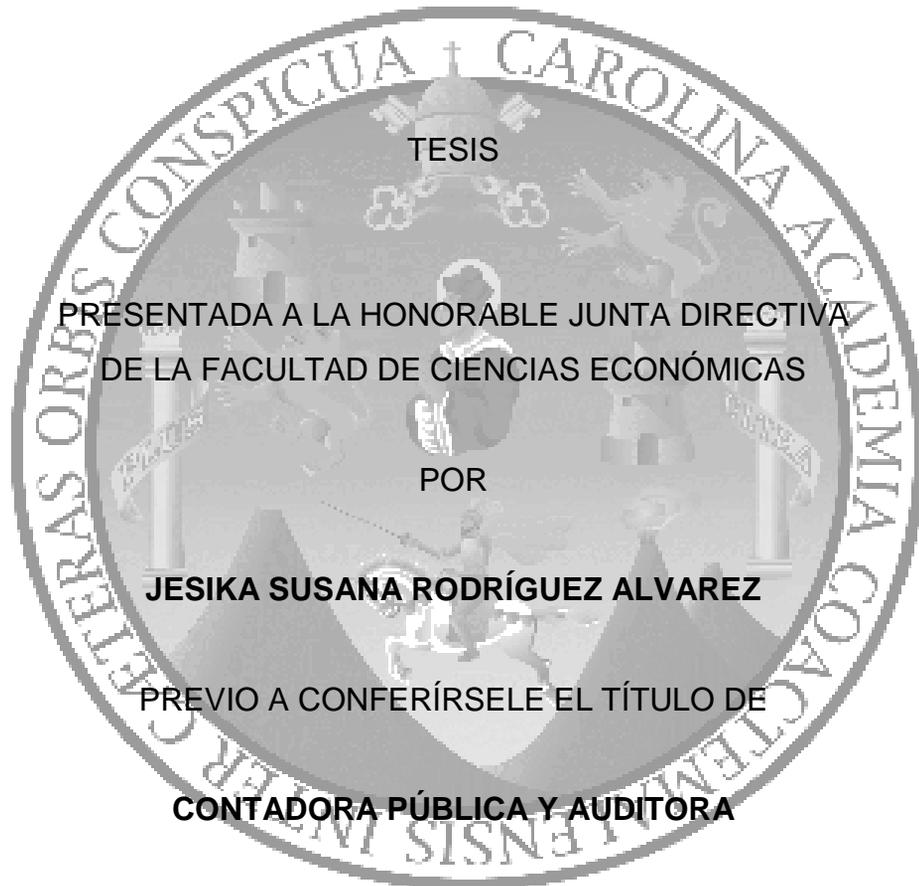


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**“EL AUDITOR COMO ASESOR EN EL DISEÑO DE UN PRESUPUESTO
FINANCIERO PARA UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE”**



TESIS

PRESENTADA A LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

POR

JESIKA SUSANA RODRÍGUEZ ALVAREZ

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADA

Guatemala, abril 2016

**MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

Decano	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Segundo	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Tercero	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal Cuarto	PC. Oliver Augusto Carrera Leal
Vocal Quinto	Lic. Walter Obdulio Chigüichón Boror

**PROFESIONALES QUE REALIZARON LOS EXAMENES DE ÁREAS
PRÁCTICAS BÁSICAS**

Matemática-Estadística	Lic. José de Jesús Portillo Hernández
Contabilidad	Lic. Erick Roberto Flores Lopez
Auditoría	Lic. Sergio Arturo Sosa Rivas

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Licda. Miriam Alicia Guerrero Rodriguez
Secretario	Lic. Erwin Eduardo Andrade Juárez
Examinador	Lic. José Rolando Ortega Barreda

Guatemala, 23 enero de 2015

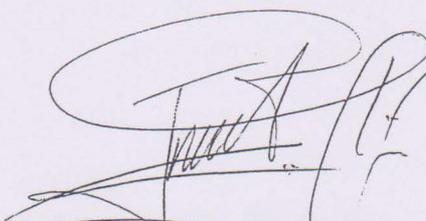
Licenciado
José Rolando Secaida Morales
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable señor decano:

De conformidad con la designación para asesorar a la estudiante JESIKA SUSANA RODRIGUEZ ALVAREZ, en su trabajo de tesis denominado: **“EL AUDITOR COMO ASESOR EN EL DISEÑO DE UN PRESUPUESTO FINANCIERO PARA UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE”**, me permito informarle que de conformidad con la revisión efectuada, el trabajo en mención ha sido adecuadamente desarrollado, constituye un valioso aporte para la profesión del Contador Público y Auditor.

En mi opinión, la tesis desarrollada por la estudiante Rodriguez Alvarez, reúne las condiciones y requisitos necesarios para que sea discutida en el examen privado de tesis, previo a optar el título de Contadora Publica y Auditora en el grado académico de Licenciada.

Atentamente,



Lic. José de Jesús Portillo Hernández
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 4,938

CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR
José de Jesús Portillo H.
Coi. 4938



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS

Edificio "S-8"

Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
NUEVE DE MARZO DE DOS MIL DIECISÉIS.**

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 3-2016 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 22 de febrero de 2016, se conoció el Acta AUDITORÍA 362-2015 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 18 de noviembre de 2015 y el trabajo de Tesis denominado: "EL AUDITOR COMO ASESOR EN EL DISEÑO DE UN PRESUPUESTO FINANCIERO PARA UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE", que para su graduación profesional presentó la estudiante **JESIKA SUSANA RODRÍGUEZ ALVAREZ**, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. LUIS ANTONIO SUÁREZ ROLDÁN
DECANO

Smp.

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



ACTO QUE DEDICO

A DIOS

A Dios mi Padre por ser Protector, a Jesús por su sangre derramada en la cruz, por librarme siempre del mal y al Santo Espíritu por ser mi guía y mi fuente de sabiduría e inteligencia. El poder, la gloria y el honor por siempre.

A MIS PADRES

Por su ejemplo de gran esfuerzo, trabajo duro, humildad, amor y por enseñarme a amar a Dios por sobre todas las cosas.

A MI HERMANO

Por tu incondicional apoyo, por no bajar los brazos en los momentos de prueba y por ser la persona que Dios utilizó para reencontrar el Camino, por darme una hermana que me ayudó siempre, gracias Niddia de Rodríguez.

A MIS SOBRINOS

Mis dulces Sarita y Pedrito Rodríguez, por su corazón puro, su compañía, su amor incondicional. Crean siempre que TODO lo pueden en Cristo quien es su fuerza.

A MI FAMILIA

Mis abuelos (as), tíos (as), primos y demás familia, gracias por su arduo apoyo y oraciones siempre respaldándome.

A MIS AMIGOS

Por compartir momentos difíciles y felices, estando como hermanos a mi lado en todo momento.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I	
EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE	
1.1 Definición de Empresa	1
1.2 Generalidades de una empresa distribuidora de combustible	2
1.3 Antecedentes de la actividad petrolera a nivel mundial	3
1.3.1 Producción de petróleo a nivel mundial	4
1.3.2 Tipos de petróleo según la densidad que lo compone	4
1.3.3 Tipos de petróleo según su composición	5
1.3.4 Tipos de petróleo por la cantidad de azufre	6
1.3.5 Tipos de petróleo por el lugar de origen	6
1.3.6 Consumo de petróleo a nivel mundial	8
1.3.7 Entidades reguladoras a nivel mundial	8
1.4 Antecedentes de la actividad petrolera en Guatemala	9
1.4.1 Producción de petróleo en Guatemala	10
1.4.2 Consumo de productos derivados de petróleo en Guatemala	13
1.4.3 Entidades reguladoras en Guatemala	14
1.4.4 Aspectos legales	16
1.4.5 Estructura organizacional	23
1.4.6 Definición de las variables macroeconómicas	26
1.4.7 Análisis de las variables macroeconómicas	27
1.4.8 Definición de las variables microeconómicas	27
1.4.9 Análisis de las variables microeconómicas	28
CAPÍTULO II	
DISEÑO DEL PRESUPUESTO FINANCIERO	
2.1 Definición	32
2.2 Principios del presupuesto	32
2.2.1 Planeación	32
2.2.2 Organización	33
2.2.3 Dirección	33
2.2.4 Control	33
2.3 Clasificación de los presupuestos	33
2.3.1 En cuanto a la entidad que los elabora y aplica	34
2.3.2 En cuanto al período o plazo a que se refieren	34
2.3.3 Por su importancia	35
2.3.4 Por la técnica de evaluación	35
2.3.5 Por su reflejo en los estados financieros	35
2.3.6 Por las finalidades que pretende	36
2.3.7 Por áreas y niveles de responsabilidad	37
2.3.8 Requisitos, ventajas y limitaciones para un buen presupuesto	38
2.3.9 Ventajas del presupuesto	39

2.3.10	Limitaciones del presupuesto	39
2.4	Características de un sistema presupuestario	41
2.4.1	Lograr flexibilidad	41
2.4.2	Facilitar el control administrativo	41
2.4.3	Cuantificar los objetos y metas establecidas	41
2.4.4	Aplicación de normas o estándares	41
2.5	Marco de referencia del presupuesto	41
2.5.1	Premisas básicas o variables macroeconómicas	42
2.5.2	Premisas básicas o variables microeconómicas	42
2.6	Desarrollo del presupuesto maestro	43
2.6.1	El presupuesto de operación	44
2.6.2	El presupuesto financiero	47
2.7	Bases en el desarrollo del diseño presupuestal	51
2.7.1	Conocimiento de la empresa	51
2.7.2	Coordinación para la ejecución del plan de trabajo	51
2.8	El presupuesto de operación como base del presupuesto financiero	51
2.8.1	Presupuesto de ventas	52
2.8.2	Presupuesto de egresos	58
2.8.3	Presupuesto de inventarios	58
2.8.4	Presupuesto de costo de distribución y administración	61
2.8.5	Proyección de impuestos	62

CAPÍTULO III

EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ASESOR

3.1	Características especiales	64
3.1.1	Aptitudes	65
3.1.2	Habilidades	67
3.2	Definición de los lineamientos del trabajo	68
3.2.1	Plan de trabajo	69
3.2.2	Carta de propuesta de servicios profesionales	69
3.3	Tipos de asesoría	71
3.3.1	Asesoría financiera	71
3.3.2	Asesoría administrativa	72
3.3.3	Asesoría operacional	72
3.3.4	Asesoría contable	72
3.3.5	Asesoría en impuestos o fiscal	72

CAPÍTULO IV
EL AUDITOR COMO ASESOR EN EL DISEÑO DE UN PRESUPUESTO
FINANCIERO PARA UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE
(CASO PRÁCTICO)

4.1	Planteamiento del caso práctico	74
4.2	Desarrollo del caso práctico	81
4.3	Presupuesto de operación	88
4.3.1	Presupuesto de ventas	88
4.3.2	Presupuesto de costo de ventas	94
4.3.3	Presupuesto de compras-inventarios	96
4.3.4	Presupuesto de gastos de operación	101
4.4	Presupuesto financiero	104
4.4.1	Presupuesto de activos corrientes	105
4.4.2	Presupuesto de pasivos corrientes	106
4.4.3	Presupuesto de pasivos no corrientes	107
4.4.4	Presupuesto de capital contable	107
	CONCLUSIONES	114
	RECOMENDACIONES	115
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	116

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1	Tipos de petróleo según la densidad que lo compone	5
2	Presupuesto de Venta en Galones de Diesel año 2015	87
3	Presupuesto de Venta Producto Diesel año 2015 –Quetzales-	89
4	Presupuesto de Venta en Galones de Gasolina Regular año 2015	89
5	Presupuesto de Venta Gasolina Regular año 2015 –Quetzales-	90
6	Presupuesto de Venta en Galones de Gasolina Superior año 2015	90
7	Presupuesto de Venta Gasolina Superior año 2015 –Quetzales-	91
8	Presupuesto Impuesto a la Distribución de Petróleo de Ventas de Diesel Quetzales	91
9	Presupuesto Impuesto a la Distribución de Petróleo de Ventas Regular Quetzales	92
10	Presupuesto Impuesto a la Distribución de Petróleo de Ventas Superior Quetzales	92
11	Presupuesto de Costo de Venta Diesel año 2015 –Valores en Quetzales-	93
12	Presupuesto de Costo de Venta Gasolina Regular año 2015 –Quetzales-	94
13	Presupuesto de Costo de Venta Gasolina Superior año 2015 –Quetzales-	94
14	Presupuesto de Compras - Inventario en Galones 2015	96
15	Presupuesto de Compras Producto Diesel año 2015 – Quetzales-	97
16	Presupuesto de Compras Gasolina Regular año 2015 Quetzales	98
17	Presupuesto de Compras Gasolina Superior año 2015 Quetzales	99
18	Presupuesto de Depreciaciones en Quetzales 2015	100
19	Presupuesto de Gastos de Administración en Quetzales 2015	101
20	Presupuesto de Gastos de Ventas en Quetzales 2015	102
21	Presupuesto de Caja 2015-Valores en Quetzales-	103
22	Presupuesto de Impuesto de Solidaridad (ISO) 2015-Quetzales-	104
23	Estado de Resultados Presupuestado 2015	111
24	Estado de Situación Financiera Presupuestado 2015	112

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Página
1	Características del petróleo guatemalteco	11
2	Clasificación de los tipos de crudo	12
3	Producción nacional de derivados de petróleo	13
4	Clasificación del impuesto a la distribución de petróleo	22
5	Ejemplo de método de mínimos Cuadrados	54
6	Distribución de datos para elaboración de mínimos cuadrados	55
7	Ejemplo de método de semipromedios	56
8	Ejemplo de método aritmético de incremento porcentual	57
9	Ejemplo de método promedio ponderado	60

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Página
1	Principales productores de petróleo a nivel mundial	7
2	Principales consumidores de petróleo a nivel mundial	8
3	Consumo de productos derivados de petróleo	14

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Descripción	Página
1	Organigrama de empresa distribuidora de combustible	23
2	Estructura de presupuesto maestro	42
3	Estructura de presupuesto de operación	45
4	Estructura de presupuesto financiero	46

INTRODUCCIÓN

En la actualidad se presentan retos dentro de las empresas, que deben superarse de la mejor manera. Uno de los retos es en la optimización de todos los recursos disponibles tanto monetarios y no monetarios, donde se encuentra la necesidad de fijar objetivos y desarrollar habilidades para analizar distintas situaciones y reaccionar de una manera adecuada ante éstas.

Para poder superar los retos, es importante valerse de todas las herramientas posibles, una de las herramientas de planificación de los recursos monetarios es el presupuesto, el cual representa los objetivos y metas en valores y términos financieros.

Es importante conocer las bases sobre las que se desarrolla un buen presupuesto, asimismo aprender a estructurar y diseñar adecuadamente con base en las necesidades específicas de cada empresa.

La presente investigación refuerza de una manera didáctica, el procedimiento de elaboración de un presupuesto financiero para una empresa distribuidora de combustible y se estructura de la siguiente manera:

El capítulo I desarrolla la definición de empresa distribuidora de combustible; los antecedentes del comportamiento del mercado nacional e internacional de petróleo y se hace referencia a los aspectos del cómo surgen en Guatemala las distribuidoras de combustible y el inicio de las primeras estaciones de servicio.

El capítulo II define el presupuesto, los tipos que existen, los principios que lo rigen y el diseño que conforma tanto el presupuesto operativo como el presupuesto financiero. Asimismo se detallan los requisitos que ayudan en la elaboración de una forma correcta.

El capítulo III contiene los parámetros que utiliza un contador público y auditor como asesor para el desarrollo de su trabajo profesional. Detalla los distintos tipos de asesoría en los que puede desempeñarse, así como las habilidades y conocimientos en los que debe trabajar para prestar un servicio de asesoría de calidad.

En el capítulo IV se desarrolla el caso práctico “El auditor como asesor en el diseño de un presupuesto financiero para una empresa distribuidora de combustible”, es decir se lleva a la práctica la teoría de los tres capítulos anteriores a través de desarrollar el presupuesto financiero teniendo como su principal objetivo el informar sobre los resultados obtenidos a lo largo de la realización de dicho presupuesto. Esto basado en el requerimiento de asesoría recibido por el cliente, donde informa que necesita una base sobre la cual pueda conocer si el negocio tendrá o no utilidades el próximo año, si puede o no maximizar las utilidades según el tipo de negocio y con base en esto realizar ajustes dentro sus políticas de negocio.

Finalmente, se dan a conocer las conclusiones y recomendaciones que resultaron después de realizar el trabajo de tesis, con base a las referencias bibliográficas consultadas.

CAPÍTULO I

EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE

Las empresas que se dedican a la venta de combustible resultan de las más importantes a nivel mundial. Este aspecto se debe al incremento en la demanda del uso de productos derivados del petróleo como los combustibles utilizados en vehículos y maquinarias.

Las empresas distribuidoras de combustible a través de estaciones de servicio deben tomar en cuenta factores importantes tanto internos como externos que regulan los precios, la distribución y el consumo de estos productos a nivel mundial y nacional.

Según información del sitio web del Ministerio de Energía y Minas, Guatemala cuenta actualmente con 1,342 estaciones de servicio que distribuyen combustible del tipo superior, regular y diesel a nivel nacional.

1.1 DEFINICIÓN DE EMPRESA

El diccionario de la Real Academia Española, en una de sus definiciones menciona que la empresa es una “Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.”(13)

Con base a la definición anterior una empresa se puede decir que es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene por objetivo principal obtener utilidades. Es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, capacidades técnicas y financieras; lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad.

La sociedad mercantil o sociedad comercial, es aquella sociedad que tiene por objeto la realización de uno o más actos de comercio o, en general, una actividad sujeta al derecho mercantil.

En Guatemala, las empresas comerciales están reguladas por el Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República y las define en el artículo 655 de la siguiente forma: “Se entiende por empresa mercantil el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados, para ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios.”(2)

1.2 GENERALIDADES DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE

Las empresas distribuidoras de combustible son las entidades legales que se dedican a la venta y distribución de combustible a través de las estaciones de servicio en distintos puntos del país. Los beneficios indirectos se traducen en la activación de importantes industrias manufactureras y empresas de servicio de transporte terrestre, aéreo, navieros, portuarios, servicios bancarios, hoteleros, entre otros. Entre los beneficios directos que pueden resaltarse son la generación de divisas, generación de empleos y activación de la economía.

La industria petrolera es, en términos generales, una de las más poderosas del mundo junto con la tecnológica; por ésta razón Guatemala realizó una actualización de la política energética en el año 2015, con el objetivo de fortalecer las condiciones que el país necesita para ser competitivo, eficiente y sostenible en las áreas de electricidad e hidrocarburos. Esto da a las empresas distribuidoras de combustible un marco de referencia regulado para la

realización de ventas y distribución de combustibles superior, regular y diesel en todo el país.

La Política Energética 2015-2027 lo describe de la siguiente manera: “En la Actualidad, Guatemala tiene un mercado libre de comercialización. Esto ha sido el elemento clave a nivel regional con excepción de Panamá, sea el país con los precios más bajos en la comercialización de los combustibles. La situación es reflejo de la libre competencia de múltiples participantes en la cadena de comercialización, asimismo es producto de la importante capacidad de almacenamiento con que se cuenta, lo que permite que Guatemala sea un país atractivo para la inversión en productos de combustible.”(16)

1.3 ANTECEDENTES DE LA ACTIVIDAD PETROLERA A NIVEL MUNDIAL

Los indígenas de la época precolombina en América conocían y usaban el petróleo, que les servía de impermeabilizante para embarcaciones. Durante varios siglos los chinos utilizaron el gas del petróleo para la cocción de alimentos. Fue el coronel Edwin L. Drake quien perforó el primer pozo petrolero del mundo en 1859, en Estados Unidos, donde se logró extraer petróleo de una profundidad de 21 metros. También, fue quien ayudó a crear un mercado para el petróleo al lograr separar la kerosina del mismo. Este producto sustituyó al aceite de ballena empleado en aquella época como combustible en las lámparas, cuyo consumo afectaba la desaparición de estos animales.

Pero no fue sino hasta 1895, con la aparición de los primeros automóviles, que se necesitó la gasolina, ese nuevo combustible que en los años posteriores se consumiría en grandes cantidades. En vísperas de la primera Guerra Mundial, antes de 1914, ya existían en el mundo más de un millón de vehículos que usaban gasolina.

En efecto, la verdadera proliferación de automóviles se inició cuando Henry Ford lanzó en 1922 su famoso modelo "T". Ese año había 18 millones de automóviles; para 1938 el número subió a 40 millones, en 1956 a 100 millones, y a más de 170 millones para 1964. Actualmente es muy difícil estimar con exactitud cuántos cientos de millones de vehículos de gasolina existen en el mundo.

1.3.1 Producción de petróleo a nivel mundial

El petróleo, también conocido como crudo, es una mezcla de compuestos orgánicos, principalmente hidrocarburo, formado por la descomposición y transformación de restos de animales y plantas que han estado enterrados a grandes profundidades durante varios siglos.

Es un recurso no renovable. El petróleo que se utiliza hoy en día, se produjo a lo largo de millones de años y no es posible producir petróleo en un período de tiempo corto. Este preciado hidrocarburo contiene mucha energía del cual pueden obtenerse diferentes tipos de combustible, como la gasolina, el kerosén y el carburante que se usa para producir calor. La mayoría de los productos plásticos también contienen derivados del petróleo. El petróleo, es la fuente más importante en la producción de energía a nivel mundial. Prácticamente casi toda la industria productiva, así como el transporte mundial, dependen del petróleo.

El petróleo se clasifica de diferentes maneras: Según su densidad, composición química y lugar de origen.

1.3.2 Tipos de petróleo según la densidad que lo compone

Son miles los compuestos químicos que constituyen el petróleo y entre muchas otras propiedades, estos compuestos se diferencian por su volatilidad (depende de la temperatura de ebullición).

Al calentarse el petróleo, se evaporan preferentemente los compuestos ligeros, de tal manera que conforme aumenta la temperatura, los componentes más pesados van incorporándose al vapor. La industria mundial de hidrocarburos líquidos clasifica el petróleo de acuerdo con su densidad API “parámetro internacional del Instituto Americano del Petróleo, que diferencia las calidades del crudo.” (14)

Cuadro 1

Tipos de petróleo según la densidad que lo compone

Aceite Crudo	Densidad (g/cm ³)	Densidad grados API
<ul style="list-style-type: none"> • Extrapesado • Pesado • Mediano • Ligero • Superligero 	<ul style="list-style-type: none"> • >1.0 • 1.0 - 0.92 • 0.92 - 0.87 • 0.87 - 0.83 • <0.83 	<ul style="list-style-type: none"> • 10.0 • 10.0 - 22.3 • 22.3 - 31.1 • 31.1 - 39 • >39

Fuente: Instituto Americano del Petróleo

1.3.3 Tipos de petróleo según su composición

Dentro de la clasificación de los tipos de petróleo, según su composición se mencionan los siguientes:

Parafínico: Compuesto principalmente de parafina. Es fluido y de color claro. Proporciona más cantidad de nafta que los otros tipos de petróleo en el proceso de refinación. Se usa para obtener productos de lavado al seco, solventes de pintura, gasolinas y lubricantes.

Nafténico: Su composición principal son naftenos y los hidrocarburos aromáticos. Es muy viscoso y de coloración oscura. Generan una gran cantidad de residuos tras el proceso de refinación.

Mixtos: Compuesto de ambos ingredientes, el del parafínico y el nafténico.

1.3.4 Tipos de petróleo por la cantidad de azufre

La cantidad de azufre que compone el petróleo puede variar en porcentaje debido al tipo de crudo, a continuación se describen los siguientes:

Petróleo Dulce: este tipo de petróleo contiene menos de 0.5% de contenido sulfuroso, es decir, con presencia de azufre. Es de alta calidad y ampliamente utilizado para ser procesado como gasolina.

Petróleo Agrio: este contiene al menos 1% de contenido sulfuroso en su composición. Dada la mayor presencia de azufre, su costo de refinamiento es mayor, por lo que es usado mayormente en productos destilados como el diesel.

Las dos clasificaciones antes señaladas permiten establecer criterios básicos para determinar la calidad del petróleo, los cuales influyen finalmente en la determinación de los precios de cada uno de ellos.

