

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**DISEÑO DE UN PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS PARA UNA
EMPRESA CLASIFICADA COMO AGENCIA DE CARGA EN EL MUNICIPIO DE
GUATEMALA**



LICENCIADA SANDRA MARINA CHÁVEZ ESTURBÁN

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2020

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**DISEÑO DE UN PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS PARA UNA EMPRESA
CLASIFICADA COMO AGENCIA DE CARGA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA**

Informe final del trabajo profesional de graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en el "Instructivo para elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para Optar al Grado Académico de Maestro en Artes", aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SEPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

AUTOR: LICDA. SANDRA MARINA CHÁVEZ ESTURBÁN

DOCENTE: LICDA. MSC. KAREN MARLENI ORTIZ LÓPEZ

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2020

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán

Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales

Vocal Primero: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez

Vocal Segundo: MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio

Vocal Tercero: Vacante

Vocal Cuarto: BR.CC.LL. Silvia María Oviedo Zacarías

Vocal Quinto: P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN

Coordinador: Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez

Evaluador: MSc. Rosy Solis

Evaluador: MSc. Mirtala Hazel Villeda

ACTA/EP No. **1121****ACTA No. MAF-E-003-2020**

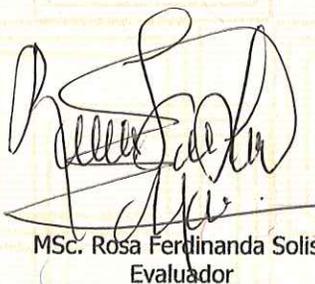
De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el 26 de Septiembre de 2020, a las 15:00 horas para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN de Licenciada Sandra Marina Chávez Esturban, carné No. 199813924, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado –SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado DISEÑO DE UN PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS PARA UNA EMPRESA CLASIFICADA COMO AGENCIA DE CARGA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA, dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue Aprobado con una nota promedio de 74 puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Que la sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Terna Evaluadora dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 28 de Septiembre al 2 de Octubre 2020.

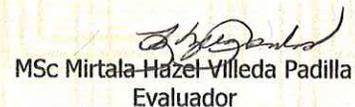
En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 26 días del mes de Septiembre del año dos mil veinte.



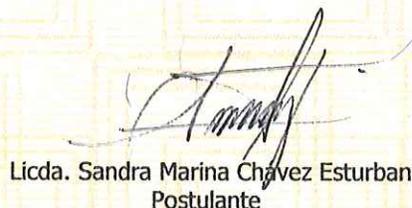
Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Coordinador



MSc. Rosa Ferdinanda Solis Monroy
Evaluador



MSc. Mirtala Hazel Villeda Padilla
Evaluador



Licda. Sandra Marina Chávez Esturban
Postulante



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ADENDUM

El infrascrito Coordinador de la Terna Evaluadora CERTIFICA que la estudiante Sandra Marina Chávez Esturban, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna evaluadora.

Guatemala, 5 de Octubre de 2020.

(f) 
Ph. D. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Coordinador de la Terna Evaluadora

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Mi señor y creador quien me da la vida y me permite día a día obtener mis sueños y ver mis metas cumplidas.
- A MI PADRE:** Por su apoyo y amor incondicional.
- A MI ESPOSO:** Por su ayuda y apoyo emocional.
- A MIS HIJOS:** Por comprender que el tiempo que he dedicado a este triunfo ha sido por amor a ellos y a mí misma para darles ejemplo de superación personal.
- A MIS AMIGOS Y AMIGAS:** Por las palabras de ánimo y apoyo para alcanzar esta meta.
- A LA EMPRESA ABC:** Por permitirme llevar a cabo el trabajo profesional de graduación.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por iniciar este proyecto que nos permite obtener este postgrado.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por albergarme durante los años de mi formación académica.

CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES	1
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1 Presupuestos	7
2.2 Tipos de presupuestos	9
2.2.1 Según su flexibilidad.....	9
2.2.2 Según el periodo de tiempo.....	9
2.2.3 Según el campo de aplicación de la empresa	10
2.3 Proceso presupuestario	13
2.4 Ingresos	14
2.5 Egresos	14
2.6 Gastos	14
2.7 Empresa	15
2.7.1 Empresa mercantil	15
2.7.2 Empresa consolidadora y desconsolidadora de	15
2.8 Agencia de carga	16
2.9 Auxiliar de la función pública	17
2.10 CAUCA	19
2.11 IATA	20
2.12 Carga	20

2.13	Términos generales en el manejo de carga	20
3.	METODOLOGÍA	23
3.1	Definición del problema	23
3.1.1	Especificación del problema y subtemas	24
3.1.2	Punto de vista	24
3.1.3	Delimitación del problema	25
3.1.4	Unidad de análisis	25
3.1.5	Periodo histórico	25
3.1.6	Ámbito geográfico	25
3.2	Objetivos	25
3.2.1	Objetivo general	25
3.2.2	Objetivos específicos	26
3.3	Método científico	26
3.3.1	Fases del método científico	27
3.4	Técnicas de investigación aplicadas	27
3.4.1	Técnicas de investigación documental	28
3.4.2	Técnicas de investigación de campo	28
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	30
4.1	Descripción de la empresa	30
4.1.1	Organización	31
4.1.2	Diagnostico financiero del estado actual de la empresa	32
4.2	Análisis horizontal del estado de resultados	34
4.2.1	Correlación de ingresos y utilidades	36

4.2.2 Gastos operativos	38
4.2.3 Gastos administrativos	39
4.2.4 Gastos de RRHH.....	41
4.2.5 Utilidades	42
4.3 Evaluación de generación de rentabilidad de la empresa.....	43
4.4 Presupuesto de ingresos.....	46
4.4.1 Unidades por servicio	46
4.4.2 Precios por unidades.....	48
4.5 Presupuesto de costos	53
4.5.1 Costos históricos	53
4.5.2 Proyección de costos	54
4.6 Presupuesto de gastos	55
4.6.1 Gastos operativos	55
4.7 Punto de equilibrio.....	57
4.8 Nivel de ingresos óptimos	58
4.9 Presupuesto de ingresos y egresos para el año 2020 de una agencia de carga en el municipio de Guatemala.....	59
4.9.1 Elementos para elaborar el presupuesto de ingresos y egresos.....	59
4.9.2 Presupuesto de ingresos y egresos y su evaluación mediante el indicador de rentabilidad	60
4.10 Presupuesto de caja.....	62
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	69
FUENTES BIBLIOGRÁFICAS.....	71

ANEXOS..... 73

ÍNDICE DE TABLAS..... 76

ÍNDICE DE GRÁFICAS 78

RESUMEN

En Guatemala según el registro de los auxiliares de la función pública aduanera de la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-, existen 184 empresas registradas y autorizadas para operar como empresas consolidadoras de carga o agencias de carga y 45 empresas de carga rápida o courier.

La empresa objeto de estudio cuenta con ambos permisos y tiene presencia en el mercado desde hace veinte años, el problema de investigación detectado está relacionado con una baja rentabilidad en los servicios que ofrece la compañía, mínima liquidez, pagos altos de impuestos dejando pérdida para la empresa en el año anterior al periodo de evaluación.

Considerando su trayectoria, la empresa no ha logrado posicionarse ventajosamente, y no ha sobresalido en el mercado en comparación a otras empresas que tienen el mismo tiempo de prestar servicios en el sector, su capital ha disminuido en los últimos años y ha presentado problemas de liquidez. La falta de una adecuada planificación financiera, estrategias comerciales, metas definidas en ventas, control en los gastos y falta de un presupuesto que sirva como herramienta para dirigir sus esfuerzos y cumplir sus metas, da origen al presente trabajo profesional de graduación.

Este pretende estructurar y proporcionar un modelo de presupuesto de ingresos y egresos como herramienta para mejorar la rentabilidad de la empresa, tomar decisiones financieras para establecer prioridades, ahorrar gastos y establecer el nivel en ventas para obtener las utilidades deseadas por los accionistas.

El trabajo profesional de graduación se realizó con base en la utilización del método científico con enfoque financiero basándose en información numérica y análisis estadístico.

Determinando en primer lugar el problema y los objetivos del informe, recolectando conceptos y teorías científicas para la elaboración del marco teórico que enmarca el trabajo profesional. Posteriormente se procedió con la recolección de datos, análisis y

presentación de los mismos como el resultado del trabajo, las conclusiones y recomendaciones plasmados en el informe final.

Los resultados más importantes y principales conclusiones del informe son: Se definió el presupuesto de ventas con base en la información estadística, conformado por unidades de servicio vendidas, por el precio unitario ajustado a los precios promedios del mercado.

El total de ingresos anuales se proyectaron en Q6, 363,178. Monto validado con el punto de equilibrio establecido en los años anteriores hasta el año presupuestado. Esto garantiza que el nivel de ingresos presupuestados será suficiente para cubrir los gastos y costos de la operación.

El punto de equilibrio establecido para el año 2019 fue de Q5, 080,031. El porcentaje de los costos directos después de ser evaluado se ajustó, para el año 2020 en 55% sobre las ventas, 8 puntos porcentuales abajo del año 2019. Por último se revisaron los gastos y la administración decidió eliminar gastos que no procedían de la operación del negocio para garantizar resultados objetivos y positivos para la empresa. Proyectando un 35% de gastos para el 2020 lo que deja como margen de utilidad neta, un 8% sobre los ingresos. Que en comparación al año 2019 fue de menos 1%.

La principal causa de este resultado fue la incidencia en gastos no deducibles que representaron un 6% sobre los ingresos dando un efecto en pago de impuesto de un 2% que absorbió la utilidad antes de impuestos que era del 1%.

Los datos anteriores confirman la importancia de diseñar un presupuesto de ingresos y egresos adaptado al giro del negocio para obtener beneficios a largo plazo y sumarle valor a la empresa.

INTRODUCCIÓN

El sector objeto de estudio en el presente informe de trabajo profesional de graduación es el de servicios logísticos prestados por una empresa clasificada como agencia de carga en el departamento de Guatemala, municipio Guatemala, ciudad.

Este tipo de empresa proporciona el servicio de logística y son clave para el importador y/o exportador facilitándoles los medios necesarios para obtener la carga en tiempo con precios competitivos y enmarcados dentro de los requisitos y procedimientos establecidos por aduanas.

El problema del trabajo profesional, de interés financiero que enfrenta la empresa objeto de estudio consiste en la falta de herramientas financieras que le ayuden a pronosticar sus ingresos, medir sus costos y controlar sus gastos. Generando la interrogante ¿cuál es el presupuesto óptimo de ingresos y egresos en una empresa clasificada como agencia de carga en el municipio de Guatemala?

La propuesta de solución que se ha planteado, consiste en diseñar un presupuesto de ingresos y egresos que le permita establecer un óptimo nivel de ingresos para cubrir sus gastos, garantizar utilidades y obtener liquidez.

La justificación del presente trabajo se demuestra por la importancia que tiene en las empresas de logística contar con herramientas que le facilite la visualización en la proyección de información a largo plazo. Para mantener sus operaciones, sostener contratos con líneas aéreas y navieras que le permitan mantenerse competitiva en el mercado.

De lo contrario se verá obligada a utilizar a sus competidores con tarifas más altas, arriesgando su cartera por la competencia desleal que se da en el sector por el acceso a los datos y tarifas dadas a los clientes finales, asimismo incurrir en gastos financieros adicionales que consumen las utilidades.

El objetivo general del informe de trabajo profesional de graduación en relación directa con el problema principal se plantea de la siguiente manera: Presentar el diseño de un presupuesto de ingresos y egresos proyectado a un año de forma mensual para una agencia de carga del municipio de Guatemala con base a la información histórica de los estados financiero de los últimos tres años.

Los objetivos específicos, que sirvieron de guía para la investigación, fueron los siguientes:

Establecer las ventajas financieras para la empresa, por elaborar un presupuesto de ingresos y egresos para mejorar la rentabilidad, controlar los gastos y costos por medio del análisis financiero a los resultados de la empresa; determinar el nivel de ingresos óptimos para cubrir los gastos de la empresa y que deje utilidades en cada periodo en base a las proyecciones realizadas; especificar qué información se utiliza en la elaboración de un presupuesto de ingresos y egresos para actualizarlo en los años siguientes o ajustarlo de ser necesario por factores externos que afecten el presupuesto establecido con antelación; verificar la incidencia en la liquidez de la empresa al utilizar un presupuesto que garantice mejorar la rentabilidad de la empresa por medio de un presupuesto de caja donde se reflejen los ingresos y egresos.

En el capítulo cuatro se exponen los resultados de la información obtenida relacionada con el diseño del presupuesto de ingresos y egresos, se realiza una breve descripción de la organización de la empresa y se describe la situación financiera del año 2017 al 2019.

Se aplica el método del análisis horizontal y vertical al estado de resultados de la empresa Logística ABC, S.A.

Posteriormente se evalúa la capacidad de generar rentabilidad de la empresa

En el punto 4.4 se realiza el presupuesto de ingresos estableciendo las unidades proyectadas para la venta y el precio de venta por unidad.

El punto 4.5 y 4.6 contienen los presupuestos de costos y gastos clasificados en gastos de operación, de oficina y de RRHH.

El punto 4.9 define la información que se necesita para generar el presupuesto para la empresa y se realiza la evaluación de la información presupuestada con la información del año 2019. Como herramienta adicional y complementaria se realiza el presupuesto de caja donde se plasma el beneficio que obtiene el flujo de caja como resultado del cumplimiento del presupuesto de ingresos y egresos.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones del trabajo realizado.

1. ANTECEDENTES

Las agencias de carga, ayudan a resolver los problemas logísticos y de transporte al usuario ya sea exportador o importador. Proporciona asistencia con todo lo relacionado al transporte de carga, materia fiscal y aduanera, aseguramiento y recolección de los productos así, como almacenamientos de mercancías.

El agente de carga ofrece soluciones de logística integral de acuerdo a las necesidades del prestador de los servicios, sin limitantes en la ubicación geográfica, peso, dimensiones y tipo de producto a transportar.

El servicio que presta una agencia de carga se ve afectado por diferentes factores externos tales como: inestabilidad del precio del combustible, demanda y oferta del servicio, competencia desleal, trámites y requisitos para importar y exportar carga, así como otros en menor escala.

1.1 Antecedentes de las agencias de carga

En Guatemala existe la gremial de agencias de Carga –AGAC- “entidad con personería jurídica propia, de carácter privado, no lucrativa, sin fines políticos o religiosos que agrupa a las agencias de carga, empresas consolidadoras y desconsolidadoras de carga, operadores de transporte multimodal, proveedores de servicios de logística y todas las empresas afines al transporte internacional establecidas” (agac, 2018).

Según la gerente de Logística ABC en la actualidad no todas las agencias o empresas dedicadas a este sector en Guatemala están asociadas a la gremial.

La Asociación tiene por objeto agrupar a todas las personas individuales o jurídicas que se dediquen a prestar los servicios relacionados con manejo de carga, bienes o mercadería de terceros. Buscar la unión, profesionalización y la protección de sus asociados, defendiendo los principios de la libre empresa y la libre competencia, para contribuir al desarrollo del comercio exterior de Guatemala, promoviendo, reconociendo y obteniendo una justa, digna y puntual remuneración de sus asociados por medio de

comisiones derivadas del transporte aéreo, marítimo, terrestre u otras empresas de servicio y representar a entidades internacionales con intereses afines a la asociación. (agac, 2018).