1.3.5 Tipos de petróleo por el lugar de origen

Los dos petróleos más conocidos y de uso difundido en el mundo son el West Texas Intermediate (WTI) y el Brent Blend (o Brent), el primero es producido en Norteamérica y el segundo en el Mar del Norte.

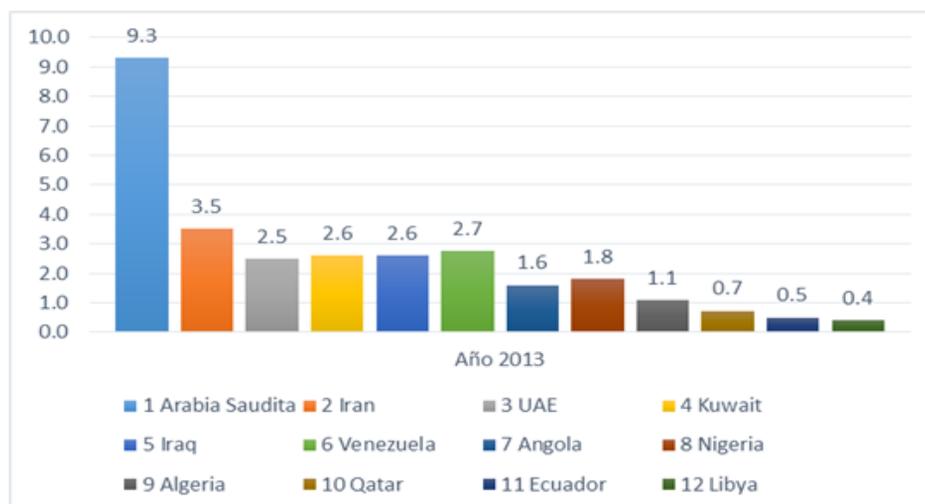
El West Texas Intermediate (WTI): Es ligero (39.6° de gravedad API) y dulce (0.24% de contenido sulfuroso). Su alta calidad lo hace ideal para la producción de gasolinas y es usado como valor de referencia sobre todo en el mercado norteamericano (por ejemplo, en los mercados de New York). Es producido en los campos occidentales de Texas (EE.UU.).

El Brent Blend (o Brent): Calificado como petróleo dulce, es una combinación de crudos de 19 diferentes campos de explotación petrolera ubicados en el Mar

del Norte, cuyas producciones se envían hacia la terminal de Sullom Voe (Escocia) para su posterior comercialización. Su gravedad API es de 38.3° y contiene alrededor de 0.37% de contenido sulfuroso, lo cual lo hace un petróleo ligero y dulce, pero en menor escala que el WTI. Es ideal para la producción de gasolinas y destilados intermedios. Es usado como precio de referencia en los mercados de Europa (por ejemplo, en el Internacional Petroleum Exchange – IPE – de Londres), en África y Oriente Medio.

Del total de países exportadores de petróleo existen alrededor de 12 gobiernos que representan entre el 35% y 40% de la oferta mundial de petróleo. Según la Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) y su traducción en español Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), “El total de la oferta y demanda para el año 2013 era de 91 millones de barriles de petróleo por día, el crecimiento era del 1% en relación a los años anteriores.”(17)

Gráfica 1
Principales Productores de Petróleo a Nivel Mundial
Año 2015 (millones de barriles por día)

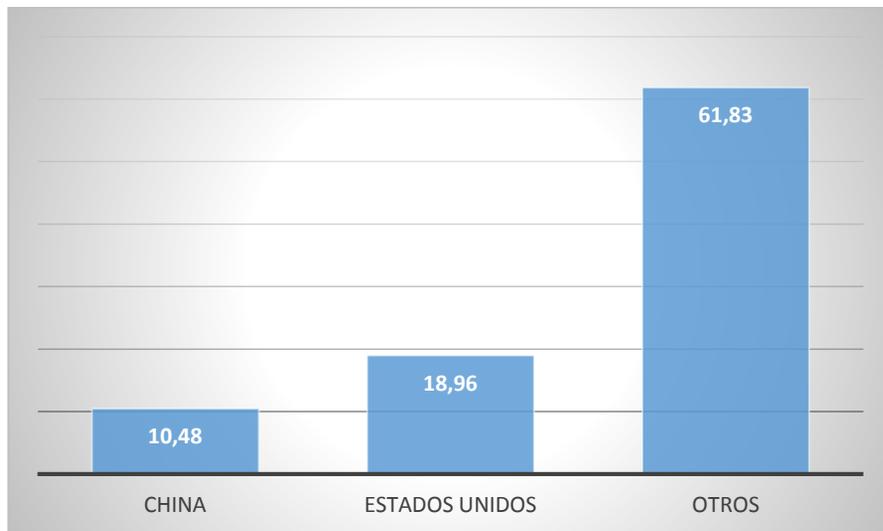


Fuente: Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

1.3.6 Consumo de petróleo a nivel mundial

El consumo de petróleo a nivel mundial corresponde a un listado mucho más grande, que el de países productores. Los dos países que consumen alrededor del 29% del total anual para el año 2013, son Estados Unidos y China, con 18.96% y 10.48% respectivamente.

Gráfica 2
Principales Consumidores de Petróleo a Nivel Mundial
Año 2015 (millones de barriles por día)



Fuente: Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

1.3.7 Entidades reguladoras a nivel mundial

Las operaciones de oferta y demanda de petróleo, están reguladas y supervisadas por organizaciones creadas para éste fin como:

Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

“De conformidad con su estatuto, la misión de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) es coordinar y unificar las políticas petroleras de los países miembros y asegurar la estabilización de los mercados de petróleo.

El fin es asegurar un suministro eficiente, económico y regular de petróleo a los consumidores, un ingreso estable a los productores y un rendimiento justo del capital para los que invierten en la industria petrolera. Tiene 12 países asociados: Algeria, Angola, Ecuador, Irán, Iraq, Kuwait, Libya, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos y Venezuela.”(17)

Agencia Internacional de la Energía (AIE)

La International Energy Agency (IEA) por su traducción en español Agencia Internacional de la Energía (AIE) es “Un organismo autónomo creado por la Organización para la Cooperación y Desarrollos Económicos (OCDE) en 1973. Busca coordinar las políticas energéticas de sus estados asociados. Tiene 29 estados asociados: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, España, EEUU, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, Polonia, Estonia, República Eslovaca y Turquía.”(15)

1.4 ANTECEDENTES DE LA ACTIVIDAD PETROLERA EN GUATEMALA

En el año de 1905 la gasolina llegaba a Guatemala por vía marítima la cual era importada en latas de cinco galones y toneles; y era comercializada en las calles de la ciudad por donde circulaban los primeros vehículos que llegaron a Guatemala. Para esos años el costo de un galón de gasolina oscilaba al precio de \$.04 centavos de dólar, esta práctica se mantuvo por varios años hasta la apertura del primer lugar en que se distribuía gasolina en Guatemala. La gasolina que se utilizaba para estos años era procedente de México de la empresa S. Pearson & Son que posteriormente formó la compañía mexicana de petróleo "El Águila S.A." En el año de 1939, en la Ciudad de Quetzaltenango Juan Bautista Gutiérrez Blanco, Benito Gutiérrez Álvarez y Manuel de Jesús

Gutiérrez Álvarez, fundan la primera gasolinera y venta de repuestos en dicho departamento.

Posteriormente, en el año de 1940, la Compañía Americana Shell inicio sus operaciones en Guatemala con la apertura de las primeras estaciones de servicio y de combustible.

Según el Registro Mercantil y la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) toda empresa formal debe estar inscrita ante estas instituciones. Es importante mencionar que, a diferencia de cualquier empresa común, una entidad que desee tener como giro la distribución de combustible debe obtener permisos por cada estación de servicio abierta al público en el Ministerio de Energía y Minas por medio de la Dirección General de Hidrocarburos.

1.4.1 Producción de petróleo en Guatemala

“La exploración Petrolera en Guatemala se ha llevado a cabo por alrededor de 60 años y a la fecha se han perforado 147 pozos. La producción actual es aproximadamente de 17,597 bbls/día provenientes de las cuencas petroleras Peten Norte y Peten Sur, el petróleo es transportado por medio de un oleoducto el cual proviene del campo Rubelsanto en el norte de del Departamento de Alta Verapaz y del campo Xan en el norte del Departamento del Petén, ambos se convergen en la estación de bombeo Raxruja siguiendo en una sola línea con tubería de diámetro de 12”, 10”, el crudo es transportado a la terminal petrolera Piedras Negras en Santo Tomas de Castilla, Departamento de Izabal, donde el crudo es exportado para su refinamiento.”(16)

“En el periodo de 1976 y 1980 fueron perforados 7 pozos, incluyendo el descubrimiento del Campo Chinaja Oeste. Dos pozos se perforaron en esta

estructura; el pozo 3, productor y el pozo 2 utilizado como observador de presión después de probar 7 zonas de agua salada.

En 1978 se inicia la construcción del oleoducto Rubelsanto - Santo Tomas, con el objetivo de transportar la producción de petróleo para su exportación iniciando las operaciones en enero de 1980. Hoy día se ha logrado el desarrollo de una infraestructura que permite el crecimiento sostenido en la industria petrolera, lo que se traduce en la estimulación del interés de empresas nacionales e internacionales en invertir en el país. Actualmente existen 5 empresas que operan contratos de exploración y explotación de hidrocarburos: Perenco Guatemala Limited, Petro Energy Sociedad Anónima, Petro Latina Corporation, Compañía Petrolera del Atlántico, Us Oil Guatemala, así como empresas subcontratistas de servicios con larga experiencia en la industria petrolera nacional. El gobierno actual ha intensificado las acciones que han propiciado el crecimiento de la industria petrolera, la producción de petróleo promedio a la fecha es de 14,700 barriles diarios, convirtiéndose hoy día en el cuarto producto tradicional de exportación nacional que genera divisas e impulsa la economía nacional.”(16)

El precio del crudo en el mercado internacional está influenciado por tres características principales: densidad, contenido de azufre y el rendimiento de productos durante la refinación. Bajo la clasificación del American Petroleum Institute (API), su traducción en español, Instituto Americano de Petróleo (IAP), la densidad y el contenido de azufre del petróleo guatemalteco se refleja de la siguiente forma:

Tabla 1

Características del Petróleo guatemalteco

Tipo de Crudo	Grados API
1) Livianos o Ligeros	Mas de 34 grados
2) Medianos	de 28 a 34 grados
3) Pesados	Menos de 28 grados
Nacional Mezcla Xan/Cobán	15.33 grados
Tipo de Crudo	Porcentaje de Azufre
1) Dulces	Menor o igual a 1%
2) Amargos	Mayores a 1%
Nacional Mezcla Xan/Cobán	6.28%

Fuente: Ministerio de Energía y Minas

“La combinación de estas características de calidad inciden directamente en el rendimiento de la producción de derivados. Por ejemplo, los crudos pesados producen menos gasolinas pero más asfalto y otros residuales. Los ligeros son altamente eficientes por su alto rendimiento en gasolinas y naftas. Los crudos mejor cotizados son los livianos.”(16)

Tabla 2

Clasificación de los Tipos de Crudo

Tipo de Crudo	API	%S	Precio (US\$/BBL)
WTI (EEUU)	39.00	0.32	97.93
Brent (Mar del Norte)	38.50	0.4	108.79
Mars (EEUU)	28.90	20.5	102.29
Maya (México)	22.30	3.38	97.39
Xan/Cobán (Guatemala)	15.33	6.28	92.85

Fuente: Ministerio de Energía y Minas

“Según la Ley de Hidrocarburos, el Ministerio de Energía y Minas determina el precio de referencia del petróleo guatemalteco con base en los precios del mercado internacional. Este valor se determina de conformidad con el procedimiento establecido en el Reglamento General de la Ley de Hidrocarburos. Para el caso guatemalteco, se toma como referencia el precio de un crudo internacional, publicado por la firma especializada Platts, Argus u otra firma reconocida en el ámbito petrolero internacional, tomando en cuenta un

crudo que tenga las características similares al crudo guatemalteco y que reúna los requisitos del Reglamento General. Otro factor que influye en el precio es la cantidad producida y ofertada, que en Guatemala es muy baja en comparación con los volúmenes comercializados en el mundo. Guatemala ofrece en promedio 9,500 barriles diarios mientras que en el mundo se consumen 84 millones de barriles diarios aproximadamente.”(16)

A continuación se muestra la producción nacional de productos derivados del petróleo para los años 2011, 2012 y 2013.

Tabla 3
Producción Nacional de Derivados de Petróleo
(Unidad de volumen: Miles de barriles de 42 galones)
Periodo: 2011 - 2013

Producto	2011	2012	2013	Total
Asfalto	301.14	275.00	193.74	769.88
Diesel	207.89	193.05	227.79	628.73
Gas Oil de Vacío	31.92	36.51	32.67	101.10
Kerosina	4.65	7.13	2.88	14.66
Nafta	0.80	0.00	0.18	0.98
Total	546.40	511.69	457.26	1,515.35

Fuente: Ministerio de Energía y Minas

1.4.2 Consumo de productos derivados de petróleo en Guatemala

El consumo de productos derivados del petróleo tiene una tendencia al alza, según la Dirección General de Hidrocarburos ésta tendencia obedece al crecimiento económico nacional “El consumo de petróleo y productos derivados aumento un 1.37% en relación en relación al año 2012. Entre los principales combustibles de mayor consumo en el año 2013 está el diesel, con un consumo de 9.8 millones de Barriles.”(16).

Gráfica 3
Consumo de Productos Derivados de Petróleo



Fuente: Ministerio de Energía y Minas

La representación porcentual para los tres productos es del 27% para gasolina superior, 20% para gasolina regular y 54% para diesel.

1.4.3 Entidades reguladoras en Guatemala

Existen entidades reguladoras de la comercialización de productos derivados del petróleo en Guatemala las cuales se describen a continuación:

Ministerio de energía y minas

Propicia y ejecuta las acciones que permitan la inversión destinada al aprovechamiento integral de los recursos naturales, que proveen bienes y servicios energéticos y mineros que verifica los derechos de sus usuarios y de la sociedad en general.

En el marco de lo establecido en la Ley del Organismo Ejecutivo, el Ministerio de Energía y Minas tiene asignadas las siguientes funciones generales:

- Estudiar y fomentar el uso de fuentes nuevas y renovables de energía; promover su aprovechamiento racional y estimular el desarrollo y aprovechamiento racional de energía en sus diferentes formas y tipos.
- Coordinar las acciones necesarias para mantener un adecuado y eficiente suministro de petróleo, productos petroleros y gas natural de acuerdo a la demanda del país, y conforme a la ley de la materia.
- Cumplir y hacer cumplir la legislación relacionada con el reconocimiento superficial, exploración, explotación, transporte y transformación de hidrocarburos, la compraventa o cualquier tipo de comercialización de petróleo crudo o reconstituido, gas natural y otros derivados, así como los derivados de los mismos.
- Formular la política, proponer la regulación respectiva y supervisar el sistema de exploración, explotación y comercialización de hidrocarburos y minerales.
- Proponer y cumplir las normas ambientales en materia energética.
- Emitir opinión en el ámbito de su competencia sobre políticas o proyectos de otras instituciones públicas que incidan en el desarrollo energético del país.
- Ejercer las funciones normativas y de control y supervisión en materia de energía eléctrica que le asignen las leyes.

Dirección general de hidrocarburos

Propone al Ministerio de Energía y Minas, la política petrolera del país. Sin embargo, para poderla llevar a cabo tiene necesariamente que supervisar, controlar y fiscalizar a todas las empresas que se desenvuelven en el subsector de hidrocarburos.

Dentro de las funciones y atribuciones de la dirección general de hidrocarburos se encuentran:

- Cumplir y hacer que se cumplan las leyes, reglamentos y estipulaciones contractuales concernientes a operaciones petroleras.

- Inspeccionar, vigilar, supervisar y fiscalizar las operaciones petroleras, inclusive la determinación de los volúmenes de hidrocarburos y sus calidades.
- Servir de órgano de información del Ministerio, para el inversionista nacional o extranjero.
- Efectuar los cálculos para monitorear que los precios de los hidrocarburos estén dentro de un rango razonable, se toma en cuenta los factores externos e internos que lo integran.
- Efectuar, controlar y verificar la liquidación y el pago de regalías, participación en la producción.
- Estudiar y emitir dictámenes sobre operaciones de exploración y explotación de hidrocarburos.

1.4.4 Aspectos legales

Las distribuidoras de combustible por lo regular son inscritas como sociedades anónimas derivado que es el instrumento jurídico adecuado para desarrollar un modelo de negocio de venta de combustible al menudeo en una manera ordenada. A este negocio se le atribuye en buena parte el desenvolvimiento industrial y comercial. Los aspectos legales que deben cumplir la instalación y funcionamiento de una estación de servicio son:

Permiso del ministerio de energía y minas

Se debe dirigir una solicitud al Director General en funciones, dicha solicitud deberá contener datos generales de la persona individual o jurídica que suscribe la solicitud, calidad con que actúa, dirección y teléfono para recibir notificaciones y el motivo de su comparecencia. Localización y dirección exacta del lugar donde se pretende instalar la estación de servicio para uso automotor así como el número de tanques y capacidad de almacenamiento de cada uno.

Licencia de construcción

Luego de la inspección tardará entre quince a veinticinco días hábiles para que resuelvan o entreguen en oficinas centrales Ministerio de Energía y Minas (MEM) previa notificación por escrito o vía telefónica, en oficinas centrales del ministerio, la licencia de construcción y luego para construir.

Copia de calibración de tanques

Inmediatamente después a su instalación o construcción, practicada por cualquier empresa de calibración autorizada por la Dirección General de Hidrocarburos. Adjuntar copia de factura y certificación de la empresa o persona que fábrica los tanques. La cual se realizará con los diferentes combustibles que se venderán superior, regular y diesel.

Copia legalizada de póliza de seguro

Contratada con empresas aseguradoras que operen legalmente en el país y que cubran principalmente los siguientes riesgos: daños a terceros, a bienes materiales y al medio ambiente. Para obtener la prima de responsabilidad civil, patronal y medio ambiente se necesita optar a la póliza de Incendio del edificio, la cual se obtiene por el 0.45% del valor del inmueble más el IVA; para luego obtener la póliza de responsabilidad civil patronal y medio ambiente por la suma de quinientos mil quetzales (Q 500,000.00), los requisitos son fotocopia de patente de comercio, fotocopia del NIT, fotocopia del representante legal, la cual dura cinco días hábiles el precio oscila entre (Q2,940.00 a Q 3,200.00) anuales, el monto que cubre el valor mínimo que pide la Dirección de Hidrocarburos, que se refiere a la póliza de riesgos de responsabilidad civil, ya sea por derrame o por polución al medio ambiente o a terceros, y debe de tener los siguientes aspectos; contratante, asegurado, número de póliza, vigencia, tipo de póliza, bienes, cobertura, deducibles, anexos y endoso vigentes, agente, recaudador, suma asegurada.

Requisitos para la estación de servicio y expendio de Gas Líquido del Petróleo (GLP) para uso automotor:

- Licencia de instalación para estación de servicio o expendio de GLP para uso automotor.
- Licencia de modificación de instalaciones para estación de servicio o expendio de GLP para uso automotor.
- Licencia de operación de estación de servicio o expendio de GLP para uso automotor.
- Operación de modificación de instalaciones para estación de servicio o expendio de GLP para uso automotor.
- Cambio de razón social y/u operario de estación de servicio o expendio de GLP para uso automotor.
- Reposición, abandono o rectificación, cumplimiento de requerimiento de licencia de estación de servicio o expendio de GLP para uso automotor.

Formulario relativo a la estación de depósitos de petróleos y productos petroleros con la información siguiente:

- Tipo de licencia.
- Naturaleza o actividad.
- Nombre de propietario o representante legal.
- Depósitos.
- Uso de depósitos.
- Combustible a utilizar venta y/o consumo.
- Empleo de los combustibles.
- Firmas, propietario o representación legal.

Marco de referencia de propósito específico

Se refiere al marco de referencia de información financiera diseñado para cumplir las necesidades de información de usuarios específicos. Representa la base de elaboración y presentación de los mismos:

- Una contabilidad de base fiscal para un juego de estados financieros que acompañan a la declaración de impuestos de la entidad.
- Una contabilidad de base normativa internacional como las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Las cuales son disposiciones de información financiera establecidas por un organismo normativo para satisfacer los requerimientos que le pide.

A continuación una breve descripción de la normativa nacional que regula a las empresas que distribuyen combustibles a través de estaciones de servicio, como parte del marco de referencia específico.

Leyes vigentes en Guatemala, aplicables a las empresas distribuidoras de combustible

Dentro de las leyes vigentes en Guatemala, aplicables a las empresas distribuidoras de combustible se puede mencionar las siguientes:

Decreto Número 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio

Ley que regula las relaciones mercantiles de las personas individuales y jurídicas, así como su forma de organización.

En términos generales su aplicación radica en su organización como sociedad anónima, al momento de ejercer en nombre propio con fines de lucro a través de la compra y venta de combustible.

Decreto Número 6-91 del Congreso de la República de Guatemala, Código Tributario

Ley que rige las relaciones jurídicas que se originan de los tributos establecidos por el Estado, con excepción de las relaciones tributarias aduaneras y municipales, a las que se aplicarán en forma supletoria.

Su aplicación en la distribuidora de combustibles sirve como cuerpo legal en la interpretación y definición de sanciones que se originan de los tributos establecidos por el estado; al momento de incurrir ajustes o infracciones tributarias.

Decreto Número 1441 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Trabajo

Ley que regula las relaciones entre el empleador y los empleados para resolver los conflictos entre los mismos; así como los contratos de trabajo individual y colectivo que se celebran para iniciar la relación laboral.

Se aplica como guía para respetar las leyes del trabajador y el patrono para mantener un equilibrio y respeto entre ambas partes propician un ambiente adecuado para el desenvolvimiento de los trabajadores.

Decreto Número 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Actualización Tributaria

Esta ley grava las utilidades generadas por las empresas, incluye las rentas provenientes de fuente guatemalteca, que obtengan toda persona jurídica,

domiciliada o no en el país, que provengan de la inversión de capital, del trabajo o de la combinación de ambos.

Se aplica a la empresa distribuidora de combustible como contribuyente residente, bajo la figura de Régimen Sobre las Utilidades de actividades lucrativas, donde se aplica un impuesto de 28% para el año 2014 y el 25% para el año 2015, sobre la base imponible determinada, la utilidad neta. Su liquidación se realiza anualmente, el periodo a declarar inicia el uno de enero y termina el treinta y uno de diciembre de cada año.

Decreto Número 27-92 del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas Decreto Número 4-2012, Disposiciones para el Fortalecimiento del Sistema Tributario y el Combate a la Defraudación y al Contrabando

Esta ley establece un impuesto sobre la venta de mercancías y la prestación de servicios en el territorio nacional, así como su nacionalización.

Aplica al momento de traslado de dominio del combustible con el impuesto del 12% el cual se deberá hacer efectivo a la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), en el mes calendario siguiente.

Decreto Número 73-2008 del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto de Solidaridad

Ley que grava actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional por las personas indicadas como sujetos pasivos del impuesto y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos.

Este impuesto aplica para la comercializadoras derivado de sus actividades mercantiles que realiza en el territorio nacional. Se aplica trimestralmente.

El tipo impositivo del uno por ciento (1%) entre una cuarta parte del total de activos netos o bien una cuarta parte de los ingresos brutos. Esto lo determina la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

Decreto Número 109-97, del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Comercialización de Hidrocarburos

Ley que regula toda actividad relacionada con la importación, exportación, almacenamiento, transporte, envasado, expendio y consumo de petróleo y productos petroleros.

Esta ley rige a la empresa distribuidora de combustibles, en la compra y venta del producto, ayuda a propiciar un mercado de libre competencia; promueve beneficios los consumidores y a la economía nacional.

Decreto Número 38-92, del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo y Combustibles Derivados del Petróleo

Establece un impuesto sobre el petróleo crudo y los combustibles derivados del petróleo tanto de origen importado como de producción nacional, procesados en el país, que sean distribuidos dentro del territorio nacional. Esta ley grava cada galón vendido en el territorio nacional a temperatura ambiente, el cual equivale a 3.785 litros y se aplica al momento de la emisión de la factura.

Es la venta de combustible superior, regular y diesel dentro del territorio nacional, donde se genera el impuesto que se calcula semanalmente bajo las tarifas por galón detalladas a continuación:

Tabla 4
Clasificación del Impuesto a la Distribución de Petróleo

Producto	Tarifa
Gasolina superior	Q 4.70
Gasolina de aviación	Q 4.70
Gasolina regular	Q 4.60
Diesel y gas oil	Q 1.30
Kerosina (DPK)	Q 0.50
Kerosina (Avjet turbo fuel)	Q 0.50

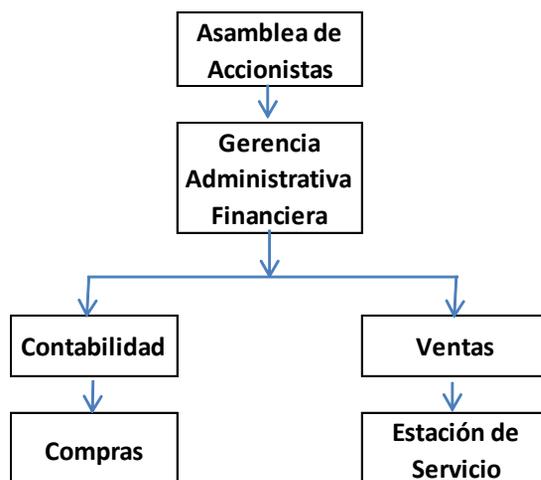
Fuente: Ministerio de Energía y Minas

1.4.5 Estructura organizacional

Una empresa dedicada a la distribución de combustible a través de estaciones de servicio debe contar con una ordenada estructura organizacional de acuerdo a la cantidad de empleados y de estaciones de servicio.

Según la estructura organizacional las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el cumplimiento de su misión, visión y objetivos. Un organigrama de manera general se presenta de la siguiente forma:

Figura 1
Organigrama de Empresa Distribuidora de Combustible



Fuente: Elaboración propia basado en una empresa distribuidora de combustible

Asamblea de Accionistas

Es la persona jurídica que de forma colectiva fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas, donde se maneja la responsabilidad comercial y jurídica frente a terceros. Está involucrado en todo lo relacionado con sus estaciones de servicio.

Gerencia Administrativa Financiera

Es la unidad encargada de administrar todo el recurso humano de la empresa esto incluye al encargado al personal de contabilidad, compras, tesorería, ventas y auxiliares de pista de la estación de servicio. Se encarga de toda la parte de contratación de personal.

Contabilidad

Es el departamento encargado de planificar, recopilar, clasificar y registrar toda la información financiera de las operaciones del negocio para la toma de decisiones. Dicho de otra manera, realiza el registro correcto de los inventarios, pagos de impuestos, pagos de planillas, conciliaciones bancarias, pagos de IGSS, retenciones de impuesto sobre la renta y otros.

Ventas

Es el área encargada de la verificación de todos los procedimientos realizados dentro de la estación de servicio. De conformidad con la Ley de Comercialización de Hidrocarburos, la estación es el establecimiento que posee instalaciones y equipos en condiciones aptas para almacenar y distribuir principalmente combustibles derivados del petróleo, para uso automotriz.

Aspectos a considerar en la administración de las estaciones de servicio

El sector de gasolineras incluye más de 1,300 estaciones de servicio a nivel nacional, estas gasolineras o estaciones de servicios son personas individuales o jurídicas que comercializan o venden productos derivados del petróleo, principalmente gasolina superior, gasolina regular, diesel y otros lubricantes con el público en general.

De conformidad con el Ministerio de Energía y Minas y la Dirección de Hidrocarburos el consumo de combustibles para el año 2013 se encontró en 4,902.73 miles de barriles de gasolina superior, 3,604.60 miles de barriles de gasolina regular y 9,799.50 miles de barriles de diesel. En porcentajes del consumo del total de combustibles y derivados del petróleo estos representan el 18 % en gasolina superior, el 13.23% en gasolina regular y el 35.99% en diesel.

A continuación algunos aspectos importantes en la administración de un negocio como lo es la distribución de combustible a través de estaciones de servicio:

- Comprender que en la operación de la estación de servicio, el principal contacto con el cliente lo tiene el auxiliar de pista. Es por ello que es necesario invertir en capacitación y entrenamiento.
- Aumentar la capacidad y habilidad para dirigir personas, manejar dinero, inventarios, así como fomentar la calidad en el servicio entre el personal, y mejorar la atención al cliente.
- Asegurar que los equipos e instrumentos de controles utilizados en las estaciones de servicio funcionen adecuadamente.

- Identificar áreas posibles de riesgo y tomar acciones que aseguren su eliminación, a través de la definición de políticas y procedimientos administrativos adecuados a la gestión en la estación de servicio.

1.4.6 Definición de las variables macroeconómicas

Existen variables macroeconómicas que determinan los precios de los combustibles en el mercado internacional para luego afectar el mercado nacional. En el desarrollo del diseño de un presupuesto para una empresa distribuidora de combustible al por menor por medio de una estación de servicio, como lo es nuestra unidad objeto de estudio, se presenta información recopilada de varios documentos públicos. Se utilizan dos fuentes de información oficial con respecto al tema las cuales son:

1. Información registrada en la página de internet www.iea.org de la International Energy Agency (IEA) y su traducción en español es Administración de Información Energética (AIE).
2. Información registrada en la página de internet www.opec.org de la Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) y su traducción en español es Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Como primer punto es importante conocer los países que se encuentran como principales productores de petróleo en el mundo y que son parte de la OPEP.

La gráfica anterior muestra la cantidad en millones de barriles por día durante el año 2015. Arabia Saudita produjo durante ese año 9.3 millones de barriles al día, posicionándose como número uno dentro de la estructura y también a nivel mundial.

Las exportaciones de la OPEP representan alrededor del 60% del petróleo que se comercializa en el mercado internacional. Debido a este porcentaje alto las acciones de los países miembros de ésta organización, puede influir de una manera importante en los mercados mundiales. Uno de los países que produce una cantidad similar a la de Arabia Saudita es Estados Unidos, país que no forma parte de la OPEP. En el año 2013 Estados Unidos produjo en promedio 7.5 millones de barriles al día. A continuación se presenta una gráfica con los datos de los países que más consumen petróleo.

1.4.7 Análisis de las variables macroeconómicas

Los productores más grandes de petróleo del mundo dentro y fuera de OPEP regulan el mercado partiendo de la producción que realicen diariamente. A esto se suma que cada país tenga capacidad ociosa o de reserva.

Entendida como el volumen de producción de petróleo que puede ser llevado al mercado en un plazo de 30 días o menos y mantenerse durante al menos 90 días. La capacidad ociosa también puede ser considerada como la diferencia entre la capacidad de producción actual de un país y la capacidad de producción máxima. En caso de una interrupción, los productores de petróleo pueden utilizar la capacidad ociosa o de reserva para mitigar los aumentos en los precios mundiales de petróleo aumentando la producción para compensar los volúmenes perdidos. A esto se resume la forma de regulación de precios a nivel internacional.

1.4.8 Definición de las variables microeconómicas

Las variables microeconómicas se analizarán con base en información oficial de la página web del Ministerio de Energía y Minas www.mem.gob.gt, que es el ente regulador a nivel nacional de todas las actividades petroleras. Las dos variables son:

1. La producción de petróleo en Guatemala.
2. Consumo de productos derivados de petróleo en Guatemala.

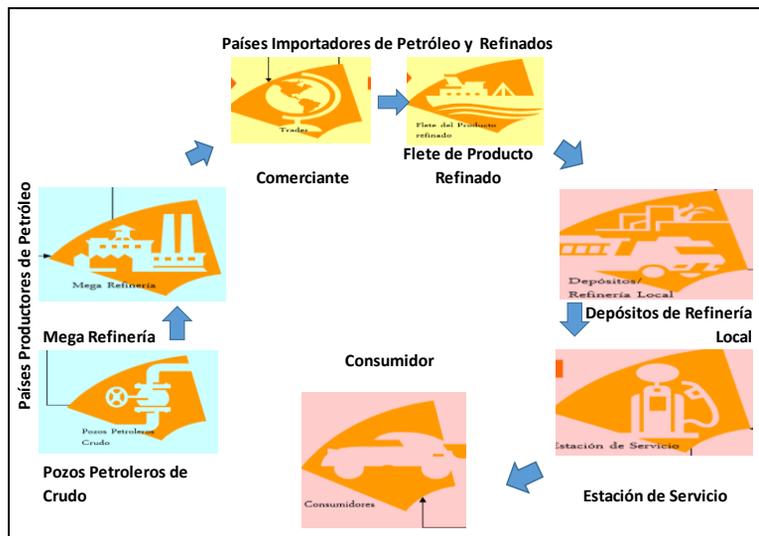
1.4.9 Análisis de las variables microeconómicas

En la exploración petrolera a nivel nacional a la fecha se han perforado 147 pozos. La producción actual es aproximadamente de 17,597 barriles por día, las cuales provienen de las cuencas petroleras Peten Norte y Peten Sur, el petróleo es transportado por medio de un oleoducto el cual proviene del campo Rubelsanto en el norte de del departamento de Alta Verapaz y del campo Xan en el norte del Departamento del Petén, ambos se convergen en la estación de bombeo Raxruja y el crudo es transportado a la terminal petrolera Piedras Negras en Santo Tomas de Castilla, donde el crudo es exportado para su refinamiento.

La información anterior muestra que la tendencia de producción se ha mantenido regular y se concluye que aunque Guatemala produce petróleo, éste no es utilizado para el consumo dentro del territorio. Se muestra como una referencia para analizar la variable microeconómica, concluyendo que Guatemala depende de las variaciones del precio de combustibles en el mercado internacional.

La información detallada con anterioridad muestra que dentro de la ciudad de Guatemala existe la mayor concentración de estaciones de servicio. Existe una gran probabilidad de venta para las estaciones ubicadas dentro de la ciudad capital. Esta es una de las principales fortalezas para la empresa. Con base a esto se debe verificar la tendencia de aumento o disminución de ventas con relación al año anterior para determinar si puede existir alguna política que aumente el volumen de galones vendidos en relación al año anterior.

Dentro de los aspectos importantes a considerar en el negocio de distribución de combustible, es la forma en que el producto llega a la estación de servicio. Es decir la cadena de valor involucrada, la cual se resume así:



La cadena de suministro de combustible a la estación de servicio está integrada por:

- Pozos petroleros de crudo
- Mega refinería
- Comerciante
- Flete de producto refinado
- Depósitos de refinería local
- Estación de Servicio
- Consumidor

Se presentan a continuación las características consideradas importantes dentro del manejo de las condiciones de una estación de servicio:

Capacidad de tanques: La estación de servicio puede contar con tanques de capacidad de 4 mil, 6 mil y 8 mil galones cada uno. Se utiliza un tanque por cada producto: gasolina superior, gasolina regular y diesel.

Temperaturas de tanques: La temperatura promedio de los tanques de una estación de servicio varía acorde a las temperaturas registradas por el clima de cada región. Para la región central de Guatemala, la temperatura oscila entre 28 y 33 grados centígrados.

Medición de tanques: La cantidad almacenada en los tanques es medida diariamente para controlar la cantidad de producto recibido en las compras, así como verificar la evaporación de producto que no debe exceder de 0.20% para combustible diesel y 0.80% para combustible superior y regular.

Esto quiere decir que por cada galón de diesel almacenado solamente 0.002 de galón podrá evaporarse y para combustible superior y regular podrá evaporarse 0.008 por galón.

CAPÍTULO II

DISEÑO DEL PRESUPUESTO FINANCIERO

El presupuesto es una herramienta que muestra anticipadamente la situación financiera en la que se encuentra una empresa. Ante una economía que es cada vez más dinámica se hace necesario mantener un control financiero adecuado. En síntesis, sirve para optimizar y mantener las operaciones financieras dentro de los límites razonables.

En tal sentido, se hace necesario resaltar que un presupuesto se diseña de forma óptima y adecuada a las necesidades de cada empresa o negocio, es decir debe estar sujeto a las características de las operaciones del mismo. A continuación, se presenta el marco de referencia y las características en el diseño de un presupuesto.

A continuación se definen las características específicas con base en la teoría que sustenta la forma correcta de la clasificación de un presupuesto diseñado acorde a una empresa distribuidora de combustible:

Entidad: Con base en la entidad que lo aplicará, una empresa del sector privado.

Técnica de Evaluación: Será estándar, debido a que tiene bases estadísticas-matemáticas donde el nivel de error es menor en relación a bases empíricas.

Por áreas y niveles de responsabilidad: Será de forma tradicional, debido a que involucra a todas las áreas de la empresa.

Importancia: Es de importancia principal, debido a que se presupuesta el estado de resultados, estado de situación financiera y el movimiento de caja principal. Es decir involucra los principales rubros que se necesita conocer.

Período: Es de corto plazo, presupuesto para el año 2015.

Por su reflejo: Da a conocer la posición financiera, de resultados y de costos.

Por su finalidad: Es de promoción debido a que la empresa no lo ha implementado en años anteriores. Este es un proyecto presentado como nuevo con base en la mejora continua para la empresa.

2.1 DEFINICIÓN DE PRESUPUESTO

“Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.”(11:261)

2.2 PRINCIPIOS DEL PRESUPUESTO

El orden en el que se debe llevar a cabo la administración del presupuesto tiene como principios básicos los siguientes:

2.2.1 Planeación

Al planear se responde una de las interrogantes dentro del proceso presupuestal que es ¿qué y cómo se va hacer? a continuación una definición:

“Camino a seguir, con unificación y sistematización de actividades, por medio de las cuales se establecen los objetivos de la empresa y la organización necesaria para alcanzarlos.”(11:260)

2.2.2 Organización

En ésta etapa se indica quién lo hará, los elementos y las personas o áreas responsables, y se define como: “Estructuración técnica, de las relaciones que deben existir entre las funciones, los niveles y las actividades de los elementos materiales y humanos de una entidad con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.”(11:260)

2.2.3 Dirección

Guía las acciones de los involucrados dentro del proceso, bajo este principio se delega autoridad y responsabilidad a quienes tienen a su cargo la dirección del mismo.

2.2.4 Control

En este principio, se miden los propósitos, planes y programas, guiándose por la base original, se aplican correctivos en las variaciones.

2.3 CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS

“De acuerdo a las características particulares de los presupuestos, pueden identificárseles o denominárseles de distintas maneras, sin embargo tal clasificación no significa que cada una de sus partes sea independiente de la otra, pues un presupuesto puede enmarcarse en diferentes clasificaciones.”
(11:260)

2.3.1 En cuanto a la entidad que los elabora y aplica

Depende de la entidad que los elabora y su aplicación los presupuestos pueden clasificarse de la siguiente forma:

Sector público

El sector público cuantifica los recursos que requieren los gastos de funcionamiento, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y las entidades oficiales.

Sector privado

“Son utilizados en las empresas particulares, que ayudan a cumplir sus objetivos como por ejemplo la rentabilidad.”(11:264)

2.3.2 En cuanto al período o plazo a que se refieren

Depende del período o plazo que se requiera, los presupuestos pueden clasificarse de la siguiente forma:

Corto plazo

Son aquellos en los cuales la información no abarca períodos mayores a un año.

Mediano plazo

Son aquellos en los cuales la información no abarca períodos menores a un año y mayores a tres años.

Largo plazo

“Son los que se utilizan para generar información con períodos mayores a tres años.”(11:264)

2.3.3 Por su importancia

De acuerdo a su clasificación en nivel de importancia pueden clasificarse así:

Principales

Son los que están formados por las cifras de un balance general o estado de situación financiera, estado de resultado y flujo de efectivo.

Secundarios

“Son los que se analizan de forma específica, cada uno de los elementos que forman parte de los estados financieros principales.”(11:266)

2.3.4 Por la técnica de evaluación

Depende de la técnica a utilizar para su preparación, pueden clasificarse como:

Estimados

Son los presupuestos que se formulan sobre bases empíricas; sus cifras numéricas, por ser determinadas sobre experiencias anteriores, representan tan solo la probabilidad más o menos razonable, de que efectivamente suceda lo que se ha planeado.

Estándar

“Son aquellos que por ser formulados sobre bases científicas o casi científicas, eliminan en un porcentaje muy elevado las posibilidades de error, por lo que sus cifras, a diferencia de las anteriores (estimadas), representan los resultados que se deben obtener.”(9: I-18)

2.3.5 Por su reflejo en los estados financieros

Depende de la forma en que se presentan en los estados financieros los presupuestos se pueden clasificar así:

De posición financiera

Este tipo de presupuestos, muestra la posición estática que tendría la empresa en el futuro, en caso de que se cumplieran las predicciones. Se presenta por medio de lo que se conoce como Estado de Situación Financiero presupuestado.

De resultados

Son los que muestran las posibles utilidades o pérdidas a obtener en un período futuro.

De costos

“Se preparan tomando como base, los principios establecidos en los pronósticos de ventas, y reflejan, a un período futuro, las erogaciones que se hayan de efectuar por costo total o cualquiera de sus partes.”(9: I-18, I-19).

2.3.6 Por las finalidades que pretende

Existen varias finalidades por las cuales deba realizarse un presupuesto, clasificadas de la siguiente forma:

De promoción

Se presentan en forma de proyecto financiero y de expansión; para su elaboración es necesario estimar los ingresos y los egresos que hayan de efectuarse en el periodo presupuestal.

De aplicación

Normalmente se elaborará para solicitud de créditos. Constituyen pronósticos generales sobre la distribución de los recursos con que se cuenta, o habrá de contar la empresa según lo proyectado.

De fusión

Se emplean para determinar anticipadamente, las operaciones que hayan de resultar de una conjunción de entidades o compañías filiales.

2.3.7 Por áreas y niveles de responsabilidad

Se presenta donde se desea cuantificar la responsabilidad de los encargados de las áreas y niveles, en que se divide una organización, los presupuestos pueden clasificarse:

Por programas

“Este tipo de presupuestos es preparado normalmente por dependencias gubernamentales, descentralizadas, patronatos e instituciones. Sus cifras expresan el gasto, en relación a los objetivos que se persiguen, se determina el costo de las actividades concretas que cada dependencia debe realizar, para llevar a cabo los programas a su cargo.” (9: I-19, I-20)

Base cero

Es aquel que se realiza sin tomar en consideración las experiencias habidas. “Este presupuesto es útil ante la desmedida y continua elevación de los precios, las existencias de actualización, de cambio, y por el aumento continuo de los costos en todos los niveles, básicamente. Resulta ser muy costoso y con información extemporánea, pero que sirve, entre otros aspectos a evitar vicios, repeticiones y obsolescencia.” (9: I-19, I-20)

Tradicional

“Es el clásico y normal que generalmente se utiliza, especialmente en la iniciativa privada.”(9: I-19, I-20)

2.3.8 Requisitos, ventajas y limitaciones para un buen presupuesto

Como en cualquier plan a ejecutarse, se tienen requisitos para una buena elaboración de presupuestos, ventajas y limitaciones, dentro de las cuales se puede mencionar:

Conocimiento de la empresa

Los presupuestos van siempre ligados al tipo de entidad, a sus objetivos, a su organización y a sus necesidades; su contenido y forma varían de una institución a otra, principalmente en el grado de análisis requerido, por lo cual es indispensable el conocimiento amplio de las empresas, los objetivos y las necesidades en que se hayan de aplicar.

Exposición del plan o política

El conocimiento del criterio de los directivos de la empresa, en cuanto al objetivo que se busca con la implementación del presupuesto, deberá exponer en forma clara y concreta por medio de manuales o instructivos, cuyo propósito será, además de lo anterior, uniformar el trabajo y coordinar las funciones de las personas encargadas de la preparación y la ejecución del presupuesto, define las responsabilidades y los límites de autoridad en cada uno de ellos, así como evitar opiniones particulares o diversas.

Coordinación para la ejecución del plan o política

Debe existir un director de presupuesto, que actuará como coordinador de todos los departamentos que intervienen en la ejecución del plan.

2.3.9 Ventajas del presupuesto

Dentro de las ventajas del presupuesto se puede encontrar las siguientes:

- “Motiva a la alta gerencia para que defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa.
- Propicia que se defina una estructura adecuada, se determina la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización.
- De existir la motivación adecuada se incrementa la participación de todos los niveles de la organización.
- Obliga a mantener un archivo de datos históricos controlables.
- Facilita a la administración la utilización óptima de los diferentes insumos.
- Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la compañía.
- Obliga a realizar un autoanálisis periódico.
- Facilita el control administrativo.
- Es un reto que constantemente se presenta a los ejecutivos de una organización para ejercitar su creatividad y criterio profesional a fin de mejorar la empresa.
- Ayuda a lograr mayor eficacia y eficiencia en las operaciones.”(11:262)

2.3.10 Limitaciones del presupuesto

Como todo proyecto o estructuración, el presupuesto tiene limitaciones, de las cuales se puede mencionar:

- “Está basado en estimaciones, limitación que obliga a la administración a utilizar determinadas herramientas estadísticas para reducir la incertidumbre al mínimo, ya que el éxito de un presupuesto depende de la confiabilidad de los datos con que se cuenta. La correlación y regresión estadística, que se analizaron en el capítulo segundo, ayudan a eliminar, en parte, esta limitación.

- Debe ser adaptado constantemente a los cambios de importancia, lo que significa que es una herramienta dinámica que debe adaptarse a cualquier inconveniente que surja, ya que de otra manera pierde sentido.
- Su ejecución no es automática. Es necesario que la organización comprenda la utilidad de esta herramienta, de tal forma que todos se convenzan de que ellos son los primeros beneficiados por el uso del presupuesto. De otra forma serán infructuosos todos los esfuerzos por aplicarlo.
- Es un instrumento que no debe sustituir a la administrativas es creer que por sí solas pueden llevar al éxito. Hay que recordar que es una herramienta que sirve a la administración para que cumpla su cometido, y no para competir con ella.
- Toma tiempo y cuesta prepararlo.”(11:262)

De igual forma que con las ventajas y limitaciones, se enumeran algunas de las causas que pueden motivar a que un presupuesto no tenga éxito dentro de una organización:

- Resultados esperados no razonables
- Instalación rápida y precipitada
- Administración incompetente
- Sistemas de contabilidad inadecuados
- Falta de apoyo de la gerencia para llevar a cabo los objetivos
- Demasiada minuciosidad o muchos detalles
- Procedimientos indefinidos
- Análisis de mercado insuficiente

2.4 CARACTERÍSTICAS DE UN SISTEMA PRESUPUESTARIO

El sistema de presupuestos está conformado por un conjunto de políticas, normas, recursos y procedimientos utilizados en las distintas etapas realizadas. Al diseñar un sistema presupuestario, debe tenerse muy en cuenta su objetivo final utilizando como marco de referencia sus distintas características:

2.4.1 Lograr flexibilidad

Debe llevarse actualizaciones de los planes, para incorporar los cambios necesarios que surjan de las variables importantes de la empresa.

2.4.2 Facilitar el control administrativo

La dirección y su equipo de trabajo deben revisar los planes que se llevan a cabo y facilita así la administración por excepción.

2.4.3 Cuantificar los objetos y metas establecidas

Debe revisarse el presupuesto maestro de tal forma que el presupuesto constituya una herramienta de negociación y formalización de compromisos a corto plazo.

2.4.4 Aplicación de normas o estándares

Permitir que las normas o estándares contables puedan reflejarse en el presupuesto maestro.

2.5 MARCO DE REFERENCIA DEL PRESUPUESTO

En el desarrollo del presupuesto es fundamental que se analicen las variables macro y microeconómicas que afectan a la empresa, así como su repercusión en el presupuesto de operación y financiero.