Una agencia de carga evoluciona de una empresa de transporte de carga en una o varias modalidades evolucionando a través del tiempo ofreciendo servicios de logística y asesoramiento relacionados con el proceso de importar y exportar.

También existe la Gremial Logística de Guatemala de la Cámara de la Industria cuya misión y visión es “desarrollar un espacio para dar apoyo a los sectores público y privado fortaleciendo la actividad logística, que permita el desarrollo y competitividad de Guatemala con clase mundial” (cig.industriaguatate, 2018), el apoyo de la gremial resulta muy ventajoso y su aporte mejora la expectativa de alcanzar mejoras en el marco normativo, procesos más eficientes y denuncias ante situaciones que provoquen la interrupción de las actividades logísticas. Esta organización empresarial agrupa empresas importadoras, exportadoras, transportistas, navieras, que llevan la cadena productiva de servicios, en el comercio nacional e internacional de Guatemala.

A nivel mundial los agentes de carga pueden certificarse como agente intermediario de carga IATA; es la figura responsable y encargada de todo lo necesario para que la mercancía que se transporta a través de un medio aéreo llegue a su destino.

La Asociación de Transporte Aéreo Internacional (del inglés International Air Transporte Association o IATA) surge en La Habana, Cuba en el año 1945 y fue fundada por 57 miembros de 31 naciones, en su mayoría de Europa y Norteamérica. Luego de varios años de transición fue relanzada para América y el mundo en la Convención de Chicago de 1944 el 7 de diciembre y finalmente fue modificada un año después en octubre de 1945 en La Habana, Cuba. En la actualidad, incluye unas 290 aerolíneas en 120 países.

Según CST Grupo se trata de un agente regulado por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo o IATA. “una asociación creada para la cooperación entre las aerolíneas que promueven la seguridad y la estandarización del transporte de mercancías para, así, aumentar la eficiencia de las transacciones comerciales” (iata, 2018).

La IATA opera en más del 90% de la carga aérea del comercio internacional y permite a sus agentes realizar operaciones entre todas las compañías adscritas (cstgrupo, 2018). Las empresas que decidan certificarse deberán cumplir con los requisitos estipulados en el Manual CASS – Procedimientos Locales emitido en el 2015, los requisitos esenciales son:

- a. Personal cualificado y debidamente preparado, especialmente en lo que se refiere a mercancías peligrosas.
- b. Situación financiera sólida.
- c. Locales de trabajo apropiados y facilidades para el manejo de carga, y
- d. Promoción activa y venta de transporte de carga aérea internacional.

En Guatemala las agencias de carga aérea, pueden constituirse como comerciantes individuales o bajo cualquier forma de sociedad mercantil, en ambos casos deben regirse por las disposiciones del código de comercio.

Para que una empresa pueda operar como agencia de carga debe estar autorizada por la Superintendencia de Administración Tributaria SAT, quien basa su fundamento legal de acuerdo al artículo 5 del Código Aduanero Uniforme Centroamericano-CAUCA, “El Sistema Aduanero está constituido por el Servicio Aduanero y los auxiliares de la función pública aduanera”(CAUCA, 2008).

El artículo 18 del CAUCA considera auxiliares de la función pública aduanera, a las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, que participan ante el servicio aduanero en nombre propio o de terceros en la gestión aduanera.

Actualmente la Superintendencia de Administración Tributaria tiene autorizadas a 178 empresas como consolidadoras y desconsolidadoras de carga, actividad primaria de una agencia de carga. Según datos al 16 de octubre del 2018. (Portal sat, 2018)

1.2 Antecedentes del presupuesto

Según Burbano el presupuesto ha formado parte de la historia del hombre iniciando de una manera empírica, pero se ha incorporado al sistema de administración de la economía de los países en el transcurso del tiempo “1820 Francia adopta el sistema en el sector gubernamental, Estados Unidos lo acoge 1821” siendo en sus orígenes de uso gubernamental “Entre 1912 y 1925 y en especial después de la Primera Guerra Mundial el sector privado notó los beneficios que podría generar la utilización del presupuesto” (Burbano, 2011, pág. 3).

Años más tarde se definen los principios básicos de un sistema presupuestal, En 1930 se celebró en Ginebra el Primer Simposio Internacional de Control Presupuestal, en el que se definen los principios básicos del sistema. En 1948 el Departamento de Marina de los Estados Unidos presenta el presupuesto por programa y actividad. En 1961 el Departamento de Defensa de los Estados Unidos trabaja con un sistema de planeación por programas y presupuestos. En 1965 el gobierno de los Estados Unidos crea el Departamento de Presupuesto. (Burbano, 2011)

En Guatemala para que las instituciones del estado puedan prestar los servicios a favor de la población es necesario que trabajen bajo un presupuesto, el cual previo a ser ejecutado debe pasar por un proceso llamado “proceso presupuestario”, en el que participan La Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia de la República en coordinación del Ministerio de Finanzas Públicas y está regulado por la Ley Orgánica del presupuesto.

Desde un punto de vista empresarial, un presupuesto es “un plan de acción detallado, expresada en términos cuantitativos, que engloba diversos aspectos de la actividad de una empresa, para un periodo determinado”. (Martínez y Milán, 1999, p. 16).

Al ser un plan se debe establecer objetivos y metas expresadas en cantidades monetarias lo que lleva un diseño previo a la implementación. En el diseño se deberá tomar en cuenta los recursos de la empresa.

1.3 Antecedentes del sector de servicios logísticos en Guatemala

Guatemala por su posición geográfica, se encuentra en una posición privilegiada para desarrollar servicios logísticos, cuenta con cercanía a México y EE. UU, puede constituirse como cruce entre Norteamérica y Suramérica y entre el Océano Pacífico y el Océano Atlántico.

A causa de la infraestructura inadecuada, Guatemala presenta uno de los Índices de Desempeño Logístico más bajo de la región, la infraestructura vial no está preparada para vehículos largos / pesados, la infraestructura de embarque / desembarque en los puertos no es eficiente, en el aeropuerto hay solamente 2 cargueros. También, el sector enfrenta otros desafíos importantes: alto costo de la seguridad, falta de capacitación de los conductores de camiones, flota de camiones vieja. (ISDE 2018)

La región centroamericana tiene ineficiencias en la movilidad logística de carga y de pasajeros, sin embargo, Guatemala es uno de los países con más atrasos.

Según datos de la Secretaría de Integración Económica ya Centroamericana (SIECA), la red de carreteras centroamericanas y nacionales es de 17 mil 650 kilómetros, cuenta con 20 aeropuertos internacionales, 34 puertos marítimos y 19 puertos fronterizos intrarregionales. Guatemala solo cuenta con dos aeropuertos internacionales, y una red

de carreteras deteriorada. La infraestructura vial tiene aproximadamente cinco años en deterioro. Solo se han hecho reparaciones de algunos tramos, y ha detenido en algunos periodos la libre circulación de mercancías. (Figuroa, 2018)

En diciembre de 2017 los presidentes centroamericanos aprobaron la Política Marco Regional de Movilidad y Logística, la cual busca transformar la región en un nodo logístico altamente eficiente para el tránsito de cargas y pasajeros. Según la publicación del director Regional de Transporte, Infraestructura y Logística, Roberto Salazar, “con esta política los países asumieron el compromiso de articular sus políticas y planes nacionales en el marco regional, para buscar ser más competitivos en el traslado de mercancías y pasajeros. Esto incluye transporte aéreo, marítimo, vial y ferroviario. La política busca mejorar la competitividad de nuestras economías, incrementar el volumen de las exportaciones y reducir el costo de las importaciones” (Muñoz, 2018)

Esta política fue presentada en abril 2018 en El Salvador y contempla los diversos sectores que se involucran en el desempeño de la Logística de importaciones y exportaciones como lo son: marítimo, terrestre, aeronáutico, ferroviario y gestión en fronteras.

A nivel macroeconómico en la actividad sectorial según Informe del Presidente del Banco de Guatemala ante el honorable Congreso de la República emitido en enero 2019 hace mención “El transporte, almacenamiento y comunicaciones (con un peso relativo de 10.6% en el PIB contribuiría con 0.28 puntos porcentuales) crecería a un ritmo de 3.7%, explicado por el incremento esperado en la demanda intermedia de transporte de carga por parte de las actividades agrícolas, industriales y comerciales, así como del mayor volumen de carga embarcada y desembarcada en los puertos nacionales, debido al crecimiento previsto en el volumen de bienes exportados e importados” (Banco de Guatemala[Banguat],2019)

2. MARCO TEÓRICO

En el marco teórico se exponen los conceptos, teorías y definiciones que enmarcan el tema del informe y proporcionan las bases que ayudan a dar solución al problema planteado.

2.1 Presupuestos

El presupuesto desde el punto de vista de una empresa privada “es una representación en términos contabilísticos de las actividades a realizar en una organización, para alcanzar determinadas metas, y que sirve como instrumento de planificación, de coordinación y control de funciones.” (Rondón, 2001)

Gráficamente se visualiza de la siguiente forma:

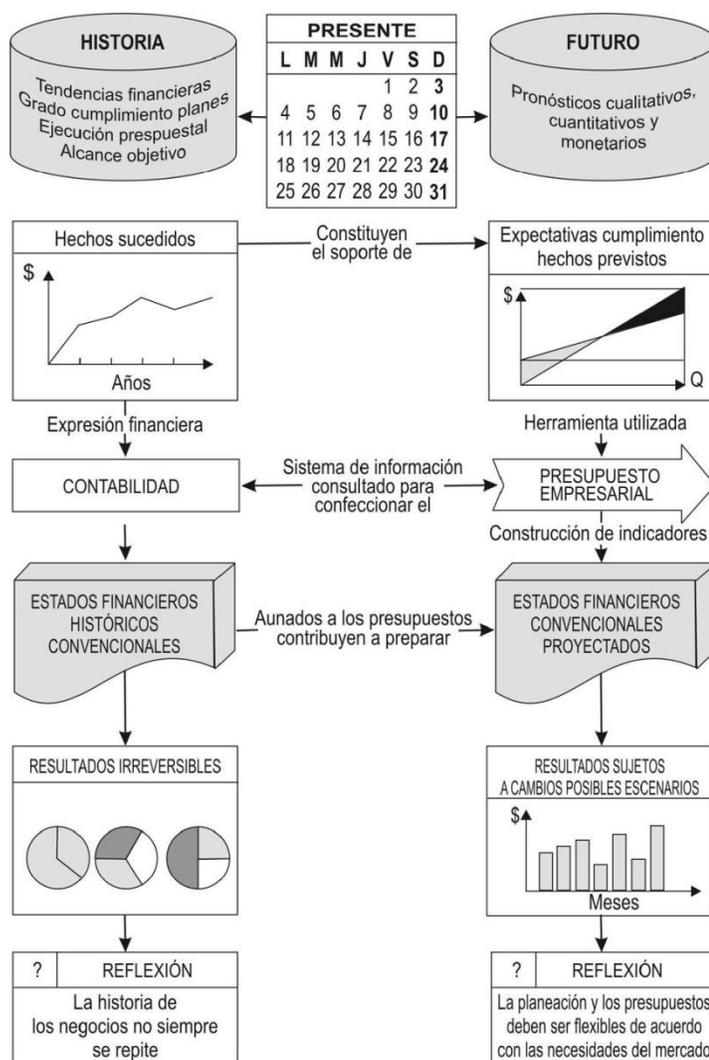


Figura 1. El Presupuesto en el tiempo

Fuente: Tomado de Burbano (2005, P.10)

En la figura 1 se muestra el rol del presupuesto en la empresa, donde interactúan los elementos contables, la planificación y los resultados. Por medio del presupuesto se toma la historia de los datos cuantitativos, cualitativos y monetarios para proyectar resultados, objetivos, metas que pueden estar sujetos a cambios.

2.2 Tipos de presupuestos

Existen diferentes clasificaciones siendo las más relevantes para este trabajo:

2.2.1 Según su flexibilidad

Rígidos, estáticos rígidos, estáticos, fijos o asignados: Son aquellos que se elaboran para un único nivel de actividad y no permiten realizar ajustes necesarios por la variación que ocurre en la realidad. Dejan de lado el entorno de la empresa (económico, político, cultural entre otros). Este tipo de presupuestos se utilizaban anteriormente en el sector público.

Flexibles o variables: Son los que se elaboran para diferentes niveles de actividad y se pueden adaptar a las circunstancias cambiantes del entorno, son dinámicos y adaptativos. (Fagilde, 2009)

Estos se realizan dependiendo los cambios que puedan surgir en el periodo de tiempo en el que son proyectados, y por el tipo de institución que los realiza.

2.2.2 Según el periodo de tiempo

Según Fagilde (2009) clasifica los presupuestos según el periodo de tiempo en el que se proyecta y esto son:

“A corto plazo: Son los que se realizan para cubrir la planeación de la organización en el ciclo de operaciones de un año.

A largo plazo: Este tipo de presupuestos corresponden a los planes de desarrollo que, generalmente, adoptan los estados y grandes empresas”.(p.16)

Esto es en referencia a la duración del proyecto, hay que tomar en cuenta que mientras más sea el tiempo que se presupueste hay que considerar todas las variables internas o externas que puedan tener injerencia en la ejecución del mismo.

2.2.3 Según el campo de aplicación de la empresa

Entre estos presupuestos se destacan:

a. De operación o económicos:

Se relacionan con la parte operativa del negocio “Tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollarán en el periodo siguiente al cual se elaboran y, su contenido se resume en un Estado de Ganancias y Pérdidas” (Fagilde, 2009).

Se recomienda que su elaboración sea anticipada al periodo a presupuestar y en base a estadística existente.

b. Presupuestos de ventas:

Generalmente son preparados por meses, áreas geográficas o puntos de venta, servicios o productos. “El presupuesto anual de operaciones se elabora necesariamente a partir de la cantidad o volumen de ventas que se espera realizar durante el periodo cubierto por el mismo. De la previsión del volumen de ventas dependen, en general, la producción, los inventarios, las compras, los ingresos, los egresos y los resultados” (Unda, 2014). Por lo tanto, es el primer componente de un presupuesto y generalmente es elaborado por el gerente de ventas.

c. Presupuestos de producción:

“Comúnmente se expresan en unidades físicas. La información necesaria para preparar este presupuesto incluye tipos y capacidades de máquinas, cantidades económicas a producir y disponibilidad de los materiales.” (Fagilde, 2009)

Este presupuesto es solo una fase del presupuesto operacional utilizado en empresas manufactureras donde es transformada la materia prima.

d. Presupuesto de compras:

Según Fagilde (2009) “es el presupuesto que prevé las compras de materias primas y/o mercancías que se harán durante determinado periodo. Generalmente se hacen en unidades y costos”, la finalidad de este presupuesto es adquirir los materiales para cubrir la producción, tener existencias razonables que no implique costos mayores por almacenamiento, riesgo por deterioro o vencimiento.

e. Presupuesto de costo-producción:

Según Fagilde (2010) expresa que algunas veces esta información se incluye en el presupuesto de producción. Al comparar el costo de producción con el precio de venta, muestra si los márgenes de utilidad son adecuados.