2.5.1 Premisas básicas o variables macroeconómicas

Las variables macroeconómicas o premisas básicas son una serie de pautas económicas, sociales, políticas y financieras que definen un escenario específico a corto plazo. Entre las principales que deben ser estudiadas se encuentran:

- “Crecimiento del producto interno bruto del país y de los países con los que existen relaciones comerciales, así como el de la rama industrial a la que pertenece la empresa.
- Inflación y los países con los que interactúa.
- Comportamiento del tipo de cambio.
- Estrategias de financiamiento de las empresas.
- Comportamiento de sueldos, salarios y prestaciones.
- Relaciones con los sindicatos.
- Políticas con respecto a las exportaciones.
- Reglas y aranceles de importaciones y exportaciones de los tratados de libre comercio, así como el proceso actual de gradualismo.
- Comportamiento del costo del dinero.”(11:266)

2.5.2 Premisas básicas o variables microeconómicas

Estas variables se relacionan en forma específica con el negocio o empresa y que requieren una estrategia determinada, de acuerdo con el medio competitivo en que se encuentra la empresa. Estas premisas representan las acciones que habrán de ponerse en práctica durante un año determinado, pero que a su vez forman parte integral de la planeación estratégica de la empresa. La aprobación de estas variables debe ser fruto de una discusión y análisis profundo del equipo que forma el cuadro principal de la empresa. Entre estas variables y objetivos se encuentran:

- Estrategias de precios
- Inflación de los precios y de los principales insumos esperados
- Crecimiento del mercado esperado

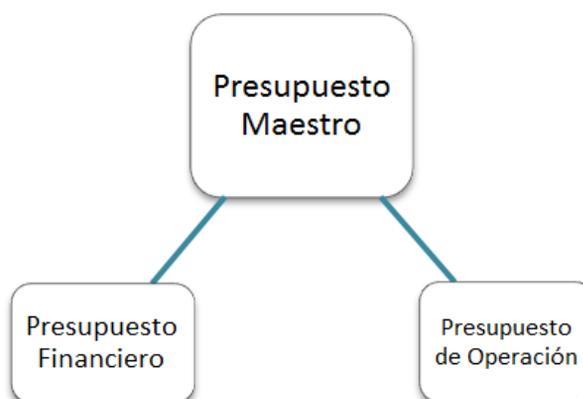
- Objetivo que se debe lograr medido en rentabilidad
- Diagnóstico de la liquidez
- Políticas de capital de trabajo
- Estrategias sobre el aprovechamiento de la capacidad instalada
- Mezcla de líneas que hay que colocar
- Estrategias de productividad
- Políticas de exportación de ventas

2.6 DESARROLLO DEL PRESUPUESTO MAESTRO

El presupuesto maestro es una expresión utilizada en algunas organizaciones cuando se habla de los planes operativos y financieros a futuro para un período de un año, los cuales se materializan en el presupuesto. Todas las áreas involucradas para la elaboración del presupuesto maestro deben contar con el apoyo e involucramiento de los gerentes o directores de éstas. El presupuesto maestro está integrado básicamente por dos áreas que son:

- El presupuesto financiero
- El presupuesto de operación

Figura 2
Estructura de Presupuesto Maestro



Fuente: Ramírez Padilla, David Noel, Contabilidad Administrativa Presupuestos, página 270

2.6.1 El presupuesto de operación

El presupuesto de operación forma la primera parte en la realización de un presupuesto maestro. Aquí se presupuesta aquellas partidas que conforman o influyen directamente a las utilidades de la compañía, específicamente la utilidad de operación, que es el último componente del presupuesto de operación. A continuación se presenta los diferentes componentes:

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de producción
- Presupuesto de materia prima
- Presupuesto de mano de obra
- Presupuesto de gastos indirectos de fabricación
- Presupuesto de gastos de operación
- Estado de resultados presupuestado

Presupuesto de ventas:

El presupuesto de ventas es la parte medular de toda la estructura presupuestaria, debido a que parte de este rubro la estimación de todas las demás áreas. Esto bajo la premisa que la empresa determina en ésta fase la demanda del mercado.

- “En esta etapa la empresa determina claramente el objetivo que se desea lograr con respecto al nivel de ventas en un periodo determinado, así como las estrategias que se desarrollarán para lograrlo.
- Realizar un estudio del futuro de la demanda, apoyado en ciertos métodos que garanticen la objetividad de los datos, como análisis de regresión y correlación, análisis de la industria de la economía.
- Elaborar el presupuesto de ventas considerando los datos pronosticados del inciso anterior y el juicio profesional de los ejecutivos de ventas.”(11:268)

Presupuesto de producción:

“Una vez que el presupuesto de ventas está terminado, se debe elaborar el plan de producción. Este es importante ya que de él depende todo el plan de requerimientos con respecto a los diferentes insumos o recursos que se utilizarán en el proceso productivo.”(11:270)

Presupuesto de necesidades de materia prima y compras:

“El presupuesto de producción proporciona el marco de referencia para diagnosticar las necesidades de los diferentes insumos. En condiciones normales, cuando no se espera escasez de materia prima, la cantidad debe estar en función del estándar que se haya determinado para cada tipo de insumo por producto, así como de la cantidad presupuestada para producir en cada línea, indicando a la vez el tiempo en que se requerirá. Este presupuesto incluye únicamente el material directo, ya que los materiales indirectos se incorporan en el presupuesto de gastos indirectos de fabricación.”(11:271)

Presupuesto de mano de obra directa:

“Este presupuesto trata de diagnosticar las necesidades de recursos humanos, básicamente mano de obra directa y cómo actuar con dicho diagnóstico, para satisfacer los requerimientos de la producción planteada. Este presupuesto debe permitir la determinación del estándar en horas de mano de obra para cada tipo de línea que produce la empresa, así como la calidad de mano de obra que se requiere, con lo cual se puede detectar si se necesitan más recursos humanos o si los cuales son suficientes.”(11:272)

Presupuesto de gastos de operación:

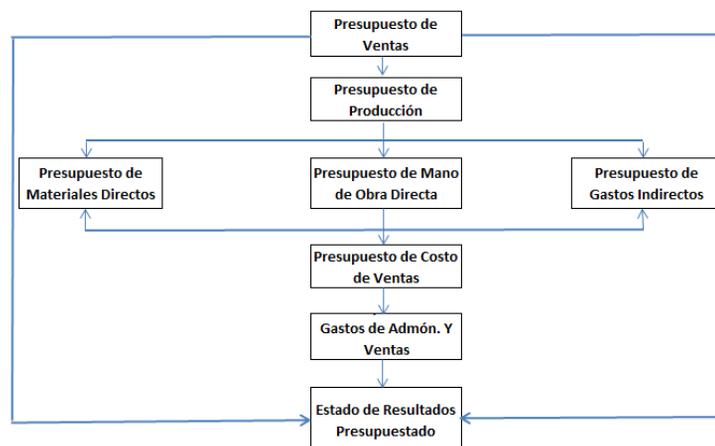
“Este presupuesto tiene por objeto planear los gastos en que incurrirán las funciones de distribución y administración de la empresa para llevar a cabo las actividades propias de su naturaleza. De igual manera que los gastos indirectos de fabricación, los gastos de administración y de venta deben ser separados en todas las partidas en gastos variables y fijos.”(11:274)

Estado de resultados presupuestado:

“El presupuesto maestro está constituido por dos presupuestos: el de operación y el financiero. El primero se refiere propiamente a las actividades de producir, vender y administrar una organización, que son las actividades típicas a través de las cuales una empresa realiza su misión de ofrecer productos o servicios a la sociedad. Dichas actividades dan origen a los presupuestos de ventas, de producción, de compras, de requerimientos de materia prima, de mano de obra, de gastos indirectos de fabricación, de costo de venta y de gastos de operación. Estos a su vez, se resumen en un reporte que permita a la administración conocer hacia donde se dirigirán los esfuerzos de la compañía, lo cual se logra a través del estado de resultados presupuestado.”(11:274)

Figura 3

Estructura de Presupuesto de Operación



Fuente: Ramírez Padilla, David Noel, Contabilidad Administrativa Presupuestos, página 270

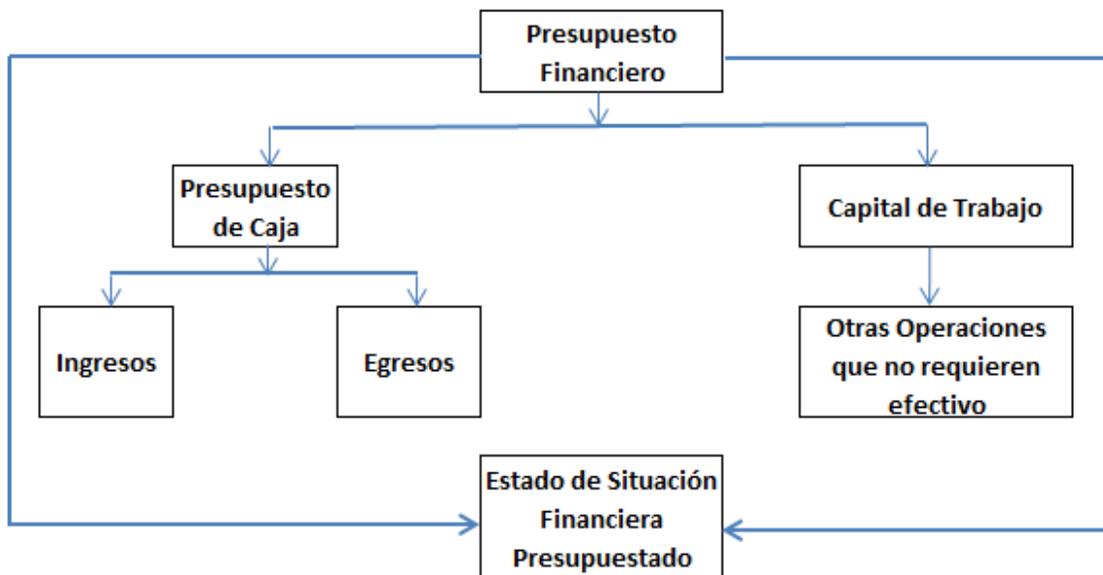
2.6.2 El presupuesto financiero

La esencia del presupuesto financiero surge de la información generada por el presupuesto de operación, éste aunado a ciertos datos del estado de resultados presupuestado expresa el estado de situación financiera presupuestada y el flujo efectivo presupuestado. Estos tres informes concluyen la elaboración del plan anual o plan maestro de una empresa.

“El plan maestro debe culminar con la elaboración de los estados financieros presupuestados, que son el reflejo del lugar donde la administración quiere colocar la empresa, así como cada una de las áreas, de acuerdo con los objetivos que se fijaron para lograr la situación global. Aparte de los estados financieros anuales presupuestados, pueden elaborarse reportes financieros mensuales o trimestrales, o cuando se juzgue conveniente, para efectos de retroalimentación, lo que permite tomar las acciones correctivas que se juzgen oportunas en cada situación.”(11:280)

Figura 4

Estructura de Presupuesto Financiero



Fuente: Ramírez Padilla, David Noel, Contabilidad Administrativa Presupuestos, página 270

“Cuando se analizó cómo se elabora el estado de resultados presupuestado se observó que prácticamente es la integración de los diferentes presupuestos que forman el presupuesto de operación. Se analiza la metodología para elaborar el Estado de Situación Financiera presupuestado, es decir, cómo determinar cada partida del mismo:

Activos circulantes o corrientes

- Efectivo: La cantidad se obtiene del presupuesto de efectivo cuando se ha determinado el saldo final, mediante rotaciones u otra política establecida.
- Clientes: Este saldo se obtiene de la siguiente manera: cuentas por cobrar iniciales más ventas a crédito del período presupuestal menos cobros efectuados durante el mismo período. Otra metodología es hacer la rotación que se espera de dicha partida.
- Inventarios: El saldo de inventarios de materia prima y de artículos terminados se obtiene del presupuesto de inventarios, el cual se determinó en el desarrollo del presupuesto de operación. También se puede hacer de acuerdo con la rotación que se espera que tengan ambas partidas.
- Inversiones temporales: El saldo depende de la existencia de aumentos o disminuciones, sumándolos o restándolos, respectivamente, al saldo que había al comienzo del período presupuestal.”(11:297)

Activos no circulantes o no corrientes

Según el activo de que se trate, al saldo inicial se le suma la cantidad correspondiente por las nuevas adquisiciones y se le restan las ventas correspondientes a dicho activo. El mismo procedimiento se debe aplicar para la depreciación acumulada de dicho activo.

Pasivos a corto plazo

Proveedores: Se determina sumando al saldo inicial de proveedores el total de compras efectuadas durante el periodo presupuestal, y a ese resultado se le restan los pagos efectuados durante dicho periodo. También es posible determinarlo mediante la rotación esperada.

Otros pasivos circulantes: Según las condiciones que se establezcan para cada una (impuesto sobre la renta por pagar, documentos por pagar, etcétera).

Pasivos a largo plazo

En relación con los demás pasivos, tanto a corto como a largo plazos, a la cantidad inicial se le suma, si se produjeron nuevos pasivo, o se le resta, si se pagó el total o parte de ellos.

Capital contable

“Capital aportado: Esta cantidad que aparece en el balance inicial sólo se modifica si hubo nuevos aportes de los accionistas o retiros.

Capital ganado: Al saldo inicial se le aumentan las utilidades del periodo presupuestal, las cuales se obtienen del estado de resultados presupuestado; si hay pérdidas, se resta al saldo inicial de utilidades retenidas, lo mismo que si se decretaron dividendos.”(11:297)

Presupuesto de efectivo

El presupuesto de efectivo se define como un pronóstico de las entradas y salidas de efectivo que diagnostica los faltantes o sobrantes futuros y en consecuencia, obliga a planear la inversión de los sobrantes y la recuperación u obtención de los faltantes.

Es importante contar con información oportuna acerca del comportamiento de sus flujos de efectivo, porque esto permite una administración óptima la liquidez y evitar problemas serios por falta de ella.

“Los objetivos del presupuesto de efectivo son:

- Diagnosticar cuál será el comportamiento del flujo de efectivo a través del período o períodos de que se trate.
- Detectar en qué períodos habrá faltantes y sobrantes de efectivo y cuándo ascenderán.
- Determinar si las políticas de cobro y de pago son las óptimas, efectuado una revisión que libere recursos que se canalizarán para financiar los faltantes detectados.
- Determinar si es óptimo el monto de los recursos invertidos en efectivo a fin de detectar si existe sobre o subinversión.
- Fijar políticas de dividendos en la empresa.
- Determinar si los proyectos de inversión son rentables.”(11:283)

Principales Indicadores del presupuesto

- Ingresos.
- Utilidad de operación.
- Activos promedio en operación
- Margen de ventas.
- Rotación de inversión.
- Tasa de rendimiento sobre la inversión.
- Punto de equilibrio en operación.

2.7 BASES EN EL DESARROLLO DEL DISEÑO PRESUPUESTAL

Dentro de las fases importantes previas a la elaboración del presupuesto se encuentran:

2.7.1 Conocimiento de la empresa

Los presupuestos van siempre ligados al tipo de entidad, a sus objetivos, a su organización y a sus necesidades.

Para una empresa distribuidora de combustible el análisis requerido está compuesto por variables externas de demanda y precio de combustibles, así como el conocimiento de las políticas y procedimientos que la empresa utilice dentro de sus operaciones diarias.

2.7.2 Coordinación para la ejecución del plan de trabajo

Debe existir un director dentro del proceso de elaboración de un presupuesto, que actuará como coordinador de todos los departamentos o áreas que intervienen en la ejecución del plan.

2.8 EL PRESUPUESTO DE OPERACIÓN COMO BASE PARA EL DISEÑO DEL PRESUPUESTO DE FINANCIERO

El presupuesto financiero tiene como base el presupuesto de operación. En este sentido se desarrolla las bases teóricas que respaldan el presupuesto de operación para una empresa distribuidora de combustible. También se presentan los rubros y los métodos de cálculo que ayudan formar la base de la estructura presupuestal.

2.8.1 Presupuesto de ventas

Generalmente el presupuesto de ventas es el eje de los demás presupuestos, por lo que debe primeramente, cuantificarse en unidades, en especie, por cada tipo o línea de artículos y una vez afinado o depurado, entonces se procede a su valuación, de acuerdo con los precios del mercado, regidos por la oferta y la demanda, o cuando no sea así, por el precio de venta unitario determinado, con lo cual se tiene el monto de ventas en valores monetarios.

Métodos utilizados en el cálculo de ventas

A continuación se presentan los métodos considerados más importantes para presupuestar ventas en una empresa distribuidora de combustible, luego de este análisis se establece el método adecuado.

Método de mínimos cuadrados

“El método de mínimos cuadrados, es un método que sirve para proyectar ventas de períodos futuros con base a ventas de gestiones pasadas donde la fórmula general es: $Y_c = a + bx$ y su simbología aplicada detalla:

Y_c = Valores calculados o estimados de la variable “y”

a y b = Coeficientes de Regresión

a = Origen

b = Pendiente

x = Identifica al tiempo: Años, semestres, meses o días. Normalmente se mide el predictor “tiempo” en términos de semanas, meses, semestres, años. El tiempo constituye la variable X, a la que se le asigna valores que varían según el método que se aplique, método largo o método corto, tomando en cuenta si la serie es impar o par.” (12: 209)

Serie impar

Los valores de X, están a mediados de cada periodo en este caso años, así por el método largo al 30 de junio del año 1, para el año 3 se suma otro año $X=2$ y así sucesivamente.

“Por el método corto, el año central al 30 de junio o el 01 de julio $x=0$, luego a mediados del año 2 se suma otro año con signo negativo $X=-1$, luego a mediados del año 1 se suma otro año $x=-2$, y así sucesivamente. Hacia adelante la asignación de valores de $x=0$, se suman años, año 4 $x=1$, año 5 $x=2$, positivos.”(12:209)

Serie par

De igual manera que en el método largo X en años situado en el origen en el primer periodo con $X=0$. Por el método corto X se identifica en semestres, se inicia al 31 de diciembre del año 3 o bien 01 de enero del año 4, este es el origen que se identifica con $X=0$.

“Se registran los valores de X para los períodos anteriores al periodo base, del 31 de diciembre del año 3 para mediados del año 3, hay un semestre $X=-1$. De mediados del año 3 para mediados del año 2 hay dos semestres, entonces se suma dos semestres y $X=-3$, de igual manera es hacia los años siguientes al período base, únicamente que los valores de X son positivos.

Para encontrar los coeficientes a y b, de la ecuación de regresión, por el método largo, se utilizan las ecuaciones normales.”(12:209)

Para despejar a

$$\sum y = Na + b\sum x$$

Para despejar b

$$\sum xy = a\sum x + b\sum x^2$$

Ejemplo práctico

Como ejemplo práctico de análisis se detallan las ventas en galones de combustible de los meses de enero a junio del año 2015 y se realiza el procedimiento así:

Primer paso: Se colocan las unidades en forma vertical y se realiza la sumatoria y se determina el total de ventas, para efectos del ejemplo se utiliza 6 meses.

Tabla 5
Ejemplo de Método de Mínimos Cuadrados

Mínimos cuadrados	
Año	Ventas en Unidades
Enero	39,042
Febrero	39,917
Marzo	29,521
Abril	40,902
Mayo	40,698
Junio	41,814
Total	231,894

Segundo paso: En N se colocan los números de orden del 1 al 6 que representa el orden del mes utilizado, el número 7 es el asignado para el mes a proyectar en galones.

- En X para los períodos anteriores al periodo base, del 31 de diciembre del año 3 para mediados del año 3, hay un semestre $X=-1$. De mediados del año 3 para mediados del año 2 hay dos semestres, entonces se suma dos semestres y $X=-3$, de igual manera es hacia los años siguientes al período base, únicamente que los valores de X son positivos.

- En Y se coloca la cantidad de galones por mes de forma descendente y se inicia con enero para Y1, febrero para Y2 de igual manera para los períodos siguientes.
- En XY se coloca la multiplicación de los valores asignados a X (-5,-3,-1,1,3,5) y los valores de Y (39,0942, 39,917, 29,521,40,902,40,698,41,814). Para X² se coloca el valor de X al cuadrado (-5 x -5 = 25 Positivo)

Tabla 6

Distribución de Datos para Elaboración de Mínimos Cuadrados

N	Mes	X	Y	XY	X ²
1	Enero	-5	39,042	-195,210	25
2	Febrero	-3	39,917	-119,751	9
3	Marzo	-1	29,521	-29,521	1
4	Abril	1	40,902	40,902	1
5	Mayo	3	40,698	122,094	9
6	Junio	5	41,814	209,070	25
7	Julio				
	Σ	0	231,894	27,584	70

Tercer paso:

- Se despeja “a” con la sumatoria de “y” dividido dentro del último periodo base “6” que da como resultado 38,649.
- Se despeja “b” con la sumatoria de “xy” dividido dentro de la sumatoria de X² que da como resultado 394.
- Se despeja la formula general, se toma el resultado de “a” más el resultado de “b” y se multiplica “b” por el número correlativo del período a pronosticar “7”. Da como resultado 41,407

Despejar $231,894 = 4a + b(0) \rightarrow$ 38,649

Despejar $27,584 = 38,649(0) + 70b \rightarrow$ 394

Fórmula General $Y_c = a + bx \rightarrow$ $Y_c = 38,649 + 394(7)$

Ventas 2014

41,407

Método de semipromedios

Consiste en dividir la serie de años en dos partes iguales y obtener promedio de cada parte, a efecto de determinar el factor de acumulación, según los pasos que se indican a continuación:

Primer paso: La serie se divide en dos partes iguales (y1, y2).

Segundo paso: Se obtienen promedios de cada parte de la serie. Parte 1 el primer promedio es 108,480 y el segundo promedio es 123,414.

Tercer paso: Se comparan ambos promedios y el resultado se divide entre la cantidad de años de cada semipromedio. Primer semipromedio es igual a $108,480/3 = 36,160$, segundo semipromedio es igual a $123,414/3 = 41,138$.

Cuarto paso: El resultado que se obtiene con el paso anterior, es el factor acumulación. Semipromedio 2 "y2" menos semipromedio 1 "y1" dividido cantidad de años de un semipromedio "3".

Tabla 7

Ejemplo de Método de Semipromedios

n	Meses	Vta. En unidades	Sumatoria trim.	a = promedio trim.	Julio = a+bx
1	Enero	39,042.0			
2	Febrero	39,917.0			
3	Marzo	29,521.0	108,480.0	36,160.0	44,456.67
4	Abril	40,902.0			
5	Mayo	40,698.0			
6	Junio	41,814.0	123,414.0	41,138.0	44,456.67
x=7	Julio	44,456.7			
	Total	276,350.7			

b = Y2-Y1/n = 1,659.33

Método aritmético de incremento porcentual

Tanto el índice como la tasa, son indicadores del crecimiento de los datos en análisis y con cualquiera de los dos se puede pronosticar los datos de la variable para periodos posteriores, por formula logarítmica se tiene:

$$\frac{\text{Log.Mg} (1+i)}{n-1} = \frac{\sum \text{Log.X}}{n-1}$$

Para determinar la tasa de crecimiento al resultado hallado con la formula anterior se resta 1 y entonces queda el valor de i o r , el cual se multiplica por 100 se expresa el porcentaje para una mejor interpretación. La tabla siguiente detalla los galones vendidos reales base de un año que servirá para determinar el pronóstico del año siguiente, bajo el método aritmético de incremento porcentual, se toman las variaciones del comportamiento de ventas del año anterior.

Primer paso: Se obtiene el índice con la división de las ventas del mes anterior con el mes posterior, para la primera línea, es ventas de febrero dividido ventas de enero y así para los demás períodos (columna 3).

Segundo paso: Luego se obtiene el logaritmo del índice, para el mes de enero será cero por regla. La sumatoria del logaritmo de enero y febrero será el resultado del logaritmo del índice del mes de febrero. La sumatoria del logaritmo del índice de febrero con el de marzo será el de marzo (columna 4).

Tercer paso: Se obtiene el antilogaritmo del logaritmo del índice y se multiplica por el mes base, esto da como resultado los galones presupuesto columna 6).

Tabla 8

Ejemplo de Método Aritmético de Incremento Porcentual

Año base	Diesel	Indice	Log	Log del Indice	Antlog	Pronóstico
Enero	39,042	1.000000	0.000000	0.000000	0.000000	39,042
Febrero	39,917	1.022412	0.009626	0.009626	1.022412	40,812
Marzo	29,521	0.739560	-0.131027	-0.121401	0.756134	22,322
Abril	40,902	1.385522	0.141613	0.010587	0.739559	30,249
Mayo	40,698	0.995012	-0.002171	0.139442	1.378611	56,107
Junio	41,814	1.027421	0.011749	0.009577	1.416416	59,226
Julio	37,644	0.900273	-0.045626	-0.033877	0.924960	34,819

Procedimiento del Método Aritmético de Incremento Porcentual

En los tres métodos planteados se puede demostrar que cada uno tiene resultados distintos. La base sobre la cuál se calcularon son correctas y la variabilidad entre ellos arrojan muestran una tendencia que ayudará en la medida en la medida que el usuario lo requiera.

2.8.2 Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos está conformado de la siguiente manera:

- Presupuesto de inventarios, producción, costo de producción, compras
- Presupuesto de costo de distribución y administración (gastos de ventas y gastos de administración)
- Presupuesto de impuesto sobre la renta
- Presupuesto de utilidades

2.8.3 Presupuesto de inventarios

Una vez determinadas las ventas, cuyo presupuesto es un elemento indispensable en la formulación del programa de trabajo, es necesario presupuestar la producción de artículos de cantidad suficiente para cubrir la demanda requerida en el presupuesto de ventas. En relación a esto, se debe trabajar sobre la base la cantidad de producto que se necesitará para cubrir el período a presupuestar. Se toma en cuenta que un inventario excesivo ocasionaría gastos innecesarios, derivados del manejo y almacenamiento de inversiones ociosas, pago de seguros, intereses y obsolescencias, de igual forma un inventario insuficiente causaría demoras en el abastecimiento de producto y efecto de esto, baja de las ventas.

“Para medir la eficiencia de la operación mencionada, se puede utilizar el procedimiento de rotación de Inventarios, que es una medida de análisis para determinar las veces que los inventarios en existencia han dado vuelta en relación con las ventas, de tal manera que cuanto mayor sea la rotación, menor será la cantidad de capital de trabajo necesario, y acaso sea mayor la utilidad de operación en relación con el capital invertido. Debido a ello, la rotación de inventarios se utiliza como medida de eficacia en la operación y administración del negocio.” (9: I-19, I-20)

Métodos para determinar inventarios

Dentro de los procedimientos de cada día en las empresas dedicadas a la venta de productos, se hace necesario como primer paso conocer la cantidad demandada o de venta. Como segundo paso es importante determinar dos indicadores básicos los cuales son: la cantidad de compra y la cantidad de días en que este producto rotará en el proceso de compra venta.

Concepto	Enero	Febrero	Marzo
Venta Proyectada	800	600	500
(+) Inventario Final Proyectado	500	400	300
Necesidad Proyectada	1300	1000	800
(-) Inventario Inicial Proyectado	400	300	250
Compra Proyectada	900	700	550

En la realización de cálculo de inventarios finales, iniciales y compras se toma como base el presupuesto de ventas. Las unidades deseadas, como ejemplo el cuadro anterior detalla la cantidad de venta proyectada, sumando el inventario final proyectado, esto como procedimiento inicial al conocer la necesidad proyectada. Se resta el inventario inicial para después por diferencia encontrar la compra que se desea realizar en el mes.

Métodos para valuación de inventarios

Después de realizar el cálculo de cuánto comprar y cuando hacerlo, se hace necesario determinar la manera de valorar los inventarios. Es decir, el precio al que deben registrarse contablemente. Para esto se cuenta con los métodos detallados a continuación:

Método de primeras en entrar primeras en salir (PEPS)

Este método consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente.

Método de últimas en entrar primeras en salir (UEPS)

En este método lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron de primero. Este es un método muy útil en el momento que los precios de los productos aumentan constantemente, cosa que es muy común en los países con tendencias inflacionarias.

Método de promedio ponderado

Con este método lo que se hace es determinar un promedio, se suman los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras, para luego dividirlo entre el número de unidades existentes en el inventario donde incluye tanto los inventarios iniciales, como los de la nueva compra. Con el siguiente ejemplo se explica la forma de aplicar cada uno de los métodos para la fijación del costo de producto en el inventario.

Tabla 9
Ejemplo de Método Promedio Ponderado

Rubro	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total
Inventario Inicial	10 galones	Q 10	Q 100
Compras	30 galones	Q 15	Q 450
Cantidad Total	40 galones		Q 550
Ventas del Período	35 galones		
Inventario Final	5 galones		

Fuente: Elaboración propia con base en investigación realizada

Método primero en entrar primero en salir (PEPS)

Se multiplican los galones del inventario final por el precio que se pagó con la primera compra o el inventario inicial existente. El inventario final queda valorado al costo del primer producto comprado.

$$5 \text{ galones} \times \text{Q. } 10 = \text{Q } 50.00$$

Método último en entrar primero en salir (UEPS)

Se multiplican los galones del inventario final por el precio que se pagó con la última compra. El inventario final queda valorado al costo del último producto comprado.

$$5 \text{ galones} \times \text{Q. } 15 = \text{Q } 75.00$$

Método promedio ponderado

Se realiza un promedio entre el total de galones existentes y el total de valor total pagado por el inventario de galones existentes. El inventario final queda valorado al costo promedio de mercancía existente.

$$\frac{\text{Valor total Quetzales}}{\text{Cantidad total galones}} = \frac{\text{Q } 550}{40} = 13.75 \text{ Valor promedio} \times 5 = \text{Q. } 68.75$$

Los ejemplos anteriores, muestran que cada uno de los métodos valúan de forma distinta los inventarios. Se depende de los precios que sean utilizados en la compra de producto y en el inventario inicial y se afecta directamente al inventario en relación a la variabilidad de los precios durante un período determinado. Para efectos del negocio de combustible, lo ideal es utilizar el método de promedio ponderado, debido a que los precios están en constante cambio.

2.8.4 Presupuesto de costo de distribución y administración

El presupuesto de costo de distribución y administración se compone por las dos grandes áreas que son: ventas y administración.

Gastos de venta

Llamados también de distribución porque comprende todos los gastos que se involucran el proceso desde el momento en que se compra el producto hasta ponerlo en las manos de los clientes, tales como la remuneración de los vendedores, gastos publicidad, gastos de transporte, gastos de almacenamiento.

Gastos de administración

Se conocen como los gastos en que una organización incurre dentro del proceso de dirección y control de la misma. Para realizar un presupuesto adecuado de gastos de administración se debe analizar los gastos incurridos de periodos retrospectivos, se indica la razón de los pagos realizados, así como verificar si han sido necesarios o pueden eliminarse en el proceso.

2.8.5 Proyección de impuestos

La preparación de este presupuesto es sencilla, porque es suficiente tomar como base para su cálculo los resultados obtenidos en el presupuesto de ventas y costos, se aplican las tasas correspondientes.

CAPÍTULO III

EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ASESOR

Los conocimientos que posee el Contador Público y Auditor le capacitan para prestar servicios importantes que brindan información de gran valor a cualquier tipo de empresa. El conocimiento en relación a los sistemas contables, análisis financieros, análisis matemáticos, estadísticos y otros, lo colocan en una posición ideal para asesorar al respecto de presupuestos financieros y similares actividades.

En este sentido en temas de asesoría ofrece asistencia sobre su experiencia y especial conocimiento en la rama, gracias a la práctica y el estudio continuo. La asesoría es un servicio independiente de la empresa, por lo que la relación entre el asesor y el cliente puede ser compleja, ya que no tiene la autoridad necesaria para ejecutar las acciones que cree conveniente, sino que debe convencer al empresario acerca de las ventajas de un cambio en su forma de dirigir la empresa. Para lograr este objetivo se hace necesario realizar un trabajo de calidad, que presente alternativas y beneficios convenientes para la empresa de una manera entendible para la Asamblea de Accionistas.

Para la realización de cualquier asesoría es importante tomar en cuenta lo antes mencionado y debe existir un acuerdo previo a realizar el trabajo, entre el cliente y el asesor al momento de contratar sus servicios. El Contador Público y Auditor como asesor sencillamente proveerá un plan de trabajo y un informe del resultado del mismo, todo bajo el marco acordado entre ambas partes.

3.1 CARACTERISTICAS ESPECIALES

El Contador Público y Auditor es un profesional egresado de la facultad de ciencias económicas de una universidad, en el grado de licenciado con el título de Contador Público y Auditor, registrado en calidad de colegiado activo en el Colegio de Contadores Públicos y Auditores o en el Colegio de Economistas, Contadores Públicos y Auditores y Administradores de Empresas, su campo de acción es sumamente amplio ya que tiene que prestar su colaboración en todo lo que se relacione con servicios profesionales de auditoría, económico-financiera, administrativa, fiscal, organizacional y sistematización contable, de procesos, contabilidad, capacitación profesional, otros servicios de asesoría relacionados con la profesión. Dentro de las principales áreas del conocimiento que forman al Contador Público y Auditor se encuentran:

Obligaciones tributarias: Es lo referente a los aspectos tributarios que afectan a las organizaciones y que obligan a tomar ciertas medidas como lo que atañe a obligaciones derivadas de impuestos especiales y de nómina.

Finanzas: Es proveer de un conocimiento profundo de la operación de los mercados financieros, tanto los de dinero como de capitales o inversión, así como aquellos especializados en la cobertura de riesgos financieros.

Contabilidad: Contabilidad administrativa, contabilidad agropecuaria, contabilidad analítica, contabilidad avícola, contabilidad bancaria, contabilidad de costos, contabilidad de sociedades, contabilidad financiera y todas las ramas de la contabilidad.

Derecho: El conocimiento del derecho constitucional, administrativo, mercantil, laboral, civil, fiscal es necesario con el fin de familiarizar al profesional con el marco jurídico dentro del cual tendrá que actuar.

Dictamen de los estados financieros: Es la función más relevante del ejercicio de la Contaduría Pública y Auditoría Independiente debido a que es la expresión de una opinión acerca de la situación financiera y resultados de las operaciones de las organizaciones.

Administración: Es la disciplina que se aplica en la optimización de los recursos para el logro de sus objetivos organizacionales.

Informática: Considerada como una herramienta fundamental en el mundo de la actividad económica y en la sociedad en general, el saber utilizar y aprovechar todo lo relacionado con la informática representa la opción de participar eficientemente en un mercado profesional.

Matemáticas y Estadística: El conocimiento suficiente de las matemáticas y la estadística aplicadas a la economía y las finanzas, representan una ayuda importante para los profesionales de la contaduría, dada la complejidad del manejo de las herramientas, los sistemas o los modelos de simulación, las proyecciones económicas y financieras que se tienen que manejar en el ámbito de la economía y de los negocios.

3.1.1 Aptitudes

Las aptitudes se manifiestan en acciones concretas del comportamiento de las personas, a partir del aprendizaje formativo, y en general proveniente de una experiencia particular, que induce a los mismos para actuar de manera determinada en circunstancias diversas. Dentro de las que se pueden mencionar se detallan las siguientes:

- De respeto y compromiso en el aspecto social, profesional y personal.
- De servicio.

- De aprendizaje permanente.
- De responsabilidad
- De análisis y reflexión.
- Prepositiva en su desempeño.

Otras actitudes que son necesarias en el desarrollo de la profesión del contador público y auditor como asesor son:

- a) Practicar adecuadamente las técnicas de las relaciones humanas, no olvidando que el personal es el factor fundamental a través del cual no se desarrollan las operaciones de las empresas, es por esto que cuando asesora a una empresa debe tener todo el cuidado de que tal propuesta no afecte, o si lo hace sea de manera mínima el personal de la empresa.
- b) Precisar en forma clara los objetivos que alcanzará la empresa con tal medida a aplicar, debe de cuidarse de utilizar terminologías complicadas para evitar confundir al cliente.
- c) Las sugerencias deben ser dadas directamente a la más alta instancia de la empresa, esto permitirá que la empresa utilice de manera eficaz todos sus recursos tanto material como humano con que cuenta la organización.
- d) Debe tener un interés manifiesto por la investigación, para así recomendar a cualquier empresa mejorando los procedimientos y técnicas en el área contable, financiera, administrativa y fiscal, de tal manera que se superen las condiciones existentes de una empresa y se alcance una mayor eficiencia de operación.

- e) Poseer de manera prioritaria el interés de conocer las necesidades de la dirección de la empresa y el nivel gerencial, en cuanto a la información que requieran para conocer el resultado de las operaciones, y que le sirva de base para la toma de decisiones.
- f) Actuar en su momento como consejero y participar en las discusiones que tratan de resolver problemas de áreas diferentes a la suya, evaluando métodos y alternativas, sugiriendo mejorar, así como señalar con toda honestidad y valientemente, en forma imparcial, también de señalar con toda honestidad y valientemente, en forma imparcial, las deficiencias y puntos débiles que observa en la organización.
- g) Practicar un riguroso control sobre su propio trabajo, evitando aquellas actividades que le distraigan y entorpezcan sus funciones, así como asegurarse completamente que las normas y políticas de la empresa sean cumplidas de manera eficaz.
- h) Las actitudes presentadas, no son una regla universal debido a que alguna de ellas, el Contador Público y Auditor, no podrá aplicar, porque tendrá que ver con cuales disposiciones cuenta la empresa.

3.1.2 Habilidades

Son las posibilidades intelectuales y manuales que se expresan en conocimiento, destrezas y actitudes que debe poseer el Contador Público y Auditor:

- Desarrollar una visión integral sobre los objetivos de las organizaciones y sus estrategias financieras.
- Aplicar en su ejercicio profesional los conocimientos adquiridos en forma crítica en el análisis e interpretación de estados financieros.

- Fundamentar la toma de decisiones, basándose en el análisis de información financiera.
- Asesorar en materia contable, fiscal, financiera, administrativa y operacional.
- Operar sistemas informáticos y de comunicación, para el procesamiento de información financiera, acordes a los avances tecnológicos.
- Conducir grupos y participar en equipos multidisciplinarios para fundamentar la toma de decisiones financieras.
- Manejar documentación y diseñar procedimientos contables acordes a las disposiciones fiscales vigentes.
- Manejar adecuadamente la metodología de investigaciones para realizar investigaciones y fundamentar sus decisiones.
- Diseñar los métodos y procedimientos para el control interno de los organizaciones.
- Mantenerse actualizado.

3.2 DEFINICIÓN DE LOS LINEAMIENTOS DEL TRABAJO

Antes de aceptar el trabajo para la realización del diseño de un presupuesto financiero, el asesor debe asegurarse que todos los interesados dentro de la empresa a la que se le prestará el servicio, reciban la información de los lineamientos y las condiciones bajo los cuales será elaborado el presupuesto financiero. A continuación se presentan aspectos importantes que deben estar claramente acordados:

- Establecer el marco de los procedimientos a realizar, se establece claramente que el trabajo no es una auditoría o una revisión y en tal sentido no expresa ninguna opinión, solamente propone una base correcta para la elaboración de lo requerido por el cliente.
- Presenta los objetivos establecidos para el trabajo.

3.2.1 Plan de trabajo

El proceso de planeación del trabajo es la fase donde se identifica lo que debe realizarse, las personas involucradas, los tiempos requeridos en la elaboración, así como los recursos materiales y financieros a utilizarse. Es importante resaltar que el Contador Público y Auditor como asesor debe estar preparado para modificar el plan de trabajo original debido que durante la elaboración y diseño del presupuesto financiero, pueden presentarse circunstancias no previstas o elementos no conocidos previamente. Los tres elementos importantes son:

- Conocimiento de la empresa
- Exposición del plan de trabajo
- Coordinación para la ejecución del plan de trabajo.

3.2.2 Carta de propuesta de servicios de profesionales

En el momento que se ha tomado la decisión de aceptar o continuar el compromiso con un cliente, se considera una buena práctica profesional confirmar el convenio mediante una carta propuesta de servicios profesionales. Ésta carta de servicios profesionales consta de:

- Propuesta Técnica
- Propuesta Económica

Es de vital importancia que en la carta de servicios profesionales se especifique la naturaleza de la carta y el grado de responsabilidad que habrá de asumir el Contador Público y Auditor como asesor. Adicionalmente, la carta deberá incluir asuntos tales como las limitaciones respecto de la información presentada y detallada del trabajo a realizar, así como la base que fija honorarios.

Propuesta técnica

En la propuesta técnica se muestra dos elementos importantes en el trabajo de asesoría, lo cuales se mencionan a continuación:

Planeación del diseño de presupuesto: Cada presupuesto está diseñado de acuerdo a las características específicas del cliente, por lo tanto un punto de partida esencial dentro del proceso del diseño de presupuestos.

Consiste en comprender perfectamente bien el negocio del cliente, la industria dentro de la cual opera, sus políticas y procedimientos contables y financieros, esto es el primer paso dentro de la planeación. El segundo paso consiste en realizar la programación de cómo se realizará el proceso de presupuestación incluye horas y personal clave dentro del mismo.

Informe de asesoría: En la etapa final, el asesor prepara un documento donde se expresa toda la información acordada dentro de la propuesta de servicios profesionales. En éste tipo de informe el Contador Público y Auditor como asesor, no expresa ninguna opinión, en su lugar los usuarios de éste informe evalúan por si mismos los resultados a los cuales se ha llegado en el trabajo requerido.

Propuesta Económica

Dentro de la propuesta económica se incluye todo lo relacionado al pago de honorarios como lo requiera el asesor. Esto debe ir acorde a la propuesta técnica, es decir que cada etapa de la propuesta técnica tendrá un precio conforme sea elaborado cada punto requerido por el cliente. También se considera las horas invertidas, se debe tomar en cuenta los impuestos a los que está afecto el asesor en la emisión de la factura de servicios profesionales.

3.3 TIPOS DE ASESORÍA

Para brindar una asesoría en materia de presupuesto se necesita de la información registrada por la contabilidad. La contabilidad como la técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información financiera expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objetivo de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación a la entidad.

3.1 Asesoría Financiera

La información financiera seguirá siendo el mejor apoyo para la toma de decisiones en los negocios. “Evalúa la efectividad con que la administración logra mantener intacta la inversión de los accionistas y obtienes adicionalmente un rendimiento justo”.(11:15)

Partiendo de ésta premisa se debe entender que la asesoría financiera debe ser ejecutada por una persona con el perfil y las características que tiene un Contador Público y Auditor. Debido a los conocimientos necesarios para hacer el análisis que le faciliten a la entidad tomar decisiones que busquen mejorar interno y externo de la empresa. Actualmente las tareas que debe realizar el asesor financiero pueden agruparse de la siguiente forma:

- Planeación financiera
- Control Financiero
- Utilización de recursos
- Diseño de políticas
- Gestión de riesgos
- Gestión de controles de cobros y pagos

La finalidad de la asesoría financiera es que se pueda fijar metas desarrollando un plan coherente y realista para llevar a cabo dichas metas, así como poner en marcha el plan de acción y realizar el seguimiento correspondiente.

3.3.2 Asesoría Administrativa

Es el proceso por medio del cual se analizan las técnicas empleadas por la administración en cada una de las actividades que se desarrollan, con el propósito que cumplan con los objetivos que desea la entidad y brindar con base en ello, recomendaciones que ayuden a la administración a obtener información confiable.

3.3.3 Asesoría Operacional

Se analizan todas las operaciones que se realizan dentro de una empresa, con el objetivo que las mismas se desarrollen adecuadamente, proponiendo medidas de control para prevenir deficiencias o irregularidades, proporcionando al mismo tiempo las recomendaciones para incrementar la eficiencia operativa en una entidad.

3.3.4 Asesoría Contable

Es el proceso de análisis que realiza el asesor, aplicando procedimientos para verificar el registro de cada cuenta contable utilizada en la conformación de los estados financieros, determinando su origen y finalidad, con el propósito de asegurar que las cifras sean razonables y se encuentren correctamente registradas en los libros contables.

3.3.5 Asesoría en Impuestos o fiscal

Es un análisis y control de los impuestos que una empresa está determinada a cancelar de acuerdo a sus ingresos y egresos basado en leyes tributarias del país.

CAPÍTULO IV
EL AUDITOR COMO ASESOR EN EL DISEÑO DE UN PRESUPUESTO
FINANCIERO PARA UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE
(CASO PRÁCTICO)

En el presente capítulo se desarrolla la parte práctica de la teoría descrita en los capítulos anteriores, a través de diseñar, desarrollar e informar sobre los resultados obtenidos en la realización de un presupuesto financiero que incluye el presupuesto operativo como base del mismo, aplicable a una empresa distribuidora de combustible para el año 2015. Está integrado por la exposición de un plan detallado de trabajo que incluye tanto una propuesta técnica como una propuesta económica para concluir con un informe de asesoría completo a la empresa objeto de estudio. Todo esto mediante una serie de explicaciones elaboradas en cuadros sistemáticos y soportados en la teoría con cálculos que forman parte de los rubros del Estado de Resultados y Estado de Situación Financiera. Esto incluye en detalle lo siguiente:

- Presentación de las variables macroeconómicas y microeconómicas del negocio de venta de combustible a través de estaciones de servicio.
- En relación a las variables anteriores, se realizará la propuesta que ajusta los cálculos de los rubros importantes para el presupuesto 2015.
- Diseño de un presupuesto financiero que incluye el presupuesto operativo como base, acorde a las necesidades del negocio.

Los procedimientos anteriormente indicados, se desarrollan y documentan para la empresa Mejor Estación, S.A., que es la unidad de análisis en este caso práctico. Se inicia presentando las características de la empresa y sus políticas, seguido del plan de trabajo y desarrollo de éste por un Contador Público y Auditor como asesor.

Al concluir se informan los resultados, determinando si la empresa en el momento de contar con un presupuesto adecuado y al tener información financiera proyectada puede:

- Maximizar las utilidades y encarar responsabilidades con base en negocio de ganancia marginal o volumen de ventas, de acuerdo al comportamiento de precios en el mercado de combustibles.
- Aplicar políticas de venta donde se ajuste de igual forma los costos y gastos conforme a las variaciones del mercado de combustibles.
- Dar a conocer con base en el Estado de Resultados y Estado de Situación Financiera presupuestados, si la empresa es capaz de generar efectivo excedente para que sean utilizados en distintas actividades de inversión.
- Otros aspectos importantes que el asesor considere necesario dar a conocer.

La información base sobre la cuál se realiza el trabajo de presupuesto para el año 2015 es la siguiente:

4.1 PLANTEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO

La Asamblea de Accionistas de la empresa Mejor Estación, S.A., ha contratado los servicios de asesoría de la Contadora Pública y Auditora Jesika Susana Rodriguez Alvarez, con el objetivo de desarrollar el diseño de un presupuesto financiero para el año 2015. Su principal objetivo es informar sobre los resultados obtenidos a lo largo de la realización de dicho presupuesto. Esto basado en el requerimiento de asesoría recibido por el cliente, donde informa que necesita una base sobre la cual pueda conocer si el negocio tendrá o no utilidades el próximo año, si puede o no maximizar las utilidades de acuerdo al comportamiento de precios en el mercado de combustibles. Con base a esto realizar ajustes dentro sus políticas de venta y recibir información acerca del efectivo disponible para inversión.

Para el efecto la Asamblea de Accionistas delega a la administradora para que proporcione el acceso a la información necesaria y al mismo tiempo el personal de la empresa tendrá instrucciones de colaborar con el asesor.

Los estados financieros de la empresa Mejor Estación, S.A., están preparados de conformidad con base contable requerida por la Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1), ajustando los rubros importantes de la normativa fiscal guatemalteca a la normativa internacional.

Para llevar a cabo el diseño del presupuesto, la empresa le ha proporcionado al asesor: Un Estado de Resultados y un Estado de Situación Financiera elaborados en quetzales moneda local de Guatemala, así como el detalle de los galones mensuales vendidos correspondientes al año 2014. Adicionalmente se describen algunos datos relevantes a ser considerados por la Contadora Pública y Auditora Jesika Susana Rodríguez:

Mejor Estación, S.A es una empresa que en la actualidad cuenta con una estación de servicio en funcionamiento. Fué constituida el 21 de mayo del año 2013 como una sociedad anónima de acuerdo con las leyes mercantiles de la República de Guatemala. La empresa obtuvo su inscripción ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) el 26 de octubre del año 2013 y la Asamblea de Accionistas autorizó iniciar operaciones el 16 de diciembre del año 2013. Sus oficinas administrativas está ubicadas dentro de la estación de servicio 4 calle 23-95, zona 35, ciudad de Guatemala. El objetivo principal de ésta empresa es la venta de combustible a través de una estación de servicio. Su meta a mediano y largo plazo es poder aperturar otra estación de servicio dentro de la ciudad capital de Guatemala. El capital pagado de la empresa asciende a la cantidad de 4,500, 000.00 quetzales.