Este presupuesto convierte el volumen de las ventas en unidades de fabricación, con él, es posible calcular los costos necesarios para alcanzar las ventas planificadas.

f. Presupuesto de flujo de efectivo:

Un presupuesto de flujo de efectivo muestra cuánto dinero se espera tener en el transcurso de un tiempo determinado.

Es esencial en cualquier compañía, debe ser preparado luego de que todos los demás presupuestos hayan sido completados. “El presupuesto de flujo de efectivo presenta las fuentes (u orígenes) y los usos (o aplicaciones) planificados para el efectivo durante el año presupuestado”. (Rivera, 2005)

Nos muestra si será necesario utilizar financiamiento externo, sin un presupuesto de flujo de efectivo una empresa puede gastar más de lo que tiene ocasionando problemas de iliquidez.

g. Presupuesto maestro:

Este presupuesto cuantifica las expectativas que tiene la administración y surgen de la evaluación integral del futuro de la empresa.

“incluye las principales actividades de la empresa. Conjunta y coordina todas las actividades de los otros presupuestos y puede ser concebido como el “presupuesto de presupuestos”.” (Fagilde, 2009)

Para su eficiencia debe de estar coordinado por la gerencia, engloba todas las áreas de la empresa y es la culminación del proceso de la planificación.

h. Financieros:

Se clasifican dos que tienen estricta relación con la liquidez de la empresa. En estos presupuestos se incluyen los rubros y/o partidas que inciden en el balance. Hay dos tipos: 1) el de caja o tesorería y 2) el de capital o erogaciones capitalizables.

1. Presupuesto de tesorería:

Según Fagilde (2009) tiene en cuenta las estimaciones previstas de fondos disponibles en caja, bancos y valores fáciles de realizar. Se puede llamar también presupuesto de caja o de flujo de fondos porque se utiliza para prever los recursos monetarios que la organización necesita para desarrollar sus operaciones. Se formula por periodos mensuales o trimestrales.

2 Presupuesto de erogaciones capitalizables:

Es el que controla, básicamente todas las inversiones en activos fijos. Permite evaluar las diferentes alternativas de inversión y el monto de recursos financieros que se requieren para llevarlas a cabo. (Fagilde, 2009)

Da una oportuna proyección sobre el uso del efectivo, se puede prever situaciones de iliquidez o identificar excedentes de efectivo para reinversión.

Cada uno de los presupuestos aporta información específica de cada área de la empresa, se deben integrar y realizar el presupuesto maestro. Son realizados generalmente por el encargado de cada área, pero deberán ser autorizados por la dirección general. Apegarse a los objetivos de la empresa, ser planificados, y realizados en un periodo predeterminado. Una vez sean aprobados se deben de controlar y medir los resultados para cumplir con las metas previstas.

2.3 Proceso presupuestario

El proceso presupuestal para Burbano (2011) “debe tener en cuenta un cierto número de factores de operación que dan origen a los gastos planeados para generar los ingresos operacionales”.(p.224)

Es la expresión en términos monetarios de los planes de acción que la empresa tiene previsto llevar a cabo a lo largo de un periodo de operaciones estos deben ser definidos previo a iniciar con el proceso.

Según Fagilde (2009) este proceso refleja a través de los presupuestos los objetivos fijados por la empresa a corto y largo plazo, el proceso termina con el control presupuestario, que evalúa el resultado de las acciones emprendidas y permite establecer un ajuste a las acciones que permita fijar nuevos objetivos.

Para tener claro el proceso se puede realizar una calendarización o cronograma con cada etapa del proceso definiendo tiempos y asignando a los responsables de cada actividad.

2.4 Ingresos

En contabilidad se entiende por ingreso “a flujos de entrada de activos recibidos en intercambio por productos o servicios que se suministran a los clientes” (López, 2010)

Este aumento no puede deberse a nuevas aportaciones de los socios, sino que deben proceder de su actividad, de prestar servicios o por venta de bienes, son todas las entradas financieras que recibe una empresa en forma de remuneración por esa actividad generalmente en forma de dinero.

2.5 Egresos

Se entiende por egresos a “las salidas que incluyen las cantidades entregadas por compras, salarios, pagos de capital e intereses de préstamos y otros” (Sabino, 2020)

En finanzas los egresos son todas las salidas monetarias de una empresa vinculados directa o indirectamente con la actividad que se realiza.

2.6 Gastos

Según el marco conceptual para la Información financiera “los gastos representan incrementos en los pasivos que originan disminuciones en el patrimonio” (IFRS Foundation, 2020).

Es decir, cuando se tiene un gasto, lo que se hace es realizar una transacción enviando dinero a cambio de recibir un bien o servicio. Al efectuarse un gasto se produce una

salida de dinero pero no necesariamente la salida de dinero se realiza en el momento de la adquisición, se puede adquirir algo y pagarlo después o viceversa.

2.7 Empresa

Se define por empresa a la “unidad de control y decisión que utiliza diferentes insumos para producir bienes o servicios. Las empresas, según su propiedad, pueden ser privadas o públicas; en el primer caso pertenecen a un empresario o conjunto de empresarios, mientras que en el segundo la propiedad es del Estado, ya sea a nivel nacional, regional o municipal” (Sabino, 2018)

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades económicas o comerciales. Tiene personalidad jurídica y debe estar legalmente constituida.

2.7.1 Empresa mercantil

El Código de Comercio establece en el Artículo 655. EMPRESA MERCANTIL

“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”. La empresa mercantil será reportada como un bien mueble.

2.7.2 Empresa consolidadora y desconsolidadora de carga

Es un persona jurídica o individual constituida legalmente según normativa vigente en Guatemala tipificada según el reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano -CAUCA- (2008, art 121): “Los consolidadores de carga son personas que, en su giro comercial, se dedican principal o accesoriamente a contratar, en nombre propio y por su cuenta, servicios de transporte internacional de mercancías que ellos mismos agrupan, destinadas a uno o más consignatarios”.

Los desconsolidadores de carga son personas a las que se consigna el documento de transporte madre o master sea aéreo, marítimo o terrestre (master airway bill, master bill of lading o carta de porte) y que tiene como propósito desconsolidar la carga en su destino.

2.8 Agencia de carga

Un embarcador o agente de carga, es una persona física o jurídica que presta servicios en el transporte internacional de mercancías.

Es un intermediario entre el exportador o importador y las compañías de transporte son mediadores en las operaciones de transporte internacional por cualquier medio de transporte (transporte marítimo, transporte fluvial, transporte aéreo, transporte ferroviario, transporte por carretera o transporte multimodal). Organiza el enlace entre los distintos transportistas y así asegura la continuidad del transporte de la mercancía a través de distintos medios de transporte. Además, suele coordinar las operaciones administrativas relacionadas con el transporte internacional, como trámites aduaneros, gestión financiera, créditos documentarios, contrato de seguro, representación fiscal. (Oxford Economics, 2018)

Actúan de forma similar a las agencias de transporte: adoptan la posición de cargador frente al transportista, y de transportista frente al cargador.

La figura de agencia de carga está regulada en la mayoría de los países y sus funciones quedan definidas dentro del ámbito del comercio internacional.

En Guatemala las empresas mercantiles que deseen operar como agencias de carga deben estar autorizadas ante la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- y están clasificados como Auxiliares de la Función Pública Aduanera.

2.9 Auxiliar de la función pública

Sobre los Auxiliares de la función pública el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (2008) hace mención:

Artículo 18

Se consideran auxiliares de la función pública aduanera, las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, que participan ante el servicio aduanero en nombre propio o de terceros, en la gestión aduanera.

Artículo 19. Auxiliares previstos

Son auxiliares:

- a) los agentes aduaneros;
- b) los depositarios aduaneros;
- c) los transportistas aduaneros; y,
- d) los demás que establezca el Reglamento.

Estos auxiliares deben ser autorizados por la entidad correspondiente, y al referirse que participan ante el servicio aduanero se refiere a la intervención en los procesos establecidos de importación y exportación dentro del recinto aduanero en el territorio guatemalteco.

Artículo 20. Responsabilidad solidaria de los auxiliares

Los auxiliares serán responsables solidarios ante el Fisco, por las consecuencias tributarias derivadas de los actos, omisiones, infracciones y delitos en que incurran personalmente o sus empleados acreditados ante el servicio aduanero, sin perjuicio de las responsabilidades civiles, administrativas y penales, a que dichos empleados queden legalmente sujetos.

Esto es a toda irregularidad cometida en contra de lo que se establece en códigos, reglamentos y/o leyes, en relación a las importaciones o exportaciones. A pesar que un auxiliar no es propietario de las mercancías sujetas a estos procesos.

Entre las obligaciones que Los Auxiliares tendrán se citan las siguientes:

- a) Llevar registros de todos los actos, operaciones y regímenes aduaneros en que intervengan, en la forma y medios establecidos por el servicio aduanero;
- b) Conservar y mantener a disposición del servicio aduanero, los documentos y la información relativa a su gestión, por un plazo de cinco años;
- c) Exhibir, a requerimiento del servicio aduanero, los libros de contabilidad, sus anexos, archivos, registros contables y cualquier otra información de trascendencia tributaria o aduanera y los archivos electrónicos, soportes magnéticos o similares que respalden o contengan esa información. Superintendencia de Administración Tributaria [SAT] (2019).

Estas obligaciones están en concordancia con lo estipulado por la Superintendencia de Administración Tributaria y el tiempo establecido para la conservación del soporte de las transacciones contables. Entre los documentos a resguardar están las pólizas de importación, facturas de compra, comprobante de pago de la mercadería y del pago de impuestos y aranceles, documentos de transporte, pólizas de seguros, licencias o permisos de importación.

- d) Transmitir electrónicamente, las declaraciones aduaneras e información complementaria relativa a los actos, operaciones o regímenes aduaneros en que participen;
- e) Cumplir con los formatos y procedimientos para la transmisión electrónica de datos, siguiendo los requerimientos de integración con los sistemas informáticos utilizados por el servicio aduanero;
- f) Comprobar las condiciones y estados de los embalajes, sellos, precintos y demás medidas de seguridad de las mercancías y medios de transporte y comunicar

inmediatamente al servicio aduanero cualquier irregularidad, cuando les corresponda recibir, almacenar o transportar mercancías;

La transmisión electrónica es conocida como manifiesto de embarque y en reglamento al CAUCA (2008) estipula el tiempo máximo permitido para su transmisión a la Superintendencia de Administración Tributaria previo a la llegada de la carga a territorio guatemalteco para no incurrir en sanciones.

La garantía es una fianza de caución que debe ser renovada anualmente a favor de la Superintendencia de Aduanas y los incisos h, i, j y k del artículo 21 del CAUCA (2008) son parte de los requisitos a cumplir para poder operar como empresa consolidadora de carga o empresa courier. Este proceso está detallado en documento DG-IAD/DNO-AR-07 de la Unidad de Normas y Procedimientos de Departamento Normativo, Intendencia de aduanas, (SAT, 2019).

La garantía será determinada, fijada y ajustada de conformidad con los parámetros establecidos por el Reglamento del CAUCA (2008).

Las obligaciones para este tipo de empresa son específicas a su actividad y relación con el ramo aduanero ya que son considerados auxiliares y/o colaboradores con el sistema fiscal y aduanal, en el cumplimiento de los procesos y procedimientos establecidos.

2.10 CAUCA

Es el Código Aduanero Uniforme Centroamericano actualmente vigente y de cumplimiento obligatorio a nivel de Centro América.

En su artículo 1 especifica: El presente Código Aduanero Uniforme Centroamericano tiene por objeto establecer la legislación aduanera básica de los Estados Parte conforme los requerimientos del Mercado Común Centroamericano y de los

instrumentos regionales de la integración, en particular con el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano. (CAUCA, 2008)

El ámbito de aplicación de este código es en territorio aduanero de cada uno de los países participantes.

2.11 IATA

IATA es el instrumento para la cooperación entre aerolíneas, promoviendo la seguridad, fiabilidad, confianza y economía en el transporte aéreo en beneficio económico de sus accionistas privados. (iata, 2018)

Para poder realizar la actividad de consolidar y desconsolidar carga cumpliendo con ciertos estándares de calidad y poder transportar mercancías o sustancias peligrosas en la modalidad aérea, es necesario estar certificado por IATA, para garantizar el cumplimiento de las normas de seguridad establecidas por las líneas aéreas para la protección de sus pasajeros.

2.12 Carga

Según (González, 2017) carga es el bien mueble también llamada mercadería lista para ser trasladada de un lugar a otro sin alterar sus principales características. Existe una gran diversidad de productos susceptibles a ser transportados y comercializados.

Para garantizar un manejo adecuado, la carga debe de clasificarse por su tipo y por su naturaleza.

2.13 Términos generales en el manejo de carga

Entre los conceptos y términos relacionados a la actividad de transporte de carga o mercancías están según el Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano (2008):

a) Consolidación de mercancías

Actividad que agrupa diferentes embarques (cargas) de uno o varios consignatarios, para ser transportados bajo un solo documento de transporte madre.

b) Desconsolidación de mercancías

Actividad que desagrupa embarques consolidados en un mismo documento de transporte u otro equivalente y que vienen destinados a diferentes consignatarios, presentando cada embarque individual con su respectivo documento de transporte hijo.

c) Documento de transporte

Contrato entre el remitente y el porteador que contiene las características para transportar la carga por vía marítima, terrestre o aérea o una combinación de éstas (multimodal).

d) Embarque

Proceso mediante el cual se cargan las mercancías en los medios de transporte.

e) Factura comercial

Documento emitido por el vendedor, en el cual se describe las mercancías a exportar o importar, cantidades, precios unitarios y totales. Y demás requisitos requeridas por el comercio exterior.

f) Guía aérea

Documento equivalente al conocimiento de embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancías.

g) Manifiesto de carga

Documento presentado por el responsable de transportar las mercancías, con anterioridad a la llegada o a la partida del medio de transporte y que contiene la información requerida en el Reglamento.

h) Mercancía

Bienes corpóreos e incorpóreos susceptibles de intercambio comercial.

g) Operación aduanera

Actividad física, autorizada por el Código, el Reglamento u otra normativa relacionada, de la que son objeto las mercancías. (RECAUCA, 2008)

3. METODOLOGÍA

En este capítulo se menciona la metodología utilizada en el trabajo profesional de graduación que explica cómo se resolvió el problema del informe relacionado con el diseño de un presupuesto de ingreso y egresos para una empresa clasificada como agencia de carga.

El contenido del capítulo incluye: la definición del problema, objetivo general y objetivos específicos; las técnicas de investigación documental y de campo utilizadas. En general, la metodología presenta el resumen del procedimiento usado en el desarrollo del informe de trabajo profesional de graduación.

3.1 Definición del problema

Se decide abordar el tema de diseño de un presupuesto de ingresos y egresos debido a la importancia que tiene la utilización de un presupuesto en una empresa autorizada como agencia de carga, para proporcionar servicios de transporte internacional de mercancías en la modalidad aéreo, marítimo y terrestre como servicios principales. Que compite con empresas poseedoras de los medios de transporte para la ejecución del mismo y otras empresas que también funcionan como agencias de carga.