El personal clave de la empresa es el siguiente:

Accionistas Mayoritarios	Doctora Sara Rodriguez e Ingeniero David Rodriguez
Administradora	Licenciada Estelina Alvarez
Contadora General	Yoselin Manrique

Durante las actividades previas a la elaboración del presupuesto, la administradora nos presenta las principales políticas de la empresa:

- a) La empresa realiza sus operaciones contables con base de normativa internacional, Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1), y ajusta la parte fiscal que la norma le permite para tener toda la información estandarizada sin descuidar ninguno de los dos marcos de referencia. En este principio la empresa indica que ha presentado todas las declaraciones de Impuesto al Valor agregado (IVA), Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo y Combustibles Derivados del Petróleo (IDP), Impuesto Sobre las Utilidades (ISU), antes del año 2012 denominado Impuesto Sobre la Renta (ISR). El impuesto de Solidaridad deberá ser calculado para el pago del año 2015, debido a que el primer año de operación de la empresa estuvo exento de éste impuesto. Los dos estados financieros de Mejor Estación, S.A., son preparados sobre la base de costos históricos. Es importante mencionar que la base de valoración de inventarios se ha realizado con el método promedio ponderado y están expresados en quetzales.

- b) Las ventas en su totalidad se realizan de contado y al por menor en la estación de servicio en horario de 6 de la mañana a 8 de la noche, los 365 días del año.

- c) La estación cuenta con sistema de circuito cerrado de seguridad, así como sistema de cobro con tarjeta de crédito y efectivo, para lo cual utiliza caja registradora autorizada por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), esto con el fin de facturar el producto vendido.

- d) Las compras se realizan a su único proveedor de combustible, la empresa Tres Guatemala, S.A., con el que no tiene un crédito y debe pagar de contado el producto de su inventario semanal. Por lo regular son compras cada 4 días máximo. Dentro del detalle de la factura se encuentra la cantidad en galones comprados por producto, así como el Impuesto a la Distribución del Petróleo (IDP) que se paga al momento de la compra. Cabe resaltar que el impuesto al valor agregado (IVA) crédito que genera la factura se calcula sobre el subtotal de la factura sin IDP. Esto quiere decir que no se tributa impuesto sobre impuesto. Los costos del producto varían de acuerdo a la vaciación internacional, y el impuesto a la distribución del petróleo (IDP), Q.4.70 para gasolina superior, Q 4.60 para gasolina regular y Q.1.30 para diesel.

- e) La estación de servicio realiza sus recuentos físicos a diario, para determinar la existencia de galones disponibles para la venta. Esto con el fin de realizar pedidos a su proveedor de combustible de manera oportuna. La valuación de inventarios se realiza por el cálculo de promedio ponderado. Esto es regulado a nivel de todo negocio dedicado a la distribución de combustible. De igual forma se considera necesario la utilización de este método, dada la variabilidad de precios en el mercado internacional.

- f) Las pérdidas por evaporación se miden a temperatura de tanques y no pueden exceder de 0.20% para combustible diesel y 0.80% para combustible superior y regular.

- g) Se utilizan 6 empleados de pista (despacho de combustible), que trabajan un total de 7 horas cada uno. El primer turno es atendido de 6 de la mañana a 1 de la tarde y el segundo turno es atendido de 1 de la tarde a 8 de la noche de lunes a domingo. Cada empleado goza de un sueldo de Q. 3,000.00 más Q. 250.00 de bonificación incentivo.

Para llevar a cabo el trabajo de asesoría el Contadora Pública y Auditora Jesika Susana Rodríguez, utilizará 132 horas. En total serán 22 días con inversión total de 6 horas por cada día.

Con la información proporcionada, el asesor desarrollará el diseño de un presupuesto financiero acorde para el año 2015. Es importante tomar en cuenta que debido al giro del negocio y a ciertos rubros que se consideran importantes dentro de la información contable proporcionada por el cliente, se presentarán sugerencias en el informe de resultados.

EXPOSICIÓN DEL PLAN DE TRABAJO

Dentro del plan de trabajo se incluye las fechas clave:

Visita previa a la empresa:	30 y 31 de octubre 2014
Inicio del trabajo:	11 de noviembre 2014
Entrega del Informe:	22 de noviembre 2014

Para dar a conocer el común acuerdo entre el asesor y la empresa se presenta la propuesta de servicios profesionales que incluye su respectiva propuesta técnica y económica.

REQUERIMIENTO DE SERVICIOS PROFESIONALES

Guatemala, 26 de Octubre de 2014

Señorita

Licda. Jesika Susana Rodriguez Alvarez

Ciudad de Guatemala

Estimada Licda. Rodriguez:

Le deseamos exitos en sus labores diarias.

El motivo de la presente es para solicitarle sus servicios de asesoría financiera, elaborando un presupuesto financiero para el año 2015. Esto debido a la necesidad que la empresa tiene con relación a obtener información proyectada a un año futuro.

Agradecemos visitar nuestras instalaciones el día 30 de octubre de los corrientes para tener una reunión con las personas interesadas en plantear los puntos considerados importantes y que serán parte del trabajo de asesoría.

Sin otro particular, atentamente



Licenciada Estelina Alvarez

Administradora, Mejor Estación, S.A.

PROPUESTA DE SERVICIOS PROFESIONALES

Guatemala 31 de Octubre de 2014

Señores

Asamblea de Accionistas Mejor Estación, S.A.

Ciudad de Guatemala

Atendiendo a su solicitud y previa reunión el día de ayer 30 de octubre, se tiene agrado en someter consideración a la Asamblea de Accionistas de Mejor Estación, S.A., la propuesta de servicios profesionales para asistirles como asesora en el diseño de un presupuesto financiero adecuado para su empresa dedicada a la venta de combustible al por menor, correspondiente al año 2015.

Para la elaboración de la propuesta se toma como base la experiencia de alrededor de 10 años en la elaboración de trabajos de ésta naturaleza, la cual proporciona la facultad de prestarles el servicio y asesoría profesional de acuerdo a sus necesidades.

Con el afán de servirles eficientemente, se presenta a continuación un programa de trabajo, el cual fue elaborado acorde a sus necesidades e inquietudes.

Si la siguiente propuesta cumple con sus requisitos, se agradece informarnos por medio de una carta de aceptación de servicios profesionales, la cuál dará lugar al desarrollo del trabajo conforme el cronograma presentado.

Muy atentamente,



Licda. Jesika Susana Rodriguez Alvarez

4.2 DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

A continuación se presenta el desarrollo del caso práctico iniciando con el programa de trabajo.

PROGRAMA DE TRABAJO-DISEÑO DE PRESUPUESTO

Actividad	Mes de Noviembre-Días hábiles														
Fase de Planeación	03-nov	04-nov	05-nov	06-nov	07-nov	10-nov	11-nov	12-nov	13-nov	14-nov	17-nov	18-nov	19-nov	20-nov	21-nov
Conocimiento de la empresa	■														
Definición de características específicas		■	■												
Definición de variables macroeconómicas				■	■										
Definición de variables microeconómicas						■	■								
Desarrollo del plan de trabajo de presupuesto								■	■	■	■	■			
Fase de Organización															
Interacción con el personal de la empresa													■		
Entrega del informe de asesoría														■	■

La visita previa a las oficinas del cliente fue realizada el día 30 de octubre de 2014, donde se tuvo el primer contacto con la Asamblea de Accionistas. Posteriormente el día 31 de octubre se realizó una segunda visita donde estuvo presente el administrador y el contador general de la empresa.

Se observó las instalaciones de las oficinas y la estación de servicio y se pudo observar que las operaciones está clasificada en 2 áreas la administración del negocio y contabilidad general. El departamento contable está integrado por el contador general y dos asistentes quienes tienen a su cargo las ventas y compras de producto.

La elaboración del diseño de un presupuesto para la empresa Mejor Estación, S.A. dedicada a la distribución de combustible se divide en 4 fases, dos fases a cargo del asesor y dos fases a cargo de la administradora y el contador general.

FASES A CARGO DEL ASESOR

Fase de planificación

Dentro de la fase de planificación de la elaboración del presupuesto se detallan las actividades donde se realizará un presupuesto financiero con base en su presupuesto operativo, incluye las respectivas proyecciones. A Continuación se presentan los objetivos para los cuales fuí contratada:

Elaboración de:

- Presentación de variables macroeconómicas y microeconómicas del negocio de venta de combustible a través de estaciones de servicio.
- En relación a las variables anteriores, realizar la propuesta que ajusta los cálculos de los rubros importantes para el presupuesto 2015.
- Diseño de un presupuesto financiero que incluye el presupuesto operativo como base, acorde a las necesidades del negocio.

Informar acerca de:

Al concluir se informan los resultados, determinando si la empresa en el momento de contar con un presupuesto adecuado y al tener información financiera proyectada puede:

- Maximizar las utilidades y encarar responsabilidades con base en negocio de ganancia marginal o volumen de ventas, de acuerdo al comportamiento de precios en el mercado de combustibles.
- Aplicar políticas de venta donde se ajuste de igual forma los costos y gastos conforme a las variaciones del mercado de combustibles.

- Dar a conocer con base en el Estado de Resultados y Estado de Situación Financiera presupuestados, si la empresa es capaz de generar efectivo excedente para que sean utilizados en distintas actividades de inversión.
- Otros aspectos importantes que el asesor considere necesario dar a conocer.

Fase de organización

Involucra dentro de la estructura de la empresa al administrador del negocio y al contador general. Dentro de ésta fase se planifica una inducción para el personal de la empresa antes mencionado con el fin de mostrarles los lineamientos importantes bajo los cuales se elaboró el presupuesto y se informa acerca del mismo.

FASE A CARGO DE LA EMPRESA

Fase de dirección

La fase de dirección está a cargo del contador general y en el momento de terminar el trabajo de asesoría, será el total responsable de la fase de dirección y control de la ejecución presupuestal.

PERSONAL REQUERIDO

Asesor: Licenciada Jesika Susana Rodriguez Alvarez,
Contador Público y Auditor colegiado activo 25,306.

PERSONAL DE LA EMPRESA REQUERIDO

Administradora: Licenciada Estelina Alvarez
Contadora General: Yoselin Manrique

COSTO DE LA ASESORÍA

El costo del trabajo de asesoría en el diseño de un presupuesto financiero para Mejor Estación, S.A., donde se presenta toda la base técnica de la elaboración así como un informe final que contenga el estado de resultados presupuestado y el estado de situación financiera para el año 2015, será de Q. 35, 000.00 facturados como servicios profesionales de asesoría. Esta factura incluye Impuesto al valor agregado (IVA).

FORMA DE PAGO

Se acordó con la doctora Sara Rodriguez e ingeniero David Rodriguez, quienes son los accionistas únicos de Mejor Estación, S.A., que al momento de aceptar la propuesta de servicios profesionales la forma de pago se realizará de la forma siguiente: 50% (Q. 17, 500.00) antes de iniciar el trabajo de asesoría 30% (Q. 10, 500.00) al finalizar el proceso de presupuestación y el 20% (Q. 7, 000.00) cuando se entregue el informe de asesoría.

DATOS DE FACTURACIÓN

Nombre: Mejor Estación, S.A.
Dirección: 4 calle 23-95 zona 35
Nit: 6025990-0

ACEPTACIÓN DE LA PROPUESTA DE SERVICIOS PROFESIONALES

Guatemala 29 de Octubre de 2014

Señorita

Licda. Jesika Susana Rodriguez Alvarez

Ciudad de Guatemala

Estimada Licda. Rodriguez:

Por este medio se informa la aceptación del trabajo en el diseño de un presupuesto financiero que incluye el presupuesto operativo para la empresa Mejor Estación, S.A. correspondiente al año 2015. Se acepta acorde a la propuesta recibida con fecha 31 de octubre de 2014.

Su propuesta fue enviada a la asamblea de accionistas, que en su momento fueron los interesados en contactarle. Debido a una serie de compromisos por parte de los accionistas fui delegada para ser responsable en todo lo relacionado a este proyecto nuevo para la empresa.

Sin otro particular, atentamente



Licenciada Estelina Alvarez

Administradora, Mejor Estación, S.A.

DISEÑO DE PRESUPUESTO

Con la información anterior, se procede a realizar el esquema que guía el diseño del presupuesto operativo y financiero para la unidad objeto de análisis y se detalla de la siguiente manera:

Presupuesto de Operación:

- Presupuesto de ventas en galones
- Presupuesto de ventas en valores monetarios (quetzales)
- Presupuesto de compras e inventarios (valoración)
- Presupuesto de costo de ventas
- Presupuesto de gastos de operación
 - Gastos de administración
 - Gastos de ventas

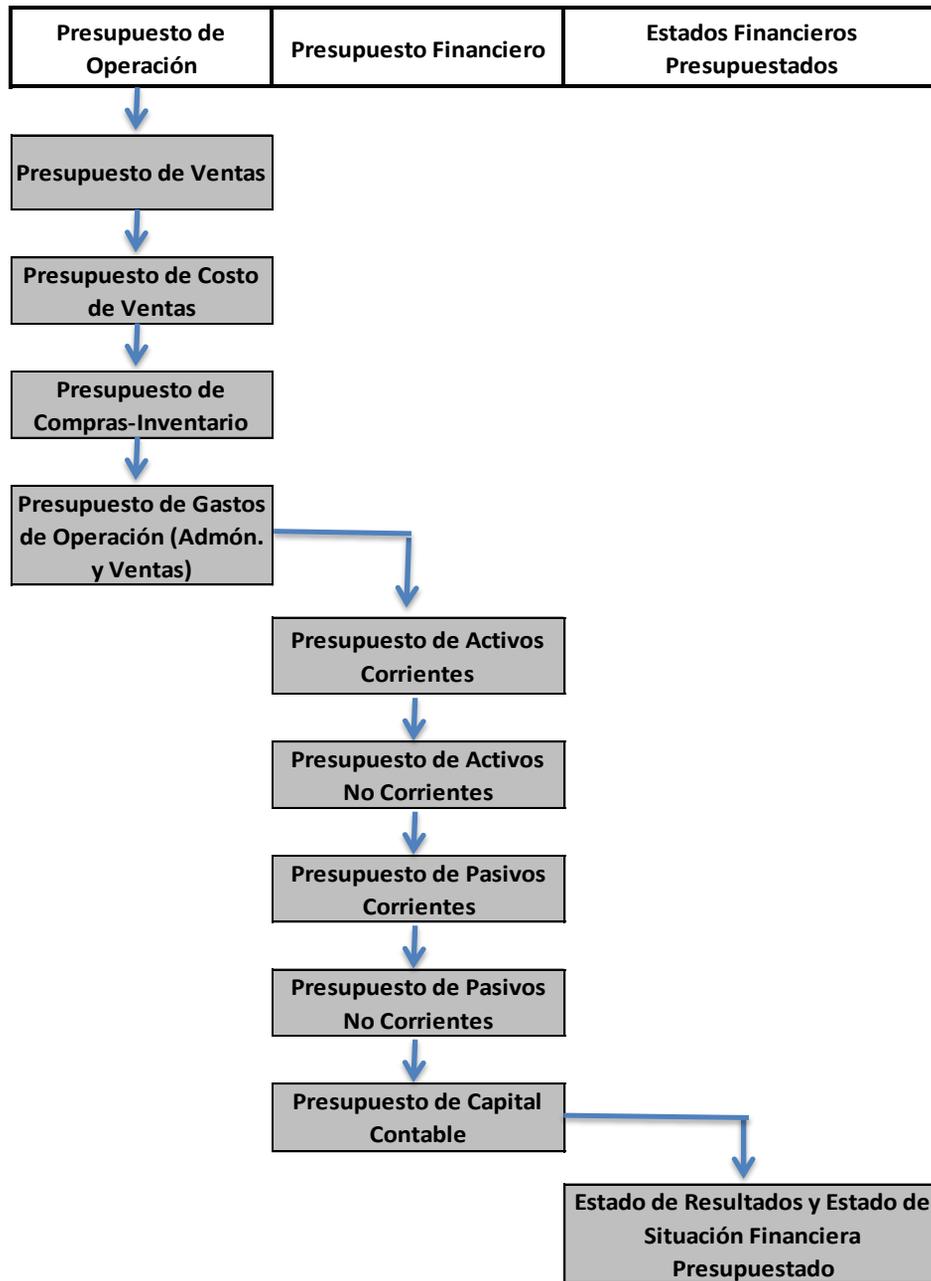
Presupuesto de Financiero:

- Presupuesto de activos corrientes
- Presupuesto de activos no corrientes
- Presupuesto de pasivos corrientes
- Presupuesto de pasivos no corrientes
- Presupuesto de capital contable

Todo lo detallado anteriormente finaliza con el Estado de Resultados y Estado de Situación Financiera presupuestada para el año 2015.

DISEÑO DE PRESUPUESTO OPERATIVO Y FINANCIERO PARA UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIBLE

El esquema presentado a continuación muestra de una manera gráfica la forma en que se desarrollará todo el presupuesto operativo y financiero para la empresa Mejor Estación, S.A.



4.3 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

A continuación se presenta el desarrollo del presupuesto de operación para el año 2015.

4.3.1 Presupuesto de Ventas

Para el presupuesto de ventas, en el cálculo de galones para el año 2015. Se utiliza el método aritmético de incremento porcentual donde el índice y la tasa, son indicadores del comportamiento de los datos presentados. Se considera éste el método correcto debido a los factores que afectan y dan lugar al aumento o disminución de las ventas en el negocio de combustibles.

Los cuadros siguientes detallan los galones reales vendidos durante el año 2014, los cuales servirán para determinar el presupuesto de ventas del año 2015. Se analizan las variaciones del comportamiento en las ventas del año 2014.

Cuadro 2
Presupuesto de Venta en Galones de Diesel año 2015

Año Base 2014	A	B	C	D	E	Pronóstico 2015
	Diesel	Indice	Log	Log del Indice	Antlog	
Enero	39,042	1.000000	0.000000	0.000000	0.000000	39,042
Febrero	39,917	1.022412	0.009626	0.009626	1.022412	40,812
Marzo	29,521	0.739560	-0.131027	-0.121401	0.756134	22,322
Abril	40,902	1.385522	0.141613	0.010587	0.739559	30,249
Mayo	40,698	0.995012	-0.002171	0.139442	1.378611	56,107
Junio	41,814	1.027421	0.011749	0.009577	1.416416	59,226
Julio	37,644	0.900273	-0.045626	-0.033877	0.924960	34,819
Agosto	39,917	1.060381	0.025462	-0.020164	1.047524	41,814
Septiembre	39,117	0.979958	-0.008792	0.016670	1.039130	40,648
Octubre	38,734	0.990209	-0.004273	-0.013066	0.970362	37,586
Noviembre	39,664	1.024010	0.010304	0.006031	1.013983	40,219
Diciembre	36,274	0.914532	-0.038801	-0.028497	0.936489	33,970
Enero 2015	39,042	1.076308	0.031937	-0.006864	0.984319	38,430
Venta Anual 2014	463,244		Total Pronóstico en Galones			476,813

Columna A= Detalla galones vendidos durante el mes de enero 2014.

Columna B= Detalla el índice, que es el resultado de la división entre un mes y otro, se coloca como ejemplo el cálculo de los meses de enero y febrero.

$$\frac{\text{Enero}}{\text{Enero}} = \frac{39,042}{39,042} = 1$$

$$\frac{\text{Febrero}}{\text{Enero}} = \frac{39,917}{39,042} = 1.022412$$

Columna C= Es el logaritmo de los resultados de la columna B. El logaritmo de 1 es igual a cero. El logaritmo de 1.022412 es 0.009626. De la misma se realiza el cálculo para los meses restantes.

Columna D= El resultado de ésta columna surge de la sumatoria del resultado de la columna C en cada mes, se realiza así:

$$\text{Enero} + \text{Enero} = 0.0000 + 0.0000 = 0.000000 \rightarrow \text{Dato colocado en Enero}$$

$$\text{Febrero} + \text{Enero} = 0.0000 + 0.009626 = 0.009626 \rightarrow \text{Dato colocado en Febrero}$$

$$\text{Marzo} + \text{Febrero} = 0.009626 + -0.131027 = -0.121401 \rightarrow \text{Dato colocado en Marzo}$$

Columna E= Se obtiene el antilogaritmo de los resultados presentados en la columna D.

Columna F= Se multiplican los factores presentados en la columna E por los galones presentados en la columna A, esto de forma mensual.

Cuadro 3**Presupuesto de Venta Producto Diesel año 2015 –Valores en Quetzales-**

Mes	Galones Diesel	Precio/Galón	Venta Total	IVA 12%
Enero	39,042	22.47	Q 877,273.74	Q 105,272.85
Febrero	40,812	22.47	Q 917,037.10	Q 110,044.45
Marzo	22,322	22.47	Q 501,571.56	Q 60,188.59
Abril	30,249	22.47	Q 679,704.97	Q 81,564.60
Mayo	56,107	22.47	Q 1,260,717.78	Q 151,286.13
Junio	59,226	22.47	Q 1,330,808.64	Q 159,697.04
Julio	34,819	22.47	Q 782,387.29	Q 93,886.48
Agosto	41,814	22.47	Q 939,560.93	Q 112,747.31
Septiembre	40,648	22.47	Q 913,352.66	Q 109,602.32
Octubre	37,586	22.47	Q 844,557.46	Q 101,346.90
Noviembre	40,219	22.47	Q 903,712.43	Q 108,445.49
Diciembre	33,970	22.47	Q 763,310.44	Q 91,597.25
Total	476,813		Q 10,713,994.99	Q 1,285,679.40

Para el cálculo en valores monetarios, se toman las cantidades de galones presupuestados en el cuadro 2 y se multiplican de forma mensual por el precio promedio de venta para el año 2015, el cual fue de Q 22.47 para diesel. Adicionalmente se calcula el Impuesto al Valor Agregado del 12% sobre el valor de venta total.

Cuadro 4**Presupuesto de Venta en Galones de Gasolina Regular año 2015**

 Año Base 2014	A Regular	B Indice	C Log	D Log del Indice	E Antlog	Pronóstico 2015
Enero	11,686	1.000000	0.000000	0.000000	0.000000	11,686
Febrero	11,923	1.020281	0.008720	0.008720	1.020281	12,165
Marzo	12,834	1.076407	0.031976	0.040696	1.098236	14,095
Abril	13,844	1.078697	0.032900	0.064876	1.161117	16,075
Mayo	13,454	0.971829	-0.012410	0.020489	1.048308	14,104
Junio	13,360	0.993013	-0.003045	-0.015455	0.965039	12,893
Julio	13,846	1.036377	0.015518	0.012473	1.029136	14,249
Agosto	15,185	1.096707	0.040090	0.055608	1.136600	17,259
Septiembre	13,823	0.910306	-0.040812	-0.000722	0.998338	13,800
Octubre	15,315	1.107936	0.044515	0.003702	1.008560	15,446
Noviembre	14,095	0.920340	-0.036052	0.008463	1.019677	14,372
Diciembre	14,898	1.056971	0.024063	-0.011989	0.972771	14,492
Enero 2015	11,686	0.784401	-0.105462	-0.081399	0.829088	9,689
Venta Anual 2014	164,263			Total Pronóstico en Galones		170,636

Cuadro 5**Presupuesto de Venta Gasolina Regular año 2015 –Valores en Quetzales-**

Mes	Galones Regular	Precio/Galón	Venta Total	IVA 12%
Enero	11,686	21.44	Q 250,547.84	Q 30,065.74
Febrero	12,165	21.44	Q 260,813.53	Q 31,297.62
Marzo	14,095	21.44	Q 302,191.67	Q 36,263.00
Abril	16,075	21.44	Q 344,637.36	Q 41,356.48
Mayo	14,104	21.44	Q 302,388.38	Q 36,286.61
Junio	12,893	21.44	Q 276,424.23	Q 33,170.91
Julio	14,249	21.44	Q 305,507.50	Q 36,660.90
Agosto	17,259	21.44	Q 370,038.77	Q 44,404.65
Septiembre	13,800	21.44	Q 295,872.56	Q 35,504.71
Octubre	15,446	21.44	Q 331,164.31	Q 39,739.72
Noviembre	14,372	21.44	Q 308,143.13	Q 36,977.18
Diciembre	14,492	21.44	Q 310,715.82	Q 37,285.90
Total	170,636		Q 3,658,445.10	Q 439,013.41

Para el cálculo en valores monetarios, se toman las cantidades de galones presupuestados en el cuadro 4 y se multiplican de forma mensual por el precio promedio de venta para el año 2015 el cual fue de Q 21.44 para gasolina regular. Adicionalmente se calcula el Impuesto al Valor Agregado del 12% sobre el valor de venta total.