A falta de una herramienta financiera que facilite la visualización de la proyección de información a largo plazo, impide ver si se obtienen los ingresos suficientes para cubrir los gastos, no se prevé la falta de liquidez ocasionando retraso en el cumplimiento de las obligaciones; generando gastos extras como multas, intereses y moras por la falta de pago a proveedores y acreedores de servicios, incertidumbre por parte del equipo de trabajos si es una empresa con la liquidez suficiente para seguir operando.

Haciendo uso de fuentes de financiamiento inmediato como tarjetas de crédito, a un costo alto por intereses al no cumplirse con el tiempo establecido de pago.

Así mismo genera deudas, otorgamiento de créditos a clientes mayores al tiempo dado por los proveedores de servicios, que concluye en la pérdida de créditos con proveedores, pago de servicios de contado, utilizando proveedores con tarifas más altas que cierran la oportunidad de generación de ingresos y gastos financieros adicionales que consumen la utilidad en el periodo.

3.1.1 Especificación del problema y subtemas

Dada la problemática detectada en la empresa consistente en baja rentabilidad, oportunidad de mejoras en el control de los gastos y costos y disminución de capital se plantea la siguiente pregunta:

¿Cuál es el presupuesto óptimo de ingresos y egresos en una empresa clasificada como agencia de carga en el municipio de Guatemala?

Subtemas:

- a. ¿Cuáles son las ventajas financieras de tener un presupuesto de ingresos y egresos?
- b. ¿Cuenta la empresa con el suficiente nivel de ingresos para cubrir sus egresos durante el tiempo que otorga crédito a su cartera de clientes?
- c. ¿Qué información financiera se necesita para elaborar un presupuesto de ingresos y egresos?

3.1.2 Punto de vista

El punto de vista en el que se realizará este trabajo será el financiero.

3.1.3 Delimitación del problema

Se definen los siguientes parámetros para presentar un resultado efectivo como respuesta del informe de trabajo profesional de graduación.

3.1.4 Unidad de análisis

Una empresa clasificada como agencia de carga.

3.1.5 Periodo histórico

El diseño de presupuesto de ingresos y egresos se proyectará mensualmente en un periodo de un año. Basado con la información financiera histórica de los años 2017, 2018 y 2019.

3.1.6 Ámbito geográfico

Municipio de Guatemala.

3.2 Objetivos

En los objetivos se plasman los propósitos o fines del informe de trabajo profesional de graduación, que para el problema planteado se formula el siguiente objetivo general y los correspondientes objetivos específicos:

3.2.1 Objetivo general

Presentar el diseño de un presupuesto de ingresos para una empresa clasificada como agencia de carga en el municipio de Guatemala.

3.2.2 Objetivos específicos

- a. Realizar el diagnóstico financiero a los resultados de la empresa para establecer las ventajas financieras, por elaborar un presupuesto de ingresos y egresos mejorando la rentabilidad, controlando los gastos y costos.
- b. Especificar qué información se utiliza en la elaboración de un presupuesto de ingresos y egresos para actualizarlo en los años siguientes o ajustarlo de ser necesario por factores externos que afecten el presupuesto establecido con antelación.
- c. Determinar el nivel de ingresos óptimos para cubrir los gastos de la empresa y que deje utilidades en cada periodo en base a las proyecciones realizadas.
- d. Verificar la incidencia en la liquidez de la empresa al utilizar un presupuesto que garantice mejorar la rentabilidad de la empresa por medio de un presupuesto de caja donde se reflejen los ingresos y egresos.

3.3 Método científico

El método científico es el fundamento del presente informe de trabajo profesional de graduación relacionado con la presentación y elaboración del diseño de un presupuesto de ingresos y egresos para una empresa clasificada como agencia de carga en el sector servicios de transporte de carga en el municipio de Guatemala.

A través de este método de investigación se obtuvo conocimiento objetivo de la realidad.

El enfoque metódico que se le dio al informe de trabajo profesional de graduación es el enfoque financiero utilizando técnicas de investigación como la observación, entrevistas y el análisis de información numérica estadística.

3.3.1 Fases del método científico

Se aplicó el método científico por medio de las siguientes fases:

a. Fase indagatoria

Consiste en la recopilación de fuentes de información primaria, a través de la investigación de documentación teórica de diversos autores en temas de presupuestos, sus objetivos, ventajas, métodos para su elaboración así como el estado financiero actual de la empresa objeto de estudio.

Se recaudó información a través la observación y recopilación de datos financieros, estadísticos e históricos de la empresa consolidadora de carga objeto de estudio. Elaborada fidedignamente por la contadora registrada, quien fue autorizada por la gerencia general, para entregarla en formato digital.

b. Fase demostrativa

Los datos obtenidos se procesaron y analizaron por medio del análisis estadístico mediante el cálculo de porcentajes y operaciones aritméticas. Que generaron las conclusiones generales para resolver el problema del informe de trabajo profesional de graduación y elaborar el caso práctico propuesto en el objetivo general.

c. Fase expositiva

Se expone el resultado en el informe de trabajo profesional de graduación que contiene los aportes, el análisis de los datos, la propuesta del presupuesto de ingresos y egresos, las conclusiones y recomendaciones que se llegaron a través de este trabajo.

3.4 Técnicas de investigación aplicadas

Las técnicas de investigación documental y de campo aplicadas en el presente informe de trabajo profesional de graduación, se refieren a lo siguiente:

3.4.1 Técnicas de investigación documental

Se realizó una revisión bibliográfica utilizando la lectura analítica, resaltado, resumen, mapas conceptuales, comparación de conceptos, eliminación de ideas, a los siguientes medios:

- a. E-books
- b. Tesis
- c. Informes
- d. Diccionarios
- e. E-grafía

3.4.2 Técnicas de investigación de campo

Para la obtención de la información necesaria en la realización del informe de trabajo profesional de graduación se utilizó en la empresa objeto de estudio las siguientes técnicas:

a. Técnica de la entrevista

Se aplicó a la Gerencia General de la empresa el instrumento de la entrevista dirigida integrada por 10 preguntas abiertas ver anexo No. 1, para obtener información a nivel general del estado de liquidez y posibles inconvenientes financieros por los que atraviesa la compañía.

b. Técnica de la encuesta

Se realizó una encuesta al tesorero de la empresa donde se le entregó la herramienta del cuestionario con 10 preguntas directas ver anexo No. 2, donde se determinó las consecuencias de la falta de un presupuesto y establecer los conflictos que provocan la falta de liquidez de la empresa en el flujo de caja que se maneja diariamente.

c. Análisis de documentos

Se utilizó la técnica de análisis de documentos e información digital a los estados financieros, integración de cuentas por cobrar, cuentas por pagar, disponibilidades bancarias, declaraciones de impuestos y regímenes tributarios. Del periodo de la muestra seleccionada para determinar el nivel de ingresos y egresos de la empresa. Con los que se realizan los pronósticos y proyecciones necesarias que forman parte del modelo del presupuesto presentado.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente capítulo expone los resultados del informe de trabajo profesional de graduación relacionados con el diseño de un presupuesto de ingresos y egresos como herramienta de planificación y mejora en el manejo del flujo de caja.

La agencia de carga ABC, no cuenta con presupuestos de ingresos, costos y gastos, autorizados por la junta directiva, que puedan ser usados como herramienta para el seguimiento de los resultados financieros. Derivado del trabajo realizado se obtuvo la información necesaria para la elaboración de los presupuestos necesarios.

4.1 Descripción de la empresa

La empresa ABC Logística, S.A. constituida el 09 de enero de 1998 de acuerdo a las disposiciones del código de comercio de Guatemala, se dedica a la prestación de servicios logísticos de exportación e importación de mercancías, su domicilio fiscal es la Av. Hincapié 24-20 Zona 13, en la ciudad de Guatemala.

Es proveedor de servicios en el sector de transporte de carga, contando con el permiso de agencia de carga y empresa courier otorgados por la Superintendencia de Aduanas SAT, para desempeñar la función de consolidadora de carga aérea, marítima y terrestre.

Por medio de contratos obtenidos directamente con líneas aéreas, navieras, transportistas y la representación de un agente que radica en Estados Unidos le permite revender el servicio a otras empresas que no están autorizadas para trabajar como consolidadores de carga y a importadores y exportadores directos.

4.1.1 Organización

Constituida como sociedad anónima es una empresa familiar y están definidas las siguientes posiciones:

Asamblea general de accionistas: Conformada por los socios de la empresa.

Junta directiva: Conformada por varios socios, encargados de dirigir el negocio.

Gerente general: Se encarga de dirigir la empresa, le reportan el gerente de ventas y el gerente de operaciones.

La gerencia general está precedida por uno de los socios, la junta directiva está integrada por los mismos socios y familiares que ejercen puestos a nivel de supervisión y otras gerencias dentro de la empresa.

Gerente de ventas: Se encarga de crear relaciones comerciales con los clientes, le reportan dos vendedores o asesores de ventas.

Asesores de ventas. Son los encargados de promocionar los servicios de la empresa, su deber es conseguir nuevos clientes.

Encargado de servicio al cliente: Es el que mantienen el contacto con los clientes, para atender sus solicitudes.

Gerente de operaciones: Es el encargado de coordinar las labores del personal de operaciones; le reportan el jefe de operaciones aéreas y dos supervisores de carga.

Supervisor de importaciones: Es el encargado de coordinar el trabajo de los agentes de tráfico de importación de carga.

Supervisor de courier: Es el encargado de coordinar la exportación e importación de courier.

Encargado de aduana: En las importaciones es el encargado de retirar de las líneas aéreas, las guías aéreas que amparan las mercancías importadas y hacer el proceso de declaración de mercaderías ante aduana.

Contador general: Es el encargado de coordinar y supervisar las operaciones contables de la empresa; le reporta un auxiliar de contabilidad que se encarga de realizar los registros contables y la facturación a los clientes.

Tesorero: Es el encargado de programar los pagos a proveedores, autorización de egresos de la empresa, realizar la disponibilidad bancaria, flujo de caja, pago de impuestos, evaluación de la cobranza, control de gastos y pagos con tarjetas de crédito.

La empresa realiza las actividades de entrega de mercaderías por medio de paneles de reparto, un camión y tres motocicletas, a través de tres personas que están designados como drivers o mensajeros.

Subcontrata los servicios de un agente aduanero quien es el encargado de emitir las pólizas de importación –DUCAS- para la nacionalización de bienes de los clientes a quienes se les presta el servicio de importación y exportación de carga.

4.1.2 Diagnostico financiero del estado actual de la empresa

A continuación se expone la situación financiera de la empresa relacionada a los resultados provenientes de la prestación de servicios, elaborados con información obtenida de tres períodos fiscales comprendidos del año dos mil diecisiete al año dos mil diez y nueve.

Tabla 1: Análisis vertical del Estado de resultados

De los años 2017, 2018 y 2019

Cifras en miles de quetzales y en porcentajes

	2017	%	2018	%	2019	%
Ingresos	3,235,609	100%	3,900,700	100%	5,233,712	100%
Costos operativos	1,670,854	52%	2,531,976	65%	3,286,284	63%
Gastos	1,188,251	37%	1,269,434	33%	1,876,547	36%
Otros gastos y productos financieros	98,684	3%	50,197	1%	13,698	0.3%
UAI	277,820	9%	49,092	1%	57,184	1%

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

Se puede observar un crecimiento en los ingresos durante cada ejercicio, con un costo directo arriba del cincuenta por ciento, para el año 2019 el costo se incrementa al 63%; dejando un margen de ganancia bruta bajo para cubrir los gastos fijos.

Los gastos de operación se mantienen dentro de un porcentaje del 37% al 36% en el año 2018 bajo 3 puntos pero en este año el costo operativo se incrementó al 65%.

En cada periodo se incurre en otros gastos y productos que no son del giro del negocio, disminuyendo significativamente en el 2019.

La utilidad para el año 2019 alcanza el 1% de los ingresos antes de impuestos que en relación al año 2017 (que es el mejor año de los evaluados), disminuye significativamente a pesar de un incremento en los ingresos de dos millones de quetzales.

Es importante indicar que el crecimiento en ventas para el año 2019 fue el resultado de la decisión de impulsar un departamento comercial que no existía formalmente en los años anteriores, así como nuevas estrategias comerciales donde se concretan alianzas con empresas del mismo sector de servicios de logística, específicamente en el servicio

de compras on line denominados coloaders donde se obtiene un crecimiento importante.

Por último también se suma una nueva línea de negocio que es la venta de un producto que se importa desde Estados Unidos, para un nicho en particular aprovechando ventajas competitivas existentes para los años 2018 y 2019. Proyecto liderado por el por director de la empresa.

Se puede evidenciar que el incremento en los ingresos, producto del desarrollo de un departamento comercial no corresponde a la generación de utilidades por lo que se considera que el objetivo de este informe de trabajo profesional de graduación puede contribuir y aportar valor a la empresa para alcanzar una planificación financiera adecuada; plasmada en un presupuesto de ingresos y egresos. Que le servirá a la administración para obtener al final del periodo los objetivos deseados.

4.2 Análisis horizontal del estado de resultados

A continuación se presentan los incrementos o disminuciones de los componentes del estado de resultados de la empresa, en comparación de un año a su inmediato anterior dentro del periodo analizado, así como el peso porcentual de cada rubro en relación a los ingresos.

Se analizan los últimos tres periodos contables anteriores al periodo en el que se realizara el caso práctico del presente trabajo de graduación, con la finalidad de obtener la información necesaria para la proyección de ingresos y egresos de la empresa.

Tabla 2: Análisis horizontal del estado de resultados

De los años 2017, 2018 y 2019

Cifras en miles de quetzales y porcentajes

	2017	%	2018	%	2019	%	variaciones				Totales
							2018 - 2017		2019 - 2018		
							valor	%	valor	%	
Ingresos	3,235,609	100%	3,900,700	100%	5,233,712	100%	665,091	21%	1,333,012	34%	12,370,021
Costos operativos	1,670,854	52%	2,531,976	65%	3,286,284	63%	861,122	52%	754,307	30%	7,489,115
Gastos	1,188,251	37%	1,269,434	33%	1,876,547	36%	81,183	6.8%	607,112	48%	4,334,232
Otros gastos financieros	98,684	3%	50,197	1%	13,698	0.3%	-48,487	49.1%	-36,499	73%	162,579
UAI	277,820	9%	49,092	1%	57,184	1%	228,728	-82%	8,092	16%	384,095

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

Para el año 2017 la utilidad obtenida antes de impuestos es el 9% sobre los ingresos con un costo de operación del 52%, para el año 2018 se obtuvo un incremento en ingresos del 21% pero el incremento en costos no va en relación al aumento de las ventas ya que este sube un 52% vrs el 21% de crecimiento en ventas. Los gastos aumentan en 7% lo que se considera razonable. Estos para el año 2019 incrementan considerablemente en Q607, 112 que representa un aumento del 48%. También se da un crecimiento de ingresos pero solo es el 34%. El aumento en gastos no muestra relación con el crecimiento en ingresos.

El costo para este periodo es del 63% y el gasto está en un 36%, los costos crecen un 30% lo que es positivo ya que no es un monto mayor al incremento en las ventas. Lo que muestra que se tuvieron los costos controlados en este periodo.

El margen de utilidad es del 1% en relación a los ingresos, igual al año 2017 y Q8, 000 más en valor absoluto. Los ingresos incrementaron en 1.3 millones, donde deja en evidencia el efecto positivo la labor de ventas. Mas no demuestra que esta labor contribuya a la generación de riqueza, no se evidencia un resultado positivo, siendo el resultado el mismo al obtenido en el año 2018 y menor al año 2017.

Existe una oportunidad de mejora en las operaciones de la empresa debido a que el incremento en ventas se consume en el incremento de los costos directos y gastos que el análisis horizontal refleja; donde se hace constar que la sumatoria de gastos y costos es igual al incremento de los ingresos.

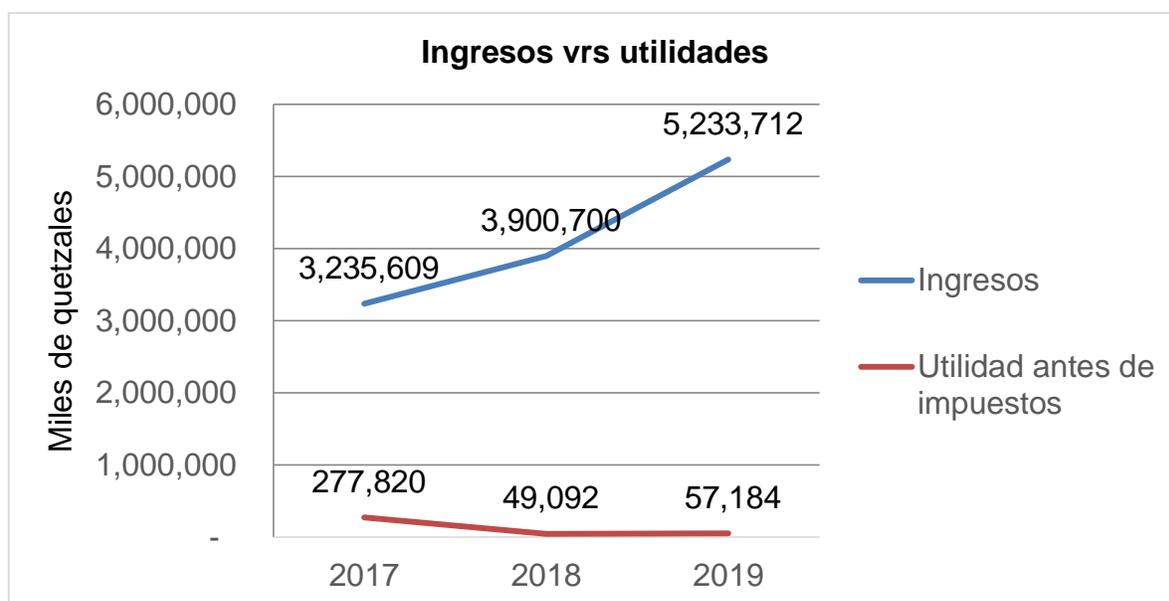
Motivo por el cual se elige a la empresa en estudio para diseñar una herramienta financiera de planificación y control como lo es el presupuesto. Para que se pueda planificar el crecimiento en ventas en los futuros períodos teniendo un control en los gastos y costos que le permita a la administración tener una gestión positiva y producir utilidades para los socios, razón de ser de la organización.

La utilidad acumulada antes de impuestos asciende a Q384,095 en los tres años evaluados, financieramente este resultado cambia después del pago de impuestos debido a que dentro de esta información existen gastos y costos no deducibles. Dejando una utilidad acumulada en los tres períodos menor al 1% sobre los ingresos. Por lo que hace más evidente la implementación de políticas y planificación financiera para controlar este tipo de costo y gasto, aprovechando el esfuerzo de la fuerza de ventas y los negocios nuevos obtenidos en los dos últimos años.

4.2.1 Correlación de ingresos y utilidades

Del año 2017 al año 2019 existe un crecimiento en ventas del 62% se incrementan las ventas de 3.2 millones a 5.2 millones de quetzales. Pero no va en relación a la

generación de utilidades, en la gráfica de la figura 3 se evidencia que las utilidades decrecieron en comparación al año 2017. En 2019 existe un crecimiento en relación al año anterior y equivale al 1% sobre los ingresos.



Gráfica 1: Gráfica crecimiento en ventas versus utilidades.

Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica No. 1 se puede observar el crecimiento de los ingresos y la utilidad generada por cada año. Se refleja una falta de planificación y control de los costos y gastos incidiendo negativamente en la generación de rentabilidad. Las utilidades del periodo debieran crecer proporcionalmente a los ingresos, situación que no sucede en la empresa. Adicional existe otra situación desfavorable en el resultado neto del año 2019, debido a que la empresa incurre en gastos y costo no deducibles del impuesto sobre la renta. Estos se deben de sumar al resultado obtenido del periodo según la información financiera para la elaboración de la declaración jurada anual ante el fisco. Y es hasta en este momento, que la empresa se percató de cómo el resultado neto es afectado.

4.2.2 Gastos operativos

La empresa ABC Logística, S.A. clasifica los gastos en gastos de operación, de oficina o administrativos, RRHH y en honorarios profesionales. En los gastos de operación se agrupan los gastos variables y fijos que son originados por la prestación de servicios de manera indirecta. Como lo son los combustibles utilizados para la recolección de paquetes o cargas y lo vinculado a la utilización de los vehículos.

Tabla 3: Análisis horizontal de los gastos operativos

De los años 2017, 2018 y 2019

Cifras en miles de quetzales y porcentajes

	2017	2018	2019	variaciones			
				2018 - 2017		2019 - 2018	
				valor	%	valor	%
Operación	76,689	103,525	202,436	26,835	35%	98,911	96%
Parqueos	7,867	11,292	10,601	3,424	44%	-691	-6%
Combustibles y lubricantes	27,005	19,253	6,506	-7,752	-29%	-12,746	-66%
Rep. y mant vehículos	10,310	13,602	11,980	3,292	32%	-1,622	-12%
Depreciación vehículos	6,113	29,465	32,815	23,352	382%	3,350	11%
Seguros	12,039	18,196	33,122	6,157	51%	14,925	82%
Gastos no deducibles	13,356	11,717	107,412	-1,639	-12%	95,695	817%

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

En la tabla 3 se detallan los gastos operativos y las variaciones horizontales refleja un incremento considerable en el 2019 en relación a los años anteriores, para este periodo se da un crecimiento en los ingresos pero al analizar cada rubro en particular se identifica un incremento en los seguros del 82% en relación al año 2018.

La razón obedece en primer lugar al incremento en los gastos no deducibles cuya naturaleza es un costo generado por la prestación de servicios por fletes de carga terrestre, mensajería local e internacional y otros en mínima participación.

Servicios que tuvieron un incremento en el 2019 y se establece que el servicio de fletes terrestres clasificado dentro del rubro de carga y courier seguirá en incremento para el

2020, debido a la explotación de un nicho de mercado en particular con oportunidad de crecimiento que no se encuentra cubierto por la competencia.

Pero la oportunidad de prestar este servicio genera un costo que no es deducible de ISR por la falta de documentos fiscales; en este caso la factura por la prestación del servicio. Razón por la cual se sugiere a la gerencia, evaluar el beneficio del mismo por el impacto y materialidad evidenciada en el análisis de la información financiera proporcionada y reflejada en el resultado neto del año 2019.

En segundo lugar se tiene la inclusión de seguros para vehículos utilizados por la gerencia y la dirección de la empresa. Seguro de gastos médicos que se adquirió como beneficio adicional para el personal de gerencias que no se tenía en años anteriores. Como resultado de la entrevista con la gerencia se determina que para el año 2020 se cancelarán estos gastos como parte de las políticas de reestructuración y no figuraran en el presupuesto propuesto.

4.2.3 Gastos administrativos

En este rubro se agrupan los gastos por las instalaciones, mobiliario y equipo, suscripciones en asociaciones y otros gastos indirectos necesarios para la generación de servicios.

Se incluyen las depreciaciones y las cuentas incobrables procedentes de la provisión aplicada al total de las cuentas por cobrar según porcentaje máximo de ley aceptado. Estas cuentas son partidas no monetarias pero forman parte de los gastos de la compañía.

En la tabla 4 se muestra cada uno de los gastos en los que incurre la empresa y resalta que el gasto por teléfono está en segundo lugar posterior al gasto de arrendamiento de oficinas. La integración de esta cuenta muestra que la empresa cuenta con contratos de celulares postpago para el 90% del personal y los planes para las gerencias superan el monto pagado por la planta telefónica. Esto hace que el gasto registrado esté en segunda posición por el monto reflejado.

Tabla 4: Análisis horizontal de gastos de oficina

De los años 2017, 2018 y 2019

Cifras en miles de quetzales y porcentajes

	2017	2018	2019	variaciones			
				2018 - 2017		2019 - 2018	
				valor	%	valor	%
Oficina	216,741	164,949.36	296,929.03	-51,791.82	-24%	131,979.67	80%
Arrendamiento local oficina	76,589.63	81,018.67	129,734.05	4,429.04	6%	48,715.38	60%
Servicio luz eléctrica	178.57	-	1,179.14	- 178.57	-100%	1,179.14	100%
Teléfono	65,773.52	61,600.26	59,434.83	- 4,173.26	-6%	- 2,165.43	-4%
Dominio y hosting web	2,540.22	8,319.66	2,321.43	5,779.44	228%	- 5,998.23	-72%
Limpieza	3,019.48	3,591.99	2,273.98	572.51	19%	- 1,318.01	-37%
Papelería y útiles de oficina	8,977.34	10,249.35	15,386.43	1,272.01	14%	5,137.08	50%
Fotocopias	418.85	100.34	1,935.92	- 318.51	-76%	1,835.58	1829%
Tóner	4,701.80	8,925.16	9,875.81	4,223.36	90%	950.65	11%
Rep. y mant. equipo de cómputo	3,483.47	1,810.24	3,152.50	- 1,673.23	-48%	1,342.26	74%
Rep. y mant. oficina	-	3,030.05	8,156.36	3,030.05	100%	5,126.32	169%
Depreciación mob. y equipo	639.66	913.34	1,540.73	273.68	43%	627.39	69%
depreciación equipo de cómputo	1,844.96	5,850.50	10,380.07	4,005.54	217%	4,529.57	77%
Cuotas y suscripciones	20,528.22	- 22,701.27	35,048.74	-43,229.49	-211%	57,750.01	-254%
Atención a clientes	6,394.96	2,241.09	5,842.82	- 4,153.87	-65%	3,601.73	161%
Cuentas incobrables	21,650.51	-	10,666.22	-21,650.51	-100%	10,666.22	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

La tabla No. 4 se muestra la variación horizontal de los gastos de oficina, el incremento en los gastos de oficina se debe al arrendamiento mensual de las instalaciones y atiende a la ampliación de la oficina en metros cuadrados de manera permanente. Motivo por el cual para el presupuesto 2020 no disminuirá el gasto mensual. Los demás rubros se estima que continuarán en esa proporción con excepción del gasto de reparación y mantenimiento de oficina ya que el gasto fue extraordinario en el año 2019 por la ampliación a las instalaciones.

4.2.4 Gastos de RRHH

Esta clasificación de gastos agrupa lo relacionado al recurso humano, gastos de sueldos, prestaciones laborales, patronales y capacitaciones como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 5: Análisis horizontal de gastos de RRHH

De los años 2017, 2018 y 2019

Cifras en miles de quetzales y porcentajes

	2017	2018	2019	variaciones			
				2018 - 2017		2019 - 2018	
				valor	%	valor	%
HR	840,759	988,733	1,375,953	147,974	18%	387,220	39%
Sueldo ordinario	337,179	409,045	546,172	71,866	21%	137,127	34%
Sueldo extraordinario	32,170	1,234	0	-30,936	-96%	-1,234	-100%
Bonificación incentivo	299,756	360,335	505,986	60,578	20%	145,652	40%
Atención al personal	16,173	22,998	21,964	6,825	42%	-1,034	-4%
Uniformes	5,220	2,890	1,213	-2,330	-45%	-1,677	-58%
Comisiones	14,564	33,478	66,935	18,914	130%	33,457	100%
Indemnización	26,703	31,548	45,471	4,845	18%	13,923	44%
Vacaciones	13,368	15,793	22,394	2,425	18%	6,601	42%
Aguinaldos	26,703	31,881	45,471	5,178	19%	13,590	43%
Bono Dto.4292	28,308	31,548	45,471	3,240	11%	13,923	44%
Cuota patronal IGSS	34,204	40,410	58,244	6,206	18%	17,834	44%
IRTRA	3,206	3,787	5,459	582	18%	1,671	44%
INTECAP	3,206	3,787	5,459	582	18%	1,671	44%
Capacitaciones	0	0	5,717	0	0%	5,717	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

De los gastos por sueldos y prestaciones reflejados en ese detalle derivados del recurso humano contratado, se estima que no tendrá variación, la gerencia concluye que el personal contratado es el mínimo necesario para operar y poder generar más ingresos, por lo que se utilizó los porcentajes promediados del último año para la elaboración del presupuesto de egresos en la sección de gastos de RRHH.

Los rubros que tendrán variación es el de sueldos debido a la adquisición de una cartera del servicio Mibox y la contratación de 3 a 4 personas que la administraban. Y las comisiones bajo la política de cálculo, siempre que se alcancen las metas que se estipularán para poder obtener esta prestación.

4.2.5 Utilidades

Se pudo confirmar que la administración no consideró el efecto de los gastos no deducibles durante el último período analizado y no se llevó un control adecuado de los mismos. Otro inconveniente fue la presentación de la información de manera que no se evidenciaba el resultado de estos gastos en el pago de impuestos, estos se incluyen dentro de los costos y gastos deducibles desde un punto de vista administrativo. Para el año 2019 el impacto fiscal fue significativo y evidente hasta el año siguiente al elaborar la declaración fiscal, situación que se refleja en la tabla 6.

Tabla 6: Utilidad después de impuestos
De los años 2017, 2018 y 2019
Cifras en miles de quetzales y en porcentajes

	2017	%	2018	%	2019	%	consolidado
EBT	277,820	9%	49,092	1%	57,184	1%	215,131
(+)Gastos no deducibles	13,936	0.4%	21,348	0.5%	312,414	6.0%	347,697
Base imponible ISR	291,755		70,440		369,597		731,793
ISR 25%	72,939	26%	17,610	36%	92,399	162%	182,948
Utilidad neta	204,880.80	6%	31,482.02	1%	-35,215.58	-1%	201,147.24

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

En esta tabla se aprecia la rentabilidad de la empresa y el cálculo del impuesto a pagar, en el año 2017 y 2018 existen gastos no deducibles no significativos, sin embargo para el año 2019 estos gastos sufren un incremento relevante; cambiando la utilidad antes de impuestos en pérdida. De Q21, 348 no deducibles reportados en el 2018 para el

2019 se registran Q312, 414 que representan en impuestos sobre la renta Q92, 399 a pagar. Al hacer efectivo el pago del impuesto del período deja una pérdida neta de Q35, 215.