Cuadro 6**Presupuesto de Venta en Galones de Gasolina Superior año 2015**

 Año Base 2014	A	B	C	D	E	Pronóstico 2015
Superior	Indice	Log	Log del Indice	Antlog		
Enero	36,862	1.000000	0.000000	0.000000	0.000000	36,862
Febrero	34,078	0.924475	-0.034105	-0.034105	0.924474	31,504
Marzo	41,333	1.212894	0.083823	0.049718	1.121290	46,346
Abril	38,789	0.938451	-0.027588	0.056234	1.138240	44,151
Mayo	39,029	1.006187	0.002679	-0.024910	0.944256	36,853
Junio	39,450	1.010787	0.004660	0.007338	1.017039	40,122
Julio	40,162	1.018048	0.007768	0.012428	1.029029	41,328
Agosto	41,292	1.028136	0.012051	0.019819	1.046692	43,220
Septiembre	39,813	0.964182	-0.015841	-0.003790	0.991311	39,467
Octubre	41,343	1.038430	0.016377	0.000536	1.001234	41,394
Noviembre	36,161	0.874658	-0.058162	-0.041784	0.908272	32,844
Diciembre	40,302	1.114516	0.047086	-0.011075	0.974821	39,287
Enero 2015	39,042	0.968736	-0.013795	0.033292	0.984319	38,430
Venta Anual 2014	468,614			Total Pronóstico en Galones		473,379

Cuadro 7

Presupuesto de Venta Gasolina Superior año 2015 –Valores en Quetzales-

Mes	Galones Superior	Precio/Galón	Venta Total	IVA 12%
Enero	36,862	22.53	Q 830,500.86	Q 99,660.10
Febrero	31,504	22.53	Q 709,790.19	Q 85,174.82
Marzo	46,346	22.53	Q 1,044,181.68	Q 125,301.80
Abril	44,151	22.53	Q 994,726.34	Q 119,367.16
Mayo	36,853	22.53	Q 830,306.37	Q 99,636.76
Junio	40,122	22.53	Q 903,952.91	Q 108,474.35
Julio	41,328	22.53	Q 931,116.75	Q 111,734.01
Agosto	43,220	22.53	Q 973,746.74	Q 116,849.61
Septiembre	39,467	22.53	Q 889,192.97	Q 106,703.16
Octubre	41,394	22.53	Q 932,607.21	Q 111,912.87
Noviembre	32,844	22.53	Q 739,975.86	Q 88,797.10
Diciembre	39,287	22.53	Q 885,141.43	Q 106,216.97
Total	473,379		Q 10,665,239.29	Q 1,279,828.71

Para el cálculo en valores monetarios, se toman las cantidades de galones presupuestados en el cuadro 6 y se multiplican de forma mensual por el precio promedio de venta para el año 2015, el cual fue de Q 22.53 para gasolina regular. Adicionalmente se calcula el Impuesto al Valor Agregado del 12% sobre el valor de venta total.

Cuadro 8

Presupuesto Impuesto a la Distribución de Petróleo de Ventas de Diesel Valores en Quetzales

Mes	Galones Diesel	IDP	Venta Total
Enero	39,042	1.30	Q 50,754.60
Febrero	40,812	1.30	Q 53,055.11
Marzo	22,322	1.30	Q 29,018.38
Abril	30,249	1.30	Q 39,324.27
Mayo	56,107	1.30	Q 72,938.72
Junio	59,226	1.30	Q 76,993.82
Julio	34,819	1.30	Q 45,264.95
Agosto	41,814	1.30	Q 54,358.22
Septiembre	40,648	1.30	Q 52,841.94
Octubre	37,586	1.30	Q 48,861.80
Noviembre	40,219	1.30	Q 52,284.21
Diciembre	33,970	1.30	Q 44,161.26
Total	476,813		Q 619,857.30

Se multiplica el total de galones presupuestados para la venta por Q 1.30.

Cuadro 9

Presupuesto Impuesto a la Distribución de Petróleo de Ventas Regular Valores en Quetzales

Mes	Galones Regular	IDP	Venta Total
Enero	11,686	4.60	Q 53,755.60
Febrero	12,165	4.60	Q 55,958.13
Marzo	14,095	4.60	Q 64,835.90
Abril	16,075	4.60	Q 73,942.72
Mayo	14,104	4.60	Q 64,878.10
Junio	12,893	4.60	Q 59,307.44
Julio	14,249	4.60	Q 65,547.32
Agosto	17,259	4.60	Q 79,392.65
Septiembre	13,800	4.60	Q 63,480.12
Octubre	15,446	4.60	Q 71,052.04
Noviembre	14,372	4.60	Q 66,112.80
Diciembre	14,492	4.60	Q 66,664.77
Total	170,636		Q 784,927.59

Se multiplica el total de galones presupuestados para la venta por Q 4.60.

Cuadro 10

Presupuesto Impuesto a la Distribución de Petróleo de Ventas Superior Valores en Quetzales

Mes	Galones Superior	IDP	Venta Total
Enero	36,862	4.70	Q 173,251.40
Febrero	31,504	4.70	Q 148,069.86
Marzo	46,346	4.70	Q 217,827.51
Abril	44,151	4.70	Q 207,510.60
Mayo	36,853	4.70	Q 173,210.83
Junio	40,122	4.70	Q 188,574.29
Julio	41,328	4.70	Q 194,240.95
Agosto	43,220	4.70	Q 203,134.03
Septiembre	39,467	4.70	Q 185,495.20
Octubre	41,394	4.70	Q 194,551.88
Noviembre	32,844	4.70	Q 154,366.91
Diciembre	39,287	4.70	Q 184,650.01
Total	473,379		Q 2,224,883.47

Se multiplica el total de galones presupuestados para la venta por Q 4.70

4.3.2 Presupuesto de Costo de Ventas

Para el presupuesto de costo de ventas, se toman los galones presupuestados en los cuadros 2, 4 y 6 multiplicados por sus respectivos precios de compra promedio para el año 2015. A continuación se detallan cuadros ordenados por cada producto, diesel, regular y superior.

Cuadro 11

Presupuesto de Costo de Venta Diesel año 2015 –Valores en Quetzales-

Mes	Galones Diesel	Costo/Galón	Costo Total
Enero	39,042	19.89	Q 776,545.38
Febrero	40,812	19.89	Q 811,743.12
Marzo	22,322	19.89	Q 443,981.23
Abril	30,249	19.89	Q 601,661.41
Mayo	56,107	19.89	Q 1,115,962.47
Junio	59,226	19.89	Q 1,178,005.51
Julio	34,819	19.89	Q 692,553.77
Agosto	41,814	19.89	Q 831,680.77
Septiembre	40,648	19.89	Q 808,481.72
Octubre	37,586	19.89	Q 747,585.57
Noviembre	40,219	19.89	Q 799,948.39
Diciembre	33,970	19.89	Q 675,667.32
Total	476,813		Q 9,483,816.66

Para el cálculo en valores monetarios, se toman las cantidades de galones de venta, presupuestados en el cuadro 2. Se multiplican de forma mensual por el precio promedio de compra para el año 2015, el cual fue de Q 19.89 para diesel y 19.49 para gasolina regular.

Cuadro 12

Presupuesto de Costo de Venta Gasolina Regular año 2015 –Valores en Quetzales-

Mes	Galones Regular	Costo/Galón	Costo Total
Enero	11,686	19.49	Q 227,760.14
Febrero	12,165	19.49	Q 237,092.15
Marzo	14,095	19.49	Q 274,706.89
Abril	16,075	19.49	Q 313,292.08
Mayo	14,104	19.49	Q 274,885.71
Junio	12,893	19.49	Q 251,283.03
Julio	14,249	19.49	Q 277,721.14
Agosto	17,259	19.49	Q 336,383.19
Septiembre	13,800	19.49	Q 268,962.51
Octubre	15,446	19.49	Q 301,044.42
Noviembre	14,372	19.49	Q 280,117.05
Diciembre	14,492	19.49	Q 282,455.75
Total	170,636		Q 3,325,704.06

Cuadro 13

Presupuesto de Costo de Venta Gasolina Superior año 2015 –Valores en Quetzales-

Mes	Galones Superior	Costo/Galón	Costo Total
Enero	36,862	20.63	Q 760,463.06
Febrero	31,504	20.63	Q 649,932.16
Marzo	46,346	20.63	Q 956,123.75
Abril	44,151	20.63	Q 910,839.08
Mayo	36,853	20.63	Q 760,284.97
Junio	40,122	20.63	Q 827,720.75
Julio	41,328	20.63	Q 852,593.81
Agosto	43,220	20.63	Q 891,628.73
Septiembre	39,467	20.63	Q 814,205.55
Octubre	41,394	20.63	Q 853,958.58
Noviembre	32,844	20.63	Q 677,572.21
Diciembre	39,287	20.63	Q 810,495.68
Total	473,379		Q 9,765,818.31

Para el cálculo en valores monetarios, se toman las cantidades de galones de venta, presupuestados en el cuadro 4 y 6. Se multiplican de forma mensual por el precio promedio de compra para el año 2015, el cual fue de Q. 19.49 para gasolina regular y Q 20.63 para gasolina superior.

4.3.3 Presupuesto de Compras-Inventarios

Para el cálculo de inventarios mensuales iniciales, finales y compras se toma como base la venta presupuestada de los cuadros 2, 4 y 6 planteados en las páginas anteriores.

Para realizar un cálculo que sea apegado a la realidad del manejo de inventarios, se toma como base el año de 365 días de enero a diciembre 2015 y enero 2016. Se hace necesario conocer éste último mes para determinar los inventarios finales necesarios en diciembre 2015.

Producto	Galones	Valor IDP por Gal	IDP Quetzales	Costo por Gal	Valor de Inv. Final
Inventario Final Diesel	4,959	1.3 Q	6,446.32	19.89 Q	98,628.74
Inventario Final Regular	1,250	4.6 Q	5,750.89	19.49 Q	24,366.27
Inventario Final Superior	4,959	4.7 Q	23,305.94	20.63 Q	102,298.18
Total Inventario Final	11,168		Q 35,503.15		Q 225,293.19

Valores se trasladan a Estado de Situación Financiera

Cuadro 14

Presupuesto de Compras - Inventario en Galones 2015

Ventas 2015	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero 2016
Diesel	39,042	40,812	22,322	30,249	56,107	59,226	34,819	41,814	40,648	37,586	40,219	33,970	38,430
Regular	11,686	12,165	14,095	16,075	14,104	12,893	14,249	17,259	13,800	15,446	14,372	14,492	9,689
Superior	36,862	31,504	46,346	44,151	36,853	40,122	41,328	43,220	39,467	41,394	32,844	39,287	38,430
Mes Calendario	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	31
Ventas Diarias	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero 2015
Diesel	1,259	1,458	720	1,008	1,810	1,974	1,123	1,349	1,355	1,212	1,341	1,096	1,240
Regular	377	434	455	536	455	430	460	557	460	498	479	467	313
Superior	1,189	1,125	1,495	1,472	1,189	1,337	1,333	1,394	1,316	1,335	1,095	1,267	1,240
Inventario 4 días	INVENTARIO FINAL MENSUAL (EQUIVALENTE A 4 DIAS DE VENTA)												
Diesel	5,830	2,880	4,033	7,240	7,897	4,493	5,395	5,420	4,850	5,362	4,383	4,959	
Regular	1,738	1,819	2,143	1,820	1,719	1,839	2,227	1,840	1,993	1,916	1,870	1,250	
Superior	4,501	5,980	5,887	4,755	5,350	5,333	5,577	5,262	5,341	4,379	5,069	4,959	
	INVENTARIO INICIAL												
Diesel	4,681	5,830	2,880	4,033	7,240	7,897	4,493	5,395	5,420	4,850	5,362	4,383	4,959
Regular	1,922	1,738	1,819	2,143	1,820	1,719	1,839	2,227	1,840	1,993	1,916	1,870	1,250
Superior	5,200	4,501	5,980	5,887	4,755	5,350	5,333	5,577	5,262	5,341	4,379	5,069	4,959
	COMPRAS EN GALONES DETERMINADAS												
PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Diesel	40,192	37,862	23,475	33,456	56,764	55,822	35,722	41,838	40,078	38,099	39,239	34,546	
Regular	11,502	12,246	14,419	15,751	14,003	13,012	14,638	16,872	13,953	15,369	14,326	13,873	
Superior	36,162	32,984	46,253	43,020	37,448	40,105	41,572	42,906	39,546	40,432	33,534	39,177	

Ventas Diarias: Se divide el total de las ventas presupuestadas por mes, entre los días calendario de cada mes.

Inventario de 4 días (Inventario Final): Se multiplica el total de ventas diarias por 4 para determinar la cantidad de producto que la estación desea tener dentro de los tanques en el momento de realizar la compra. En el momento de realizar el pedido, el proveedor demora un promedio de 24 horas para entrega.

Inventario Inicial: Es la cantidad determinada del inventario final del mes anterior. Para el mes de

Compras en galones determinadas: A la cantidad de galones de venta mensual se suma el inventario final y se resta el inventario inicial. Por ejemplo enero (39,042+5,830-4,681=40,192).

Cuadro 15

Presupuesto de Compras Producto Diesel año 2015 –Valores en Quetzales-

Mes	Galones Diesel	Precio/Galón	Compra Total	IVA 12%
Enero	40,192	19.89	Q 799,413.22	Q 95,929.59
Febrero	37,862	19.89	Q 753,067.72	Q 90,368.13
Marzo	23,475	19.89	Q 466,914.85	Q 56,029.78
Abril	33,456	19.89	Q 665,435.04	Q 79,852.21
Mayo	56,764	19.89	Q 1,129,034.72	Q 135,484.17
Junio	55,822	19.89	Q 1,110,299.89	Q 133,235.99
Julio	35,722	19.89	Q 710,505.64	Q 85,260.68
Agosto	41,838	19.89	Q 832,164.68	Q 99,859.76
Septiembre	40,078	19.89	Q 797,146.81	Q 95,657.62
Octubre	38,099	19.89	Q 757,782.70	Q 90,933.92
Noviembre	39,239	19.89	Q 780,471.48	Q 93,656.58
Diciembre	34,546	19.89	Q 687,113.17	Q 82,453.58
Total	477,091		Q 9,489,349.93	Q 1,138,721.99

Mes	Galones Diesel	IDP	IDP Crédito
Enero	40,192	1.30	Q 52,249.23
Febrero	37,862	1.30	Q 49,220.11
Marzo	23,475	1.30	Q 30,517.31
Abril	33,456	1.30	Q 43,492.49
Mayo	56,764	1.30	Q 73,793.12
Junio	55,822	1.30	Q 72,568.62
Julio	35,722	1.30	Q 46,438.28
Agosto	41,838	1.30	Q 54,389.85
Septiembre	40,078	1.30	Q 52,101.10
Octubre	38,099	1.30	Q 49,528.28
Noviembre	39,239	1.30	Q 51,011.21
Diciembre	34,546	1.30	Q 44,909.36
Total	477,091		Q 620,218.95

Columna de galones diesel: Muestra la cantidad de galones para la compra, ver cuadro 11.

Precio de compra por galón: Se utiliza el precio de compra promedio para el año 2015.

Compra total: Se multiplica la cantidad de galones y el precio de compra promedio por galón. Esto da como resultado las compras realizadas cada mes.

Crédito Fiscal: Se calcula el 12% sobre la columna de compra total.

IDP Total: Se multiplica la cantidad de galones de compra por Q 1.30.

Cuadro 16
Presupuesto de Compras Gasolina Regular año 2015
-Valores en Quetzales-

Mes	Galones Regular	Precio/Galón	Compra Total	IVA 12%
Enero	11,502	19.49	Q 224,164.38	Q 26,899.73
Febrero	12,246	19.49	Q 238,667.90	Q 28,640.15
Marzo	14,419	19.49	Q 281,033.12	Q 33,723.97
Abril	15,751	19.49	Q 306,988.92	Q 36,838.67
Mayo	14,003	19.49	Q 272,920.99	Q 32,750.52
Junio	13,012	19.49	Q 253,613.61	Q 30,433.63
Julio	14,638	19.49	Q 285,290.44	Q 34,234.85
Agosto	16,872	19.49	Q 328,840.58	Q 39,460.87
Septiembre	13,953	19.49	Q 271,945.28	Q 32,633.43
Octubre	15,369	19.49	Q 299,548.92	Q 35,945.87
Noviembre	14,326	19.49	Q 279,214.01	Q 33,505.68
Diciembre	13,873	19.49	Q 270,376.12	Q 32,445.13
Total	169,964		Q 3,312,604.27	Q 397,512.51

Mes	Galones Regular	IDP	IDP Crédito
Enero	11,502	4.60	Q 52,906.93
Febrero	12,246	4.60	Q 56,330.03
Marzo	14,419	4.60	Q 66,329.01
Abril	15,751	4.60	Q 72,455.06
Mayo	14,003	4.60	Q 64,414.39
Junio	13,012	4.60	Q 59,857.50
Julio	14,638	4.60	Q 67,333.81
Agosto	16,872	4.60	Q 77,612.45
Septiembre	13,953	4.60	Q 64,184.11
Octubre	15,369	4.60	Q 70,699.08
Noviembre	14,326	4.60	Q 65,899.66
Diciembre	13,873	4.60	Q 63,813.76
Total	169,964		Q 781,835.79

Columna de galones diesel: Muestra la cantidad de galones para la compra, ver cuadro 11.

Precio de compra por galón: Se utiliza el precio de compra promedio para el año 2015.

Compra total: Se multiplica la cantidad de galones y el precio de compra promedio por galón. Esto da como resultado las compras realizadas cada mes.

Crédito Fiscal: Se calcula el 12% sobre la columna de compra total.

IDP Total: Se multiplica la cantidad de galones de compra por Q 4.60.

Cuadro 17
Presupuesto de Compras Gasolina Superior año 2015
-Valores en Quetzales-

Mes	Galones Superior	Precio/Galón	Compra Total	IVA 12%
Enero	36,162	20.63	Q 746,029.19	Q 89,523.50
Febrero	32,984	20.63	Q 680,455.52	Q 81,654.66
Marzo	46,253	20.63	Q 954,198.15	Q 114,503.78
Abril	43,020	20.63	Q 887,495.15	Q 106,499.42
Mayo	37,448	20.63	Q 772,546.45	Q 92,705.57
Junio	40,105	20.63	Q 827,370.09	Q 99,284.41
Julio	41,572	20.63	Q 857,630.57	Q 102,915.67
Agosto	42,906	20.63	Q 885,140.60	Q 106,216.87
Septiembre	39,546	20.63	Q 815,833.01	Q 97,899.96
Octubre	40,432	20.63	Q 834,113.33	Q 100,093.60
Noviembre	33,534	20.63	Q 691,809.34	Q 83,017.12
Diciembre	39,177	20.63	Q 808,213.77	Q 96,985.65
Total	473,138		Q 9,760,835.17	Q 1,171,300.22

Mes	Galones Superior	IDP	IDP Crédito
Enero	36,162	4.70	Q 169,963.02
Febrero	32,984	4.70	Q 155,023.80
Marzo	46,253	4.70	Q 217,388.82
Abril	43,020	4.70	Q 202,192.30
Mayo	37,448	4.70	Q 176,004.28
Junio	40,105	4.70	Q 188,494.40
Julio	41,572	4.70	Q 195,388.45
Agosto	42,906	4.70	Q 201,655.88
Septiembre	39,546	4.70	Q 185,865.98
Octubre	40,432	4.70	Q 190,030.67
Noviembre	33,534	4.70	Q 157,610.46
Diciembre	39,177	4.70	Q 184,130.14
Total	473,138		Q 2,223,748.20

Columna de galones diesel: Muestra la cantidad de galones para la compra, ver cuadro 11.

Precio de compra por galón: Se utiliza el precio de compra promedio para el año 2015.

Compra total: Se multiplica la cantidad de galones y el precio de compra promedio por galón. Esto da como resultado las compras realizadas cada mes.

Crédito Fiscal: Se calcula el 12% sobre la columna de compra total.

IDP Total: Se multiplica la cantidad de galones de compra por Q 4.70.

4.3.4 Presupuesto de Gastos de Operación:

Se detalla a continuación los cálculos de depreciaciones, gastos de administración y ventas.

Cuadro 18

Presupuesto de Depreciaciones en Quetzales 2015

Tipo de Activo	Costo Original	Depreciación 2014	Depreciación 2015	Acumulado
Equipo de Computación (33.33%)	44,914.00	14,969.84	14,969.84	29,939.67
Equipo de Estación de Servicio (20%)	3,005,868.00	601,173.60	601,173.60	1,202,347.20
Vehículos (20%)	137,726.00	27,545.20	27,545.20	55,090.40

El cálculo de depreciaciones incluye: El equipo de computación con una depreciación anual del 33.33% dentro del que detallan tres computadoras con sus respectivos accesorios, tres impresoras y el software correspondiente.

El equipo de la estación de servicio con un 20%, dentro de los cuales incluye 4 tanques con capacidad de 8 mil galones cada uno, bombas sumergibles, bomba de agua, sistema de agua y aire, varas medidoras, mangueras de repuesto y dispensadores.

El rubro de vehículos se refiere a un vehículo pick-up para uso del administrador de la estación, el cual tiene una depreciación de 20% anual.

Este cuadro también contiene la información del presupuesto de **ACTIVOS NO CORRIENTES**, debido a que no existe ningún aumento y/o disminución en la compra o venta de activos fijos, se coloca en el Estado de Situación Financiera, la cantidad exacta del costo original menos su respectiva depreciación acumulada del año 2014 y 2015.

Cuadro 19

Presupuesto de Gastos de Administración en Quetzales 2015

TIPO DE GASTO	BASE	CÁLCULO
Sueldos Administración	Sueldo Administradora (5,000 mensuales), Sueldo Contador General (5,000), sueldos asistentes (3,500)	17,000.00
Bonificación Incentivo	Bonificación de ley 250 por cada empleado en total 4 empleados	1,000.00
Prestaciones Laborales	42% Sobre total de sueldos	7,140.00
Papelería y Útiles	Provisión para papelería y útiles de oficina, con base en el gasto de éste rubro en el año 2014	2,000.00
Alquileres Administración	Factura Mensual (16,000 por 20%)	3,200.00
Energía Eléctrica de Admón.	Factura Mensual (13,200.00 por 20%)	2,640.00
Agua Potable de Admón	Factura Mensual (4,500 por 20%)	900.00

El cuadro anterior muestra los gastos de administración detallados, que conforman el flujo de caja y forma parte del presupuesto del Estado de Resultados. Se detalla en cada renglón la forma de cálculo mensual. Es importante mencionar para estos rubros no se considera ningún incremento o disminución y será flexible en el momento de la ejecución presupuestaria. Para la distribución de los gastos de alquileres, energía eléctrica y agua potable se considera la utilización de 20% para administración y 80% para ventas.

Cuadro 20

Presupuesto de Gastos de Ventas en Quetzales 2015

TIPO DE GASTO	BASE	CÁLCULO
Sueldos Ventas	6 empleados de pista o de despacho de combustible, con sueldo de Q. 3,000.00 cada uno	18,000.00
Bonificación Incentivo	Bonificación de ley 250 por cada empleado en total 6 empleados de pista	1,500.00
Prestaciones Laborales	42% Sobre total de sueldos	7,560.00
Gastos Generales de Venta	Capacitaciones de personal de ventas, servicios de tarjeta de crédito y otros	12,000.00
Alquileres Ventas	Factura Mensual (16,000 por 80%)	12,800.00
Energía Electrica de Ventas	Factura Mensual (13,200.00 por 80%)	10,560.00
Agua Potable de Ventas	Factura Mensual (4,500) por 80%	3,600.00

El cuadro anterior muestra los gastos de administración detallados, que conforman el flujo de caja y forma parte del presupuesto del Estado de Resultados. Se detalla en cada renglón la forma de cálculo mensual. Es importante mencionar para estos rubros no se considera ningún incremento o disminución y será flexible en el momento de la ejecución presupuestaria.