4.3 Evaluación de generación de rentabilidad de la empresa.

Al analizar los resultados de la empresa durante los últimos tres períodos fiscales bajo el esquema que es presentado a gerencia se observan resultados positivos para cada año y una utilidad acumulada de Q384, 095 que representa el 3% sobre los ingresos

Tabla 7: Estado de resultados de la Empresa ABC LOGÍSTICA, S.A.
Cifras en miles de quetzales

	2017	%	2018	%	2019	%	Totales
Ingresos	3,235,609	100%	3,900,700	100%	5,233,712	100%	12,370,021
Costos operativos	1,670,854	52%	2,531,976	65%	3,286,284	63%	7,489,115
Gastos	1,188,251	37%	1,269,434	33%	1,876,547	36%	4,334,232
Otros gastos y productos	98,684	3%	50,197	1%	13,698	0.3%	162,579
UAI	277,820	9%	49,092	1%	57,184	1%	384,095

Fuente: información proporcionada por la gerencia.

Sin embargo la empresa incurre en pago de intereses financieros así como en gastos no deducibles que no se detallan en la información consolidada interanual y produce un efecto importante al realizar la declaración jurada anual del Impuesto Sobre la Renta.

La tabla No. 7 muestra el esquema que se presenta a la gerencia y sobre la cual toma decisiones, a continuación se presenta la tabla No 8 con un esquema cuya finalidad es mostrar y ordenar la información financiera de tal manera que la administración pueda tener visión de la capacidad del negocio para producir rentabilidad. Se muestra el

EBITDA de cada período que excluye los gastos por financiamiento, impuestos y depreciaciones. Será el indicador que hace referencia a la capacidad de la empresa para generar beneficios considerando únicamente su actividad productiva.

Tabla 8: Nuevo esquema al estado de resultados

De los años 2017, 2018 y 2019

Cifras en miles de quetzales y porcentajes

	2017	%	2018	%	2019	%	Totales
Ingresos	3,235,609	100%	3,900,700	100%	5,233,712	100%	12,370,021
Costo operativos	1,670,854	52%	2,531,976	65%	3,286,284	63%	7,489,115
Margen de contribución	1,564,755		1,368,724		1,947,428		4,880,907
% de ganancia bruta	48%		35%		37%		39%
Gastos	1,179,654	37%	1,233,206	33%	1,831,811	36%	4,334,232
Otros gastos	76,352	2%	20,314	1%	-13,489	-0.3%	162,579
EBITDA	308,749	10%	115,204	3%	129,107	2%	384,095
Depreciaciones	8,597		36,229		44,736		89,561
Intereses	22,332		29,883		27,187		79,403
EBT	277,820	9%	49,092	1%	57,184	1%	215,131
ISR	72,939		17,610		92,399		182,948
Utilidad neta	204,881	6%	31,482	1%	-35,216	-1%	32,183
Cálculo de impuesto sobre utilidades							
EBT	277,820		49,092		57,184		215,131
(+)Gastos no deducibles	13,936		21,348		312,414		347,697
Base ISR	291,755		70,440		369,597		731,793
ISR 25%	72,939		17,610		92,399		182,948
Utilidad neta	204,880		31,482		-35,215		201,147

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

Así mismo muestra el EBT considerando que la empresa muestra síntomas de iliquidez y está haciendo uso de financiamiento externo que le puede generar gastos de financiación. Es conveniente que se tenga claro el monto de los mismos en cada período y por último está el procedimiento para el cálculo del ISR sumando a utilidad financiera mostrada por el sistema contable los gastos no deducibles. Para determinar la utilidad neta del período.

4.4 Presupuesto de ingresos

En base a la información elaborada y los porcentajes obtenidos la gerencia comercial determina que el método para estimar los ingresos del año 2020, es en base al análisis ejecutivo y la estadística de los envíos realizados identificando unidades por servicio.

Para la determinación de las unidades trabajadas se cuenta con sistemas que miden y registran la cantidad de guías aéreas despachadas en el mes; tanto de importación como de exportación, la empresa implementó un proceso que lleva el control de los embarques trabajados en el mes para la carga aérea; marítima o terrestre; que está vinculado con el número de trámites aduanales realizados.

Así mismo cuenta con documentos proforma de solicitudes de servicios y guías aéreas para medir la cantidad de entregas o recolectas de courier realizadas e igual que para mensajería local e internacional. Cada una de las boletas representa un servicio ejecutado.

4.4.1 Unidades por servicio

Se estableció un número de unidades por servicio y por mes, de la estadística producida por los sistemas que controlan las operaciones. Se considera en la proyección que la empresa atraviesa en el transcurso del año períodos de estacionalidad; por tendencias del mercado a la que presta servicios.

En la tabla 9 y 10 se puede observar la cantidad de servicios por semestre y la variación en los diferentes meses por la estacionalidad de los mismos.

Tabla 9: Unidades proyectadas para la venta del 1er semestre del año 2020

Cifras en unidades por servicio

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Courier exportación	125	225	225	125	225	200
Biológico	150	150	150	150	150	150
DHL	20	22	32	20	35	35
Trámites	30	30	30	30	30	35
Carga	30	30	30	30	30	35
Courier importación	2	2	2	5	5	5
Mensajería Local	400	400	400	400	400	400
Mibox importación	7000	7000	7000	7000	7000	7000
Tramites Mibox	800	800	800	900	900	900
Mensajería int'l.	320	320	320	320	320	320
Mudanza	1	1	1	1	1	1
Totales	8,878	8,980	8,990	8,981	9,096	9,081

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la gerencia de ventas

En la tabla No. 9 se identifica la temporada alta y baja donde varían sus ingresos siendo el primer semestre una temporada alta para el servicio de courier exportación, se refleja para el primer semestre movimiento de 1,125 guías a exportar y para el segundo semestre 825.

Se deja como referencia que el servicio de courier, biológico, DHL, Mibox importación, trámites Mibox, y carga se miden por unidades de guías aéreas. Los trámites en unidades de DUCAS trabajadas, la mensajería y mudanzas por órdenes de servicio.

Se asignó un mínimo para los servicios de courier importación y mudanzas estableciendo estrategias para incursionar en nichos no abarcados donde ve una oportunidad de crecimiento y se estiman montos mínimos a alcanzar.

Tabla 10: Unidades proyectadas para la venta del 2o semestre del año 2020

Cifras en unidades por servicio							
	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total anual
Courier exportación	125	225	125	125	125	125	1975
Biológico	150	150	150	150	150	150	1800
DHL	35	30	30	35	35	20	349
Trámites	30	30	40	40	30	30	385
Carga	30	30	40	40	30	30	385
Courier importación	8	8	8	10	10	8	73
Mensajería	400	400	400	400	400	400	4800
Mibox importación	5000	5000	5000	9000	9000	9000	84000
Trámites Mibox	900	900	900	1000	1000	1000	10800
Mensajería int'l.	320	320	320	320	320	320	3840
Mudanza	1	1	1	1	1	1	12
Totales	6,999	7,094	7,014	11,121	11,101	11,084	108,419

Fuente: Elaboración propia con Información proporcionada por la gerencia de ventas

Esta matriz le permitirá a la administración modificar el presupuesto de ingresos de ser necesario, o ajustarlo por incrementos superiores a lo estimado; con la finalidad de estimar sus costos y los flujos como resultado del crecimiento para ajustar todas las proyecciones y determinar oportunamente si cuenta con el capital de trabajo necesario para soportar la operación. Tomando en cuenta que no cuenta con crédito para todos los servicios ofrecidos por parte de los proveedores.

4.4.2 Precios por unidades

Se determinan los precios de venta por unidad para cada servicio tomando en cuenta algunos incrementos que se dan a final de cada año para el servicio de courier exportación, importación y biológico. El cual ya se tiene pactado con la línea área el porcentaje de incremento de manera anual. En esta misma relación se ajusta el precio de venta. Para este servicio se tiene establecido un margen de utilidad sobre el costo que está dado por guía aérea trabajada.

En los servicios de carga se determinó un precio promedio por embarque trabajado en el último año. Validando si existió o no incremento con líneas aéreas o navieras para el año 2020.

Las líneas aéreas mantienen sus tarifas fijas durante todo el año por lo que para determinar el precio de venta se debe tener la certeza que el costo no tendrá variación o bien ajustar el precio en relación al incremento sufrido. Existe un precio variable que se traslada al cliente en la misma proporción que se paga y corresponde al Full Surcharge cobrado en base a las alzas o bajas del bunker en el mercado. Esta tarifa no está incluida en los precios de venta y se refleja en cada cotización como un fee variable mes a mes y se adiciona en el momento de facturar el servicio.

Aplica únicamente para la carga aérea y courier no así para los otros servicios.

Tabla 11: Precio promedio por unidad
Cifras en quetzales

Precio promedio por unidad	
Courier exportación	740
Biológico	187
DHL exportación	385
Trámites	670
Carga proyectada	4500
Courier importación	200
Mensajería local importación proyectada	20
Mibox importación proyectada	22
Trámites Mibox	15
Mensajería local proyectada	50
Mudanzas	8400

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la gerencia de ventas.

En la tabla No. 11 se detallan los precios por unidades para cada uno de los servicios que ofrece la empresa. Las unidades proyectadas por servicio se multiplican por el

costo unitario de cada uno de ellos obteniendo así, el total de ingresos por mes y por año.

Como resultado de la determinación de unidades y precios por unidad se elaboró la proyección de ingresos de forma mensual para cada servicio ofrecido en el año 2020.

Esta proyección se podrá ajustar en base a:

a. Los resultados obtenidos al definir las unidades vendidas reales de los años 2017, 2018 y 2019.

b. Si fuese necesario ajustar el nivel de ingresos y los gastos incurridos, así como redefinir estrategias y políticas si no se llega a alcanzar las metas propuestas.

c. Otro factor de crecimiento es la inversión en la adquisición de una cartera existente para el servicio de Mibox que se adicionará a las ventas a partir de enero 2020.

d. Se definió a nivel de junta directiva discontinuar el servicio de aviación debido a la pérdida de mercado por tema de precios. En la actualidad, existen otras empresas con la capacidad de brindar este producto a un mejor precio y el costo de importación del mismo se incrementó a partir del año 2018 y 2019. Dando como resultado un precio no competitivo en el mercado. Por ser un producto donde la empresa no tiene la especialidad para continuarlo ya que su experiencia y capacidad radica en el sector de logística, se decidió ya no continuar con la venta de este producto.

Por ultimo de la siguiente información se establece las metas de ventas para cada asesor y sobre la cual será medido su desempeño.

En la tabla No. 12 y 13 se observa los ingresos semestrales proyectados que formaran parte del presupuesto de ingresos y egresos presentado en el punto 4.9 como propuesta de este informe.

Tabla 12: Ingresos proyectados de enero - junio del 2020

Cifras en miles de quetzales

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Semestral
Courier exportación	92,500	166,500	166,500	92,500	166,500	148,000	832,500
Biológico	28,050	28,050	28,050	28,050	28,050	28,050	168,300
DHL exportación	7,700	8,470	12,320	7,700	13,475	13,475	63,140
Trámites	20,089	20,089	20,089	20,089	20,089	23,438	123,884
Carga	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	157,500	832,500
Courier importación	400	400	400	1,000	1,000	1,000	4,200
Mensajería local	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	48,000
Mibox importación	156,250	156,250	156,250	156,250	156,250	156,250	937,500
Trámites Mibox	12,000	12,000	12,000	13,500	13,500	13,500	76,500
Mensajería int'l.	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	96,000
Mudanzas	8,400	8,400	8,400	8,400	8,400	8,400	50,400
Total servicios	484,389	559,159	563,009	486,489	566,264	573,613	3,232,924

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la gerencia.

El total de ingresos presupuestados para el primer semestre del año 2020 asciende a Q3, 232,924 con un promedio mensual de 538,800. La tabla muestra una variación de un mes a otro, debido a las temporadas para cada servicio, pero los datos no se alejan mucho entre sí. Dentro de la gama de servicios que la empresa ofrece, las unidades de courier exportación, carga y Mibox importación son las que tienen mayor participación con el 80% de los ingresos. El resto conforman el 20% del total.

Tabla 13: Ingresos proyectados de julio - diciembre del 2020

Cifras en miles de quetzales

	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Semestral
Courier exportación	92,500	166,500	92,500	92,500	92,500	92,500	629,000
Biológico	28,050	28,050	28,050	28,050	28,050	28,050	168,300
DHL exportación	13,475	11,550	11,550	13,475	13,475	7,700	71,225
Trámites	20,089	20,089	26,786	26,786	20,089	20,089	133,929
Carga	135,000	135,000	180,000	180,000	135,000	135,000	900,000
Courier importación	1,600	1,600	1,600	2,000	2,000	1,600	10,400
Mensajería local	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	48,000
Mibox importación	111,607	111,607	111,607	200,893	200,893	200,893	937,500
Trámites Mibox	13,500	13,500	13,500	15,000	15,000	15,000	85,500
Mensajería int'l.	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	96,000
Mudanzas	8,400	8,400	8,400	8,400	8,400	8,400	50,400
Total servicios	448,221	520,296	497,993	591,104	539,407	533,232	3,130,254

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la gerencia de ventas.

Para el segundo semestre se presupuestan Q3, 130,254, cifra similar al primer semestre. Los servicios que tienen un incremento en comparación al comportamiento de enero a junio son: el servicio de carga con Q67, 500 más que el primer semestre. Trámites, importación y DHL muestran un incremento hasta Q10, 000, y el servicio de courier sufre una disminución de Q200, 000 para julio – diciembre del 2020.

4.5 Presupuesto de costos

Los costos directos son todos aquellos que son necesarios para la realización de los servicios que ofrece la empresa y que sin ellos no es posible cumplir con lo ofrecido a los clientes.

4.5.1 Costos históricos

Según la información proporcionada en los estados de resultados del año 2017 al 2019 se reflejan los costos directos, siendo para el 2017 el 52% sobre los ingresos. Para el 2018 el 65% y para el año 2019 el 63%.

Tabla 14: Costos históricos
Cifras expresadas en quetzales

	2017	2018	2019	TOTAL
Aviación	-	56,391	245,815	302,205
Carga	359,515	423,955	766,819	1,550,288
Courier	714,245	742,258	985,102	2,441,605
Estudio de mercado	-	53,814	-	53,814
Mensajería local	83,144	245,728	347,669	676,540
Otros servicios	15,565	3,655	-	19,220
P.O. BOX	253,203	194,945	286,979	735,128
Trámites	245,184	811,231	653,900	1,710,315
Total general	1,670,854	2,531,976	3,286,284	7,489,115
Costo de ventas	52%	65%	63%	

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

Estos datos fueron evaluados por la dirección como objetivo contraído al momento de realizar la entrevista y en respuesta a la pregunta número 7. Se determinó que para el año 2020 el costo directo disminuirá por las siguientes razones:

- a. El servicio de aviación se discontinuará para el año 2020.

b. En el servicio de trámites para el año 2018 y 2019 contempla el pago de aranceles producto de importaciones para un cliente en el extranjero en particular, al que se le facturaba todos los gastos de nacionalización de las importaciones.

Esto no corresponde a un ingreso como tal ya que no incluye utilidad, por lo que a partir del 2020 se manejara como un gasto por cuenta ajena.

4.5.2 Proyección de costos

Se establece la siguiente tabla con los porcentajes asignados a cada uno de los servicios, los cuales fueron definidos por la gerencia y el departamento de pricing. Tomando como base los costos históricos reflejados en los estados de resultados analizados en un punto anterior y ajustados al incremento de tarifas dadas por líneas aéreas, navieras, y empresas de transporte para el 2020.

Tabla 15: Costos directos

Servicios	
Courier exportación	57%
Biológico	57%
DHL	65%
Trámites	15%
Carga	71%
Courier importación	57%
Mensajería local	26%
Mibox importación	52%
Trámites Mibox	0%
Mensajería Int'l	26%
Mudanzas	65%

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

Estos porcentajes serán aplicados en el presupuesto como costo directo de los ingresos estimados para el año 2020. El único servicio que no tiene un costo directo es trámites de Mibox debido a que esta función es desempeñada por un empleado contemplado en el gasto de RRHH. Quien desempeña otras actividades operativas en el departamento de operaciones.

4.6 Presupuesto de gastos

Para la elaboración de la proyección de egresos es necesario analizar y comparar los gastos de los periodos anteriores. De esta manera se puede identificar los gastos fijos y variables, en donde se deberá tener más control y supervisión. Y cuya estadística es la base del presupuesto elaborado. Durante el análisis, la administración puede fácilmente identificar qué gastos son imprescindibles para su operación y cuáles pueden ser susceptibles de eliminación o reducción; en el caso de que la meta de ventas no se esté alcanzando.

4.6.1 Gastos operativos

La empresa ABC Logística, S.A. clasifica los gastos en gastos de operación, de oficina o administrativos, RRHH y en honorarios profesionales. En los gastos de operación se agrupan los gastos variables y fijos que son originados por la prestación de servicios de manera indirecta. Como lo son los combustibles utilizados para la recolección de paquetes o cargas y lo vinculado a la utilización de los vehículos.

Tabla 16: Análisis horizontal de los gastos operativos

De los años 2017, 2018 y 2019

Cifras en miles de quetzales y porcentajes

	2017	2018	2019	variaciones			
				2018 - 2017		2019 - 2018	
				valor	%	valor	%
Operación	76,689	103,525	202,436	26,835	35%	98,911	96%
Parqueos	7,867	11,292	10,601	3,424	44%	-691	-6%
Combustibles y lubricantes	27,005	19,253	6,506	-7,752	-29%	-12,746	-66%
Rep. y mant vehículos	10,310	13,602	11,980	3,292	32%	-1,622	-12%
Depreciación vehículos	6,113	29,465	32,815	23,352	382%	3,350	11%
Seguros	12,039	18,196	33,122	6,157	51%	14,925	82%
Gastos no deducibles	13,356	11,717	107,412	-1,639	-12%	95,695	817%

Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo realizado.

En la tabla 16 se detallan los gastos operativos y refleja un incremento considerable en el 2019 en relación a los años anteriores, para este periodo se da un crecimiento en los

ingresos pero al analizar cada rubro en particular se identifica un incremento en los seguros del 82% en relación al año 2018.

La razón obedece en primer lugar al incremento en los gastos no deducibles cuya naturaleza es un costo generado por la prestación de servicios por fletes de carga terrestre, mensajería local e internacional y otros en mínima participación.

Servicios que tuvieron un incremento en el 2019 y se establece que el servicio de fletes terrestres clasificado dentro del rubro de carga y courier seguirá en incremento para el 2020, debido a la explotación de un nicho de mercado en particular con oportunidad de crecimiento que no se encuentra cubierto por la competencia.

Pero la oportunidad de prestar este servicio genera un costo que no es deducible de ISR por la falta de documentos fiscales; en este caso la factura por la prestación del servicio. Razón por la cual se sugiere a la gerencia, evaluar el beneficio del mismo por el impacto y materialidad evidenciada en el análisis de la información financiera proporcionada y reflejada en el resultado neto del año 2019.

En segundo lugar se tiene la inclusión de seguros para vehículos utilizados por la gerencia y la dirección de la empresa. Seguro de gastos médicos que se adquirió como beneficio adicional para el personal de gerencias que no se tenía en años anteriores. Como resultado de la entrevista con la gerencia se determina que para el año 2020 se cancelarán estos gastos como parte de las políticas de reestructuración y no figurarán en el presupuesto propuesto.

4.7 Punto de equilibrio

En este inciso se determinó el punto de equilibrio para la empresa ABC Logística, S.A., para los años evaluados con la intención de tener referencia con el presupuesto a establecer. Y alcanzar uno de los objetivos de este informe que es establecer para la compañía el nivel de ingresos óptimos que cubran los costos y gastos establecidos.

Con esta información la administración podrá evaluar si el presupuesto de ingresos necesario para cubrir los egresos es alcanzable y realizable, de lo contrario deberá evaluar si debe realizar un cambio en la estructura de gastos, así como buscar los medios y las estrategias para optimizar los costos.

Tabla 17: Punto de equilibrio
Cifras en miles de quetzales

	2017	2018	2019
Punto de equilibrio	2,661,132	3,760,794	5,080,031
Comprobación			
Ingresos	2,661,132	3,760,794	5,080,031
Costos	1,374,197	2,441,162	3,189,786
Ganancia bruta	1,286,935	1,319,632	1,890,244
Gastos operativos + gastos financieros	1,286,935	1,319,632	1,890,244
Ingresos igual a costos totales	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la gerencia de ventas.

En la tabla 17 se observa el punto de equilibrio elaborado con la información estadística de los años analizados, en el los gastos y costos se igualan a los ingresos.

Para ello se suman los costos operativos y los gastos de operación y el resultado se divide entre el porcentaje de utilidad bruta. Se elabora con fines estadísticos para confirmar el monto del presupuesto de ingresos elaborado. Y para determinar el monto de ingresos óptimos para la compañía sumando a los ingresos la utilidad deseada por la administración.

4.8 Nivel de ingresos óptimos

La empresa ha tenido por práctica de manera empírica fijar un porcentaje como crecimiento en los ingresos. La administración tiene noción del costo de ventas y ha cuidado que se mantenga, modificando sus precios de ventas en base al incremento recibido por parte de sus proveedores. Traslado al cliente este incremento en la mayoría de los casos; y si no es muy significativo ha optado por absorberlo en años anteriores.

Considera que existe oportunidad de mejora para controlar los gastos que han absorbido la utilidad generada en otros periodos. Y también han reportado pérdidas por más de un año consecutivo.

Con la finalidad de proporcionar un panorama claro y un objetivo a alcanzar, se elabora la siguiente proyección mostrada en la tabla No.18 donde se toma en cuenta la utilidad deseada por la junta directiva y se adiciona a la proyección de ingresos. Si bien es una utilidad moderada la administración considera un éxito alcanzarla y sostenerla por más de un año. Como parte de los objetivos es trasladar los modelos elaborados para que puedan ser modificados y ajustados a las necesidades y objetivos de la empresa.

Tabla 18: Nivel de ingresos óptimos
Cifras en miles de quetzales

	2017	2018	2019
Capital Invertido	250,000	300,000	360,000
Porcentaje deseado sobre el capital invertido	20%	20%	20%
Ganancia libre de impuestos	50,000	60,000	72,000
Ganancias deseada	66,667	80,000	96,000
Punto equilibrio + ganancia libre de impuestos	2,798,986	3,988,784	5,338,031

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada.

En la tabla No. 18 se establece el nivel de ingresos necesarios para cubrir los gastos, costos y la utilidad deseada por la dirección, para el año 2019 se determinó ingresos por Q5, 338,000 por lo que el presupuesto de ingresos para el año 2020 debe de estar por encima o igual a ese total para que se alcance la utilidad deseada.

En base a los cuadros elaborados se arma el presupuesto maestro que consolida la información de gastos, costos e ingresos y que se muestra en el siguiente punto.

4.9 Presupuesto de ingresos y egresos para el año 2020 de una agencia de carga en el municipio de Guatemala

En esta sección se muestra el resultado del trabajo profesional de graduación y de los objetivos del mismo. Se integra al presupuesto de ingresos elaborado en la sección de análisis de ingresos, los costos y gastos generados por las ventas y la utilidad requerida.

De esta información se proyecta un presupuesto de caja como herramienta para verificar el efecto y mejora a la liquidez de la empresa

4.9.1 Elementos para elaborar el presupuesto de ingresos y egresos

Los elementos que se utilizaron para la elaboración del presupuesto maestro fueron:

- a. La proyección de ingresos que se definieron en base a al promedio de las unidades vendidas en el último año ajustadas a las estrategias definidas por el departamento comercial en la incursión de nichos no abarcados por la compañía.
- b. El porcentaje del costo directo sobre los ingresos establecidos en base a los datos históricos evaluados en los últimos tres años ajustados por los incrementos definidos al inicio de cada año.

- c. Los gastos fijos y variables en base al promedio mensual de los datos del último año analizado, ajustados a la estructura existente y necesaria para la realización de las actividades necesarias para la prestación de los servicios que vende la compañía.

4.9.2 Presupuesto de ingresos y egresos y su evaluación mediante el indicador de rentabilidad

El siguiente presupuesto de ingresos y egresos se elaboró para el periodo de un año de forma mensual, en formato electrónico para que pueda ser actualizado en futuros periodos por la administración.

El resultado se plasma en la tabla 19 donde se muestra la viabilidad de su implementación como herramienta financiera, planificación y control, cumpliendo con el objetivo específico de mejorar la rentabilidad de la empresa así como controlar los costos y gastos del periodo.

Al elaborar el presupuesto de ingresos y egresos se analizó cara área que integran los resultados financieros con la finalidad de que la gerencia planifique sus estrategias financieras y comerciales a implementar en el periodo presupuestado que es el año 2020. Así mismo que pueda identificar las áreas de mejora y realice las correcciones o ajustes necesarios para cumplir con los objetivos de forma preventiva.

Tabla 19: Análisis comparativo y de rentabilidad años 2019 y 2020

Cifras en miles de quetzales y porcentajes

	2019		2020		% Var
Ventas	5,233,712		6,363,178		22%
Costos de servicios	3,286,284	63%	3,498,136	55%	6%
Margen de utilidad bruta	1,947,428	37%	2,865,041	45%	47%
Total gastos	1,831,811	35.0%	2,143,815	34%	17%
Otros gastos	-13,489	-0.3%	36,000	1%	-367%
Margen de utilidad operativa	129,106	2.5%	685,226	11%	431%
Depreciaciones	44,736	0.9%	14,717	0.2%	-67%
Intereses financieros	27,187	0.5%	10,200	0.2%	-62%
EBT	57,184	1%	660,310	10%	1055%
Cálculo del impuesto sobre utilidades					
EBT	57,184	1%	660,310	10%	
(+)Gastos no deducibles	312,414	6%	18,000	0.3%	-94%
Base imponible ISR	369,598	7%	678,310	11%	
ISR 25%	92,400	2%	169,577	3%	84%
Margen de utilidad neta	-35,216	-1%	490,732	8%	-1494%

Fuente: Elaboración propia con la información proporcionada.

Se aplica el análisis de los indicadores de rentabilidad para el periodo presupuestado validando que este presupuesto genere valor a la compañía. Se identifican las variaciones con relación al año anterior por medio del análisis horizontal y vertical.

El presupuesto muestra que para el año 2020 se proyecta un margen de utilidad bruta de 45% que en comparación al año 2019 fue del 37%. Esto obedece a un crecimiento en ventas del 22% y únicamente un 6% de incremento en los costos.

El margen de utilidad operativa se estima en un 11% y en el año 2019 fue de 2.5% con una variación absoluta de Q556, 120, esto evidencia una capacidad positiva de la empresa para generar utilidades en sus operaciones.

Dentro de los cambios relevantes y que inciden en mantener una utilidad para el año presupuestado es la eliminación de intereses por financiación y un mejor control en los

gastos no deducibles que invirtieron el resultado de las utilidades en el año 2019; posterior al cálculo del impuesto sobre la renta del periodo.

Esto se comprueba en el margen de utilidad neta que asciende a un 8% para el año 2020 y para el año 2019 fue de -1% con una pérdida para el periodo de Q35, 000.

El 8% asegura la utilidad deseada por los accionistas que se tomó en cuenta al momento de elaborar el punto de equilibrio que se estableció en el punto 4.7 de este trabajo.

4.10 Presupuesto de caja

El presupuesto de caja da un panorama a la administración de las necesidades de efectivo para cubrir sus obligaciones, como resultado de contar con la información suficiente en el presupuesto de ingresos y egresos, es posible elaborar un presupuesto de caja a manera de confirmar la incidencia de obtener un óptimo nivel de ingresos que cubran los costos y gastos del periodo, obtenido la liquidez suficiente como se muestra a continuación en la tabla 20.

Tabla 20: Presupuesto de caja enero - junio del 2020

Cifras en miles de quetzales

	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Saldo inicial			24,000	4,608	73,174	50,416	43,287	77,651
Saldo final		24,000	4,608	73,174	50,416	43,287	77,651	151,169
Movimientos								
Ventas		300,295	484,389	559,159	563,009	486,489	566,264	573,613
Contado		40%	193,756	223,664	225,204	194,596	226,506	229,445
Crédito 30 días		60%	180,177	290,634	335,496	337,806	291,894	339,759
IVA sobre ventas			58,127	67,099	67,561	58,379	67,952	68,834
Aporte de capital			20,000	-	-	-	-	-
Total de ingresos			452,060	581,396	628,260	590,780	586,351	638,037
Gastos	419,600	202,920	340,928	383,505	386,008	341,270	387,101	392,999
Contado		50%	170,464	191,753	193,004	170,635	193,550	196,500
Crédito 30 días		30%	60,876	102,278	115,052	115,802	102,381	116,130
Crédito 60 días		20%	83,920	40,584	68,186	76,701	77,202	68,254
IVA crédito			40,911	46,021	46,321	40,952	46,452	47,160
IVA por pagar		11,500	11,500	17,215	21,078	21,240	17,426	21,500
Sueldos líquidos			106,000	106,000	106,000	106,000	106,000	106,000
IGGS x pagar			6,722	6,722	6,722	6,722	6,722	6,722
Intereses			850	850	850	850	850	850
(-) Provisiones			- 19,592	- 19,593	- 19,594	- 19,595	- 19,596	- 19,597
ISR trimestral					92400	44,100		
ISO			9,800			13,500		
Bono 14 / aguinaldo								
Gastos de temporada								
Préstamo LP**			-	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000
Total de egresos			471,452	512,830	651,019	597,909	551,988	564,519

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada.

Durante el primer semestre se observa un el pago de impuestos del periodo fiscal 2019, a solicitud de la gerencia se incluye un préstamo a largo plazo el cual no se ha concretado pero se desea estimar el monto para determinar si es factible realizarlo.

Este presupuesto de caja fue elaborado en base a las respuestas obtenidas por la gerencia en la entrevista, debido a que la empresa está comenzando a tener baja liquidez y la administración desea tener una proyección de su flujo de caja para anticiparse a las necesidades de efectivo.