4.4 PRESUPUESTO FINANCIERO

El presupuesto financiero comienza con la realización del presupuesto de caja. Integra todos los rubros que serán parte del Estado de Situación Financiera presupuestada. El cuadro siguiente se integra de los cuadros realizados con anterioridad en el presupuesto operativo.

Cuadro 21

Presupuesto de Caja 2015-Valores en Quetzales-

MEJOR ESTACIÓN, S.A. PRESUPUESTO DE CAJA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2015 (CIFRAS EN QUETZALES)	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INGRESOS													
Ventas al Contado	1,958,322	Q 1,887,640.82	1,847,945	2,019,069	2,393,413	2,511,186	2,019,012	2,283,346	2,098,418	2,108,329	1,951,831	1,959,168	25,037,679
IVA Débito	234,989	226,517	221,753	242,288	287,210	301,342	242,281	274,002	251,810	252,989	234,220	235,100	3,004,522
IDP	277,762	257,063	311,682	320,778	311,028	324,876	305,053	336,885	301,817	314,466	272,764	295,476	3,629,668
Total Ingresos	2,471,083	2,371,241	2,381,380	2,582,135	2,991,650	3,137,404	2,566,346	2,894,233	2,652,046	2,675,794	2,458,815	2,489,744	31,671,869
EGRESOS													
Compras al Contado	1,769,607	1,672,191	1,702,146	1,859,919	2,174,502	2,191,284	1,853,427	2,046,146	1,884,925	1,891,445	1,751,495	1,765,703	22,562,789
IVA Crédito	212,353	200,663	204,258	223,190	260,940	282,954	222,411	245,538	226,191	226,973	210,179	211,884	2,707,535
IDP	275,119	260,574	314,235	318,140	314,212	320,921	309,161	333,658	302,151	310,258	274,521	292,853	3,625,803
Aquieleres	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	192,000
Sueldos Ventas	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	216,000
Sueldos Administración	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	204,000
Bonificación Incentivo Admon y Vias	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000
Gastos Generales	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	144,000
Energía Eléctrica	13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	158,400
Agua Potable	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	54,000
Papelaría y Útiles	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000
IGSS Cuota Patronal y Laboral	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125	73,500
Pago de IVA Mensual	100,600	22,646	25,854	17,496	19,098	26,269	38,388	19,870	28,464	25,619	26,026	24,040	374,371
Pago de ISO Mensual	0	0	0	62,594	0	62,594	0	62,594	0	62,594	0	62,594	187,783
Total Egresos	2,449,004	2,247,399	2,337,818	2,572,664	2,860,077	2,892,752	2,577,306	2,736,537	2,533,056	2,608,215	2,353,547	2,385,806	30,554,181
Movimiento del Mes	22,079	123,842	43,562	9,470	131,573	244,651	-10,960	157,696	118,989	67,579	105,268	103,938	1,117,688
Saldo de Caja	2,355,293	2,377,371	2,501,213	2,544,776	2,554,246	2,685,818	2,930,470	2,919,510	3,077,206	3,196,195	3,263,775	3,369,043	2,355,293
Saldo Final de Caja	2,377,371	2,501,213	2,544,776	2,554,246	2,685,818	2,930,470	2,919,510	3,077,206	3,196,195	3,263,775	3,369,043	3,472,981	3,472,981

Cuadro 5, 6 y 7
Cuadro 5, 6 y 7
Cuadro 8, 9 y 10

Cuadro 15, 16 y 17
Cuadro 15, 16 y 17
Cuadro 15, 16 y 17

Cuadros 19 y 20

17.5% Sobre Sueldos
Diferencia Débito-Crédito Nov
Cuadro 22

Saldo Inicial de Caja (2013)
Se trasladó a Caja y Bancos

4.4.1 Presupuesto de Activos Corrientes

Dentro de los activos corrientes se presenta: caja y bancos donde el saldo presentado es el determinado en el flujo de caja, el rubro impuesto de solidaridad, inventarios y el impuesto a la distribución del petróleo

Cuadro 22

Presupuesto de Impuesto de Solidaridad (ISO) 2015-Valores en Quetzales-

Margen Bruto	
Total Ingresos Brutos	23,447,294.57
Total Costo de Ventas (-)	21,215,641.71
Total ingresos brutos menos Total costo de ventas	2,231,652.86
Total Margen Bruto	10% Sí aplica pago de ISO
BASE IMPONIBLE SEGÚN ACTIVO NETO	
Activo Total	3,188,508.00
Depreciaciones (-)	643,689.50
Créditos fiscales (-)	39,368.57
Activo Neto	2,505,449.93
Base imponible según Activo Neto	626,362.48
Impuesto según Activo Neto	6,263.62
BASE IMPONIBLE SEGÚN INGRESOS BRUTOS	
Ingresos brutos (durante el período de liquidación anual del ISR inmediato anterior)	25,037,679.39
Base Imponible según ingresos brutos	6,259,419.85
Impuesto según ingresos brutos	62,594.20 Opción a aplicar.

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

- La cuarta parte del monto del activo neto
- La cuarta parte de los ingresos brutos.

Para éste caso los ingresos son mayores y se calcula el 1% sobre la base imponible y se divide dentro de 4 para determinar el pago trimestral. El monto definido se coloca dentro del flujo de caja en los meses de abril, julio y septiembre, debido a que deben pagarse dentro del mes inmediato siguiente a la finalización de cada trimestre.

4.4.2 Presupuesto de Pasivos Corrientes

Dentro de los pasivos corrientes realizables dentro de 1 año calendario se encuentran:

IVA por Pagar: Se determina restando el IVA débito del IVA crédito presupuestado del mes de diciembre 2015, presentado en el presupuesto de caja. (ver cuadro 21 presupuesto de caja 2015) “La tarifa del impuesto en todos los casos deberá estar incluida en el precio de venta de los bienes o el valor de los servicios.”(5)

IVA DÉBITO PRESUPUESTADO 2015	Q235,100.12
IVA CRÉDITO PRESUPUESTADO 2015	<u>Q211,884.37</u>
IVA POR PAGAR 2016	Q23,215.75

IGSS por Pagar: Se determina sumando los sueldos de ventas y sueldos de administración presupuestados del mes de diciembre 2015, multiplicado por el 17.5% (12.67% de cuota patronal y 4.83% de cuota laboral)

SUELDOS VENTAS	Q18,000.00		
SUELDOS ADMINISTRACIÓN	<u>Q17,000.00</u>		
TOTAL SUELDOS	<u>Q35,000.00</u>	17.5%	Q6,125.00
MULTAS POR ATRASO EN PAGO DE EMPLEADOS			Q5,865.00
TOTAL IGSS POR PAGAR			Q11,990.00

Impuesto de Solidaridad (ISO): El pago del trimestre Octubre- Diciembre del impuesto será cancelada en el mes de Enero 2016. (Ver Cuadro 22 Presupuesto de Impuesto de Solidaridad -ISO- 2015)

4.4.3 Presupuesto de Pasivos No Corrientes

Dentro de los pasivos no corrientes realizables a un plazo mayor a 1 año o tiempo indefinido se encuentran:

Prestaciones Laborales por Pagar: Se determina multiplicando el total del 42% sobre el total de sueldos tanto de administración como ventas.

SUELDOS VENTAS ANUAL	Q216,000.00		
SUELDOS ADMINISTRACIÓN ANUAL	Q204,000.00		
TOTAL SUELDOS	<u>Q420,000.00</u>	42%	Q176,400.00
PRESTACIONES LABORALES POR PAGAR 2014			Q83,144.88
TOTAL PRESTACIONES LABORALES POR PAGAR			Q259,544.88

4.4.4 Presupuesto de Capital Contable: Dentro del presupuesto de patrimonio se detalla el capital aportado y el capital ganado.

Capital aportado: No se modifica porque los accionistas no han aumentado ni disminuido la cantidad de Q 4, 500,00.00 colocados originalmente.

Capital ganado: Al saldo inicial se suman las utilidades del periodo presupuestado, las cuales se obtienen del estado de resultados presupuestado. Si existieran pérdidas, se resta al saldo inicial de utilidades retenidas, de igual forma se restan los dividendos decretados. La Asamblea de Accionistas no ha decidido decretar dividendos en el año 2014.

Capital Original	4,500,000.00	2013
Resultado del ejercicio	324,291.75	2014
Resultado presupuestado	431,796.20	2015
Total	5,256,087.95	

INFORME DE ASESORÍA

Guatemala 22 de noviembre de 2014

Señores

Asamblea de Accionistas Mejor Estación, S.A.

Ciudad de Guatemala

Atendiendo a la aceptación de la propuesta enviada a sus oficinas con fecha 29 de octubre de 2014, tengo el agrado de presentar a la Asamblea de Accionistas de Mejor Estación, S.A., el informe de resultados resaltando los aspectos siguientes:

- Análisis del comportamiento de utilidades durante el año presupuestado 2015. Denotando puntualmente que el negocio de combustibles es un negocio de volumen de ventas y no de margen de ganancia.
- Sugerencia de política de venta donde se ajusten los costos y gastos conforme a las variaciones del mercado de combustibles.
- Se da a conocer el análisis del Estado de Resultados y Estado de Situación Financiera presupuestados, basado en la información de los cuadros realizados en el desarrollo del trabajo de asesoría.
- Otros aspectos importantes que se considera necesario mostrar.

VENTA DE COMBUSTIBLE ES UN NEGOCIO DE VOLUMEN

A Continuación se detalla la base sobre la cuál se analiza la razón que determina, que el negocio de venta de combustibles a través de estaciones de servicio es un negocio basado en el volumen de ventas. Es decir la cantidad de galones vendidos por día, mes y año. Se presenta el extracto de las ventas, utilidad neta y costos, gastos e impuestos presupuestados. (Consultar datos en Presupuesto de Estado de Resultados 2015).

Rubro	Quetzales	% Representación
Ventas totales presupuestadas	25,037,679.39	100%
Utilidad neta presupuestada	431,796.20	2%
Costos,gastos e impuestos presupuestado	24,605,883.19	98%



Se divide el total de utilidad neta dentro del total de ventas, el resultado es 2.16%. Esto quiere decir que de cada 100 quetzales vendidos 2 quetzales son la ganancia neta de la empresa. Esto indica que si la empresa desea aumentar utilidades netas, deberá aumentar como primera instancia las ventas anuales.

ANÁLISIS DE VENTAS

Para determinar la cantidad de aumento de galones para el año 2015 se analizó el crecimiento económico guatemalteco, esto bajo la información del banco mundial que espera un 3.6% en el año 2015, impulsado por el consumo privado y un aumento en las exportaciones y las remesas.

Por esta razón el cálculo se realiza de tal forma que el aumento en las ventas no supere el 3.6% indicado anteriormente y se comprueba de la siguiente forma:

Producto	Año Base	Año 2014	Crecimiento
Diesel	463,244	476,813	
Regular	164,263	170,636.43	
Superior	468,614	473,379.46	
Total	1,096,121.00	1,120,829	2%

En el cuadro anterior se muestra las ventas de cada producto del año base 2014 como el resultado de las ventas presupuestadas del año 2015.

El total del aumento de ventas es del 2%. Este porcentaje es una propuesta para la empresa y está en total vulnerabilidad. Éste análisis solo es un marco de referencia a considerar.

OTROS ASPECTOS A CONSIDERAR

1. No se modifica la base contable reflejada en los estados financieros presupuestados 2015, bajo el principio que las normas o estándares contables que se utilizan en la elaboración del presupuesto, corresponden a las mismas que define la empresa en la elaboración de sus estados financieros 2014. Esto significa que todo el proceso se llevó a cabo bajo la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 1), denominada Presentación de Estados Financieros, con el fin de poder proporcionar información a la empresa bajo el mismo marco de referencia.

2. La empresa tiene como política calcular las mermas, sin embargo en el desarrollo del trabajo el contador general indica que se ha extraviado toda la información referencia a estos controles y que nunca se facturaron las pérdidas por evaporación del año 2015. Para éste efecto se deja detallado en este informe la base legal de facturación de mermas y se indica que debe ser realizado en la ejecución de el presupuesto 2015. Es importante hacer de su conocimiento que las pérdidas por evaporación o mermas constituyen un gasto deducible. Se hace una referencia con respecto a la ley del Impuesto al Valor Agregado y la ley de Actualización Tributaria respectivamente:

“7) La destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventario, salvo cuando se trate de bienes perecederos, casos fortuitos, de fuerza mayor o delitos contra el patrimonio. Cuando se trate de casos fortuitos o de fuerza mayor, debe hacerse constar lo ocurrido en acta notarial. Si se trata de casos de delitos contra el patrimonio, se deberá comprobar mediante certificación de la denuncia presentada ante las autoridades policiales y que hayan sido ratificadas en el juzgado correspondiente. En cualquier caso, deberán registrarse estos hechos en la contabilidad fidedigna en forma cronológica.”(5:4)

“17. Las pérdidas por extravío, rotura, daño, evaporación, descomposición o destrucción de los bienes, debidamente comprobados y las producidas por delitos contra el patrimonio cometidos en perjuicio del contribuyente.”(3:15)

3. El efectivo determinado al final del presupuesto de caja asciende a la cantidad de Q. 3,472,981.00. Está conformado por el efectivo final del año 2014 Q. 2,355,293.00 y el efectivo proyectado del año 2015 Q. 1,117,688.00. El capital de la empresa es de Q.4,500, 000.00 y según información que proporciona el contador general, la inversión en efectivo al momento de iniciar operaciones en la estación fue por Q. 2,144,707, debido a que una parte del equipo comprado para la estación de servicio fue aportado por uno de los accionistas, quien contaba con un negocio similar en el año 2012.

Por esta razón la empresa tiene a su disposición un monto elevado de efectivo disponible y tiene las opciones de invertir de la siguiente forma:

- En la compra de terreno para su estación de servicio.
- La compra de equipo para una nueva estación de servicio.

Sin otro particular, quedo a pendiente de resolver cualquier duda al respecto.

Muy atentamente,



Licda. Jesika Susana Rodriguez Alvarez

Cuadro 23

Estado de Resultados Presupuestado 2015

MEJOR ESTACIÓN, S.A.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PRESUPUESTADO

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2015

(CIFRAS EN QUETZALES)

CONCEPTO

VENTAS

Diesel 10,713,994.99

Regular 3,658,445.10

Superior 10,665,239.29

Total de Ventas 25,037,679.39

COSTO DE VENTAS

Diesel 9,483,816.66

Regular 3,325,704.06

Super 9,765,818.31

Total Costo de Ventas 22,575,339.04

Margen Bruto 2,462,340

GASTOS DE OPERACIÓN

Gastos de Ventas

Sueldos 216,000

Bonificacion Incentivo Ventas 21,000

Prestaciones Laborales 42% 90,720

Gastos Generales 144,000

Depreciación Vehículos 27,545

Depreciación Estacion de Servicio 601,174

Depreciación Equipo de Computacion 14,970

Alquileres 153,600

Energia Electrica 126,720

Agua Potable 43,200

Total Gastos de Ventas 1,438,929

Gastos de Administración

Sueldos 204,000

Bonificacion Incentivo Administración 12,000

Prestaciones Laborales 42% 85,680

Alquileres 38,400

Energia Electrica 31,680

Agua Potable 10,800

Papeleria y Útiles 24,000

Total Gastos Administración 406,560

Total Gastos de Operación 1,845,489

Ganancia en Operación antes de Impuestos 616,852

Impuesto Sobre Utilidades 25% 154,213

Reserva Legal 5% 30,843

UTILIDAD NETA 431,796

Cuadro 24

Estado de Situación Financiera Presupuestado 2015

MEJOR ESTACIÓN, S.A

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PRESUPUESTADO

AL 31 DE DICIEMBRE 2015

(CIFRAS EN QUETZALES)

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja y Bancos		3,472,982
Inventarios		225,293
Impuesto de Solidaridad 2015		187,782
IDP Credito		35,503
Total activo corriente		3,921,560

NO CORRIENTE

Equipo de Computacion	44,914	
Depre. Acum. Equipo de Computacion	-29,940	14,974
Equipo estacion de servicio	3,005,868	
Deprec. Acum. Equipos estación de servicio	-1,202,349	1,803,519
Vehiculos	137,726	
Depre. Acum. Vehículos	-55,090	82,636
Total activo no corriente		1,901,129

TOTAL ACTIVO

5,822,689

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE

IVA por Pagar		23,216
IGSS por Pagar		11,990
Impuesto Sobre Utilidades por Pagar		154,213
Impuesto de Solidaridad por Pagar		62,594
Total pasivo corriente		252,013

PASIVO NO CORRIENTE

Prestaciones Laborales por Pagar		259,545
Total pasivo no corriente		259,545

PATRIMONIO

Capital		4,500,000
Reserva Legal		55,043
Ganancias Acumuladas		324,292
Resultado del ejercicio		431,796
Total patrimonio		5,311,131
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		5,822,689

CONCLUSIONES

1. En el presupuesto financiero elaborado para una empresa distribuidora de combustible que tiene como base el presupuesto operativo, las ventas de gasolina superior, regular y diesel, integran el rubro de mayor importancia debido a las variables que afectan los precios de mercado.

2. Obedeciendo a las variables que afectan el precio del mercado en los combustibles, las cuales se encuentran reguladas por entes internacionales y nacionales, las empresas distribuidoras de combustible no tienen como decisión propia aumentar el porcentaje de ganancia y donde es indispensable dar la mayor importancia a la cantidad de galones vendidos mensualmente.

3. Durante el trabajo de asesoría, en el desarrollo del presupuesto operativo para la empresa Mejor Estación, S.A., se determinó que la parte medular es la elaboración del presupuesto de ventas. Se basa en la relación que existe en el aumento de galones vendidos y el aumento de la ganancia neta. Es decir es posible maximizar las utilidades aumentando el volumen de ventas en galones anualmente, por esa razón se comprueba la hipótesis planteada al inicio de la investigación.

4. Los objetivos planteados al inicio de este estudio fueron alcanzados debido a que el diseño, desarrollo e informe del presupuesto financiero fue estructurado con base a las necesidades del negocio y al mismo tiempo se dieron a conocer las variables e inconvenientes que pueden afectar la realización del trabajo de asesoría.

RECOMENDACIONES

1. En la elaboración del diseño del presupuesto financiero, se debe tener presente que la base en todo momento es el presupuesto operativo. La estructura del presupuesto financiero debe realizarse cuando ya se han elaborado todos los rubros que forman parte del presupuesto operativo.
2. El auditor como asesor en el desarrollo del cualquier tipo de presupuesto, debe tomar en cuenta las variables macroeconómicas y microeconómicas que afectan directa e indirectamente el giro del negocio y en especial los precios de los productos para la venta. Para la empresa Mejor Estación, S.A., los factores antes mencionados juegan un papel muy importante por ser la venta de combustible un mercado regulado a nivel mundial.
3. El auditor como asesor en el desarrollo de un presupuesto operativo y financiero debe considerar dos factores importantes: el primero consiste en respetar la base contable sobre la cuál se elaboraron los estados financieros de la empresa y segundo verificar que las políticas están acorde a la base contable utilizada. Con ambos elementos el asesor puede convencer al cliente de mejorar o realizar cambios en el manejo de la información contable y financiera.
4. Este trabajo de investigación sirva a los estudiantes de la carrera de Contaduría Pública y Auditoría de la Universidad de San Carlos de Guatemala, para reforzar los conocimientos recibidos por parte de los catedráticos. Principalmente en el diseño, desarrollo e informe de los resultados al realizar un presupuesto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Congreso de la República de Guatemala. Ley del Impuesto de Solidaridad Decreto Número 73-2008, 7 páginas.
2. Congreso de la República de Guatemala. Código de Comercio Decreto Número 2-70, 289 páginas.
3. Congreso de la República de Guatemala. Ley De Actualización Tributaria Decreto Número 10-2012 y sus reformas, 97 páginas.
4. Congreso de la República de Guatemala. Ley Del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo y Combustibles Derivados del Petróleo Decreto Número 38-92, 16 páginas
5. Congreso de la República de Guatemala. Ley Del Impuesto al Valor Agregado Decreto Número 27-92, 53 páginas.
6. Congreso de la República de Guatemala. Ley de Comercialización de Hidrocarburos Acuerdo Gubernativo Número 109-97, 121 páginas.
7. Congreso de la República de Guatemala. Disposiciones para el Fortalecimiento del Sistema Tributario y el Combate a la Defraudación y al Contrabando Decreto Número 4-2012, 13 páginas.
8. Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), Norma Internacional Internacional de Contabilidad, Presentación de Estados Financieros, 140 páginas
9. Del Rio Gonzales, Cristóbal, Manual de: Costos, Presupuestos y, Adquisiciones y Abastecimientos. Primera edición, México, 2012. P2-III

10. El Jefe de Estado. Ley De Hidrocarburos Decreto Ley Número 109-83 y su Reglamento Acuerdo Gubernativo 1034-83, 121 páginas.
11. Ramírez Padilla, David Noel, Contabilidad Administrativa Presupuestos, Octava Edición, México 2015, 601 páginas
12. Reyes Donis, José Luis, Estadística I, Cuarta Edición, Guatemala 2012, 209 páginas.
13. <http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=nwWJCYqFS2x5lxXrUUb>
14. <http://www.api.org/oil-and-natural-gas-overview/fuels-and-refining/gasoline>
15. <http://www.eia.org>
16. <http://www.mem.gob.gt/wp-content/uploads/2012/05/1.-A%C3%B1o-2007-Numero-1-Historia.pdf>
17. http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/23.htm
18. <http://www.americanpetroleuminstitute.com/>
19. <http://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview>

ANEXOS

ANEXO I

MEJOR ESTACIÓN, S.A.	
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014	
(CIFRAS EN QUETZALES)	
CONCEPTO	
VENTAS	23,447,294.57
Total de Ventas	23,447,294.57
COSTO DE VENTAS	
Total Costo de Ventas	21,215,641.71
Margen Bruto	2,231,652.86
GASTOS DE OPERACIÓN	
Gastos de Ventas	
Sueldos	172,800.00
Bonificacion Incentivo Ventas	1,400.00
Prestaciones Laborales	72,576.00
Gastos Generales	115,200.00
Depreciación Vehículos	88,144.80
Depreciación Estacion de Servicio	641,252.02
Depreciación Equipo de Computacion	47,903.92
Otros Equipos	17,382.57
Alquileres	153,600.00
Total Gastos de Ventas	1,310,259.32
Gastos de Administración	
Sueldos	106,800.00
Bonificacion Incentivo Administración	600.00
Prestaciones Laborales	44,856.00
Alquileres	96,000.00
Energia Electrica	126,720.00
Agua Potable	43,200.00
Papeleria y Útiles	19,200.00
Total Gastos Administración	437,376.00
Total Gastos de Operación	1,747,635.32
Ganancia en Operación antes de Impuestos	484,017.54
Impuesto Sobre la Renta	135,524.91
Reserva Legal	24,200.88
UTILIDAD NETA	324,291.75

ANEXO II

MEJOR ESTACIÓN, S.A.		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
AL 31 DE DICIEMBRE 2014		
(CIFRAS EN QUETZALES)		
ACTIVO		
CORRIENTE		
Caja y Bancos		2,355,292.79
Inventarios		237,842.86
IDP Credito		39,368.57
Total activo Corriente		2,632,504.21
ACTIVO NO CORRIENTE		
Equipo de Computacion	44,914.00	
Depre. Acum. Equipo de Computacion	-14,970.00	29,944.00
Equipo estacion de servicio	3,005,868.00	
Deprec. Acum. Equipos estación de servicio	-601,174.50	2,404,693.50
Vehiculos	137,726.00	
Depre. Acum. Vehículos	-27,545.00	110,181.00
Total activo no corriente		2,544,818.50
Total Activo		5,177,322.71
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
IVA por Pagar		100,600.29
IGSS por Pagar		9,560.00
Impuesto Sobre la Renta por Pagar		135,524.91
Total pasivo corriente		245,685.20
PASIVO NO CORRIENTE		
Prestaciones Laborales por Pagar		83,144.88
Total pasivo no corriente		83,144.88
Total Pasivo		328,830.08
PATRIMONIO		
Capital		4,500,000.00
Reserva Legal		24,200.88
Resultado del ejercicio		324,291.75
Total Capital		4,848,492.63
Total Pasivo y Patrimonio		5,177,322.71