El resultado de la pérdida del periodo 2019 afecto el flujo de caja para el año 2020, por lo que era necesario un aporte de capital para cubrir el déficit proyectado.

Derivado de un resultado positivo en las utilidades mensuales se estima que el nivel de efectivo será suficiente para cubrir los gastos del año 2020.

Sumado a resultados positivos se observa que la cartera de la empresa tiene un mayor porcentaje en ventas al crédito que en ventas de contado, pero es compensado por el apalancamiento que tiene con los proveedores con más días de crédito que los que se otorga a los clientes.

El cumplimiento de este presupuesto de caja en su totalidad dependerá de cumplir con la ejecución del presupuesto de ingresos y egresos para el año 2020 que será la herramienta que la administración disponga para mejorar la rentabilidad de la empresa, sumado al cumplimiento de sus estrategias y control de sus gastos.

Tabla 21: Presupuesto de caja julio - diciembre del 2020

Cifras en miles de quetzales

	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Saldo inicial	151,169	73,892	82,986	127,630	133,304	210,851
Saldo final	73,892	82,986	127,630	133,304	210,851	181,172
Movimientos						
Ventas	448,221	520,296	497,993	591,104	539,407	533,232
Contado	179,289	208,119	199,197	236,441	215,763	213,293
Crédito 30 días	344,168	268,933	312,178	298,796	354,662	323,644
IVA sobre ventas	53,787	62,436	59,759	70,932	64,729	63,988
Aporte de capital	-	-	-	-	-	-
Total de ingresos	577,243	539,487	571,134	606,170	635,154	600,925
Gastos	322,151	362,977	353,736	401,644	368,808	364,826
Contado	161,076	181,488	176,868	200,822	184,404	182,413
Crédito 30 días	117,900	96,645	108,893	106,121	120,493	110,642
Crédito 60 días	77,420	78,600	64,430	72,595	70,747	80,329
IVA crédito	38,658	43,557	42,448	48,197	44,257	43,779
IVA por pagar	21,674	15,128	18,878	17,311	22,735	20,472
Sueldos líquidos	106,000	106,000	106,000	106,000	106,000	106,000
IGGS x pagar	6,722	6,722	6,722	6,722	6,722	6,722
Intereses	850	850	850	850	850	850
(-) Provisiones	- 19,598	- 19,599	- 19,600	- 19,601	- 19,602	- 19,603
ISR trimestral	46,318			26,978		
ISO	13,500			13,500		
Bono 14 / aguinaldo	63,000					63,000
Gastos de temporada						15,000
Préstamo LP**	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000
Total de egresos	654,520	530,393	526,490	600,496	557,607	630,604

Fuente: Elaboración propia con la información proporcionada.

Se proyecta durante el segundo semestre del año 2020 una liquidez positiva suficiente para cubrir los gastos y costos del período, incluyendo el pago del préstamo a largo plazo que la gerencia analiza adquirir para obtener capital de trabajo para un proyecto de expansión o de inversión en compra de vehículos.

Por lo que a requerimiento de la gerencia se incluye para objeto de análisis dentro del presupuesto de caja proyectado. Que fue posible estructurar bajo las premisas obtenidas en el presupuesto de ingresos y egresos elaborado.

CONCLUSIONES

1. Con base en la información proporcionada se realizó el diagnóstico financiero de la empresa y se estableció el presupuesto de ingresos y egresos para el año 2020, obteniendo suficiente información estadística para la elaboración del mismo. De esta manera se alcanza el objetivo número uno y se realizó proyectando una utilidad neta de Q490, 732 equivalente a un margen de utilidad neta del 8%.
2. De la estadística de los años 2017, 2018 y 2019 se extrajo la información que sirve de base para la elaboración de cada componente del presupuesto. Definiendo para el presupuesto de gastos fijos y variables del año 2020 el promedio de los gastos mensuales del año 2019 y representan el 34% sobre los ingresos y en el 2019 los gastos representaron el 35% de los ingresos.
Con una variación horizontal de Q312, 000, teniendo incremento por el ajuste a la nómina, seguros y gastos no deducibles. Con los cambios que la gerencia determinó necesarios como resultado del análisis realizado a los gastos del periodo 2017 al 2019. En donde se reflejaron gastos que no corresponden a la operación y giro de la empresa, así como un descontrol en los gastos no deducibles que incidieron negativamente en el resultado de cada periodo, repercutiendo en el pago de impuestos por no ser deducibles de renta.
3. Se determinó la incidencia en gastos no deducibles que produce un efecto directo en el pago de impuesto sobre la renta, para el año 2017 el impuesto pagado fue el 26% sobre la utilidad antes de impuestos, para el 2018 fue del 36% y para el año 2019 fue el 162%, consumiéndose la utilidad del periodo y dejando una pérdida neta del 1% después de impuestos.
4. Para el año 2020 la gerencia podrá monitorear la existencia de los gastos no deducibles y evaluar su impacto fiscal por medio de la reclasificación al estado de

resultados propuesto en el presente informe de trabajo profesional de graduación. Se proyecta un 26% neto de impuesto sobre la renta a pagar, equivalente a Q169, 577 y representa el 3% sobre los ingresos de Q6, 363,178 con una utilidad neta después de impuestos de Q490, 732.

5. Se diseñó el presupuesto de ingresos en una forma óptima para la empresa consolidadora de carga, cumpliendo con el objetivo específico de determinar el nivel de ingresos óptimo para la empresa, evidenciando por medio del punto de equilibrio el nivel de ingresos necesarios para cubrir los gastos y que la operación anual produzca utilidades para los socios. El punto de equilibrio para el año 2019 era de Q5, 080,031 con costos del 63% y gastos del 37% sobre los ingresos. Para el año 2020 se presupuestó un punto de equilibrio de Q4, 841,309 con costos por el 55% y gastos del 45% sobre los ingresos.
6. Estructurando el estado de resultados por medio del presupuesto se evidencia crecimiento en utilidades y ventas. Del año 2017 al año 2018 el crecimiento histórico fue del 21%, del 2018 al 2019 fue del 34% y para el 2020 se presupuesta un crecimiento del 22% equivalente a Q1, 130,000 en comparación al 2019. Este crecimiento se proyecta en base a la estadística de las unidades vendidas en cada uno de los servicios que vende la compañía. La información se obtuvo de los sistemas que rastrea las guías con que se transporta cada carga, paquete o servicio que se presta; por mes y por año. Más la proyección de ventas por la adquisición de una nueva cartera en el servicio de importación de compras on line, que representa un crecimiento del 30% de este servicio comparado al año 2019 con una venta presupuestada de Q1,875,000 equivalente al 29% de los ingresos para el año 2020.

RECOMENDACIONES

1. El resultado obtenido a través del informe de trabajo profesional de graduación desarrollado en una empresa consolidadora de carga ubicada en el departamento de Guatemala, municipio Guatemala, permite sugerir la elaboración e implementación de un presupuesto para las empresas que operan en el sector de servicios logísticos de transporte de carga y servicios courier como herramienta de planificación y control financiera. Obteniendo como resultado una mejor rentabilidad, proyección de sus ventas, control de sus gastos y medir las utilidades generadas.
2. Implementar la ejecución presupuestal como herramienta para medir los resultados generados de forma intermensual, identificando gastos no presupuestados y que puedan incidir en el resultado anual. Así mismo se puede identificar si las ventas mensuales se están alcanzando para cumplir con los resultados esperados, o si se deberán hacer ajustes necesarios en costos o gastos evitando así pérdidas financieras al final del periodo.
3. El control de los gastos es de suma importancia y estos deben de ser gastos deducibles de impuesto que disminuyan la carga fiscal, para evitar pagos en exceso de impuestos que perjudiquen las utilidades generadas por la operación de la empresa. Es importante una adecuada planificación fiscal sumada a la implementación del presupuesto para tener el área financiera saludable.
4. Es necesario que se cuente con sistemas contables adecuados e información financiera depurada y confiable para la elaboración de un presupuesto para que este sea alcanzable, medible y realizable en el corto, mediano y largo plazo.
5. Se debe tomar en cuenta que la elaboración y diseño de un presupuesto no garantiza al cien por ciento la obtención de los resultados, para ello es necesario

que la empresa elabore estrategias comerciales y de venta, definir políticas y aplicar los planes de la gerencia dirigidos a la ejecución del presupuesto, ya que este por si solo es una herramienta que marca el trayecto a seguir financieramente para ser aplicado y puesto en marcha por la gerencia en todos los niveles de la empresa.

6. Es importante considerar los eventos no recurrentes o posibles contingencias dentro de la elaboración de un presupuesto identificándolas en los resultados de años anteriores y considerar un rubro para este tipo de gasto, de manera que su ocurrencia no tenga un impacto importante dentro del resultado así mismo se debe tomar en cuenta la información existente del entorno del sector, posibles cambios fiscales o normativa aplicable a las empresas de logística, temas aduanales, permisos de operación, temas de comercio internacional o política fiscal del país que afecta a las empresas que operan en la región.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

AGAC. (05 de mayo de 2018). Obtenido de <https://agac.com.gt/about/>

Banguat.gob.gt. (01de2019).
Recuperadodehttps://banguat.gob.gt/Publica/Doctos/Informe_Congreso_Enero2019.pdf.

Burbano, J. E. (2011). Presupuestos. McGraw Hill.

Castan, Y. (2014). Instituto Aragonés de Ciencias de la Salud

Cig.industriagate.com. (2018). Recuperado de
<https://cig.industriagate.com/institucional/gremiales/gremial-logistica-de-guatemala/>

Código Aduanero Uniforme Centroamericano -CAUCA- en su capítulo II.
Recuperado de <https://www.eco-finanzas.com/diccionario/E/EGRESOS.htm>

Comunidad todo comercio exterior. Recuperado de
<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/tipos-de-carga>

Cstgrupo.com. (2018). Recuperado de <https://cstgrupo.com/agente-iata/>

Fagilde, C. A. (2009). Presupuesto empresarial. Un en enfoque práctico para el aula, Venezuela: Unellez

Figuroa, R. C. (2018). La logística desde la perspectiva de intergración regional Centroamericana.

Geldi Muñoz Pálala. (09 de marzo de 2018). Guatemala con infraestructura insuficiente para logística comercial. El Periódico, pág. 5.

González, E. A. (2017). *Evaluacion y Control Interno de una Agencia de Carga*.

Hernández, R., Fernández, C., y Bautista, L. (2010). Metodología de la Investigación

Iata.org. (s.f.). Recuperado de <https://www.iata.org/customerportal/sp/Pages/LocalResourceCenter.aspx>

IFRS Foundation. (septiembre de 2020). *Deloitte*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIIF%202019%20Completas.pdf>

ISDE. (2018). Recuperado de <http://www.mejoremosguate.org/cms/content/files/diagnosticos/economicos/>

López, F. J. (2010). *Costos ABC y Presupuestos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

López, O., (2019). Manual de Estilo APA. Recuperado de www.ctaactividades.blogspot.com

Oxford Economics. (Junio de 2018). *Comision Latinoamericana de Aviacion Civil*. Obtenidode http://clacsec.lima.icao.int/2019-PUB/IATA/2018/Guatemala-Spanish_18.pdf

Portal SAT. (16 de octubre de 2018). Recuperado el 31 de marzo de 2019, de <https://portal.sat.gob.gt/portal/auxiliares-de-la-funcion-publica/>

Rivera, W. H. (2005). *Presupuestos, planificacion y control* . Pearson Education.

Sabino, C. (Septiembre de 2020). *UFM*. Obtenido de <http://paginas.ufm.edu/SABINO/ingles/book/diccionario.pdf>

Todo comercio exterior.com. (2018). Recuperado de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/tipos-de-carga>

Unda, M. R. (2014). La elaboración del presupuesto en empresa manufacturera.

Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. (2009). Guía metodológica para la elaboración del plan del informe de investigación de postgrado de Ciencias Económicas.

ANEXOS

Anexo 1: GUIA DE ENTREVISTA

1. ¿Me puede describir la situación de liquidez actual de la empresa y de los últimos 6 meses?
2. ¿Se ha realizado planes alternativos para solventar la situación si fuera adversa o para optimizar los recursos si hubiera excedentes?
3. ¿Que considera determinante para determinar el nivel de ventas para la empresa?
4. ¿Han realizado en el pasado presupuestos dentro de la organización?
5. ¿Considera que dentro del equipo se tiene la habilidad y conocimiento suficiente para la realización de presupuestos?
6. ¿Ve factible la implementación de esta herramienta?
7. ¿Considera que los costos directos son adecuados o existen servicios con costo más elevados que otros o con más rentabilidad?
8. ¿Tiene conocimiento si existen gastos que no correspondan al giro de negocio de la empresa?
9. ¿Existen políticas para autorización de gastos y niveles de autorización?
10. ¿La información financiera es generada oportunamente o considera que existe debilidad en este aspecto?

Anexo 2: Cuestionario

1. ¿Se realiza una proyección de cuentas por pagar y pago de gastos periódicamente? ¿Y con qué frecuencia?
2. ¿Se cubren en tiempo las obligaciones de la empresa?
3. ¿Los pagos por gastos que se autorizan los recibe debidamente autorizados y con anticipación?
4. ¿Quién es el encargado de autorizar los egresos de la empresa?
5. ¿Sabe con anticipación el monto de impuestos a cancelar en las fechas establecidas según el régimen en el que la compañía está inscrita?
6. ¿Existen pagos por gastos que no corresponden al giro de la empresa?
7. ¿Existen pago de comisiones a los asesores de venta? y ¿cómo se realiza el cálculo?
8. ¿Considera desde su punto de vista que la empresa cuenta con una planificación de sus gastos?
9. ¿Considera que si existen puntos de control para los costos generados por la prestación de servicios?
10. ¿Cuál es su percepción de la situación financiera de la empresa?

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Análisis vertical del Estado de resultados	33
Tabla 2: Análisis horizontal del estado de resultados.....	35
Tabla 3: Análisis horizontal de los gastos operativos.....	38
Tabla 4: Análisis horizontal de gastos de oficina	40
Tabla 5: Análisis horizontal de gastos de RRHH	41
Tabla 6: Utilidad después de impuestos	42
Tabla 7: Estado de resultados de la Empresa ABC LOGÍSTICA, S.A.	43
Tabla 8: Nuevo esquema al estado de resultados	44
Tabla 9: Unidades proyectadas para la venta del 1er semestre del año 2020	47
Tabla 10: Unidades proyectadas para la venta del 2o semestre del año 2020	48
Tabla 11: Precio promedio por unidad	49
Tabla 12: Ingresos proyectados de enero - junio del 2020.....	51
Tabla 13: Ingresos proyectados de julio - diciembre del 2020.....	52
Tabla 14: Costos históricos.....	53
Tabla 15: Costos directos.....	54
Tabla 16: Análisis horizontal de los gastos operativos.....	55
Tabla 17: Punto de equilibrio	57
Tabla 18: Nivel de ingresos óptimos.....	58

Tabla 19: Análisis comparativo y de rentabilidad años 2019 y 2020	61
Tabla 20: Presupuesto de caja enero - junio del 2020	63
Tabla 21: Presupuesto de caja julio - diciembre del 2020	65

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1: Gráfica crecimiento en ventas versus utilidades	37
---	-----------