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

ANÁLISIS FINANCIERO DEL PRESUPUESTO DE UTILIDADES COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE QUÍMICOS UBICADA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA DEL DEPARTAMENTO DE GUATEMALA

LICENCIADO. EVER MIGUEL LÓPEZ CASTAÑEDA

GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2020

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

ANÁLISIS FINANCIERO DEL PRESUPUESTO DE UTILIDADES COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE QUÍMICOS UBICADA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA DEL DEPARTAMENTO 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 SÉPTIMO 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: LIC. EVER MIGUEL LÓPEZ CASTAÑEDA

DOCENTE: LIC. MSC. JUAN CARLOS GONZÁLEZ MENESES

GUATEMALA, NOVIEMBRE 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:	Dr. Byron Giovanni Mejía Victorino
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. Juan Carlos Arriaza Herrera

Evaluador: MSc. César Vermín Tello Tello

Evaluador: MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy

ACTA/EP No. 1495

ACTA No. MAF-B-42-2020

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 **11 de octubre de 2,020**, a las **11:10** para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN de la Licenciada **Ever Miguel López Castañeda,** carné No. **201215992**, 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 "**ANÁLISIS FINANCIERO DEL PRESUPUESTO DE UTILIDADES COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE QUÍMICOS UBICADA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA DEL DEPARTAMENTO 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:

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 11 días del mes de octubre del año dos mil veinte.

Dr. Juan Carlos Arriaza Herrera
Coordinador

MSc. César Vermin Tello Tello
Evaluador

MSc Jorge Alexander Pérez Monroy
Evaluador

Licda. Ever Miguel López Castañeda
Postulante

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

ADENDUM

El infrascrito Coordinador del Jurado Examinador CERTIFICA que el Licenciado **Ever Miguel López Castañeda**, carné No. **201215992** incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro.

Guatemala, 19 de octubre de 2020.

(f)_____

Doctor Juan Carlos Arriaza Herrera
Coordinador

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:	Por brindarme sabiduría en mi vida y carrera universitaria.
A MI MADRE:	Irma Yolanda Castañeda por todo su amor, entrega y apoyo incondicional.
A MIS HERMANOS:	Patricia López, Judith López y José López por todo su especial cariño brindado.
A MI NOVIA	Karin Ovalle por su cariño, comprensión y apoyo durante toda mi carrera universitaria en la maestría.
A MIS AMIGOS	Por su amistad, cariño y momentos especiales compartidos.
A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:	En especial a todos los docentes del pensum de estudio de la maestría, por su conocimiento transmitido.
A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:	Por ser mi alma mater, donde tuve la oportunidad de formarme académicamente y ser un profesional.
EN GENERAL	A todos aquellos que hicieron posible la realización del presente trabajo de graduación

CONTENIDO

RESUMEN		**i**
INTRODUCCIÓN		**iii**
1.	**ANTECEDENTES**	**1**
1.1	La industria química	1
1.1.1	La industria química en Guatemala	4
1.2	Los presupuestos como herramienta para la toma de decisiones	6
1.2.1	Antecedentes históricos del presupuesto en Guatemala	9
1.3	Estudios previos de los presupuestos	10
2.	**MARCO TEÓRICO**	**17**
2.1	Empresas	17
2.1.1	Elementos de la empresa	18
2.1.2	Clasificación de las empresas	19
2.2	Administración financiera	22
2.2.1	Herramientas financieras	24
2.3	Estados Financieros	24
2.3.1	Balance general	25
2.3.2	Estado del Resultado	26
2.3.3	Estados financieros proyectados	27
2.3.4	Análisis e interpretación de estados financieros	28
2.3.4.1	El método de análisis vertical	29
2.3.4.2	El método de análisis horizontal o de tendencias	29
2.3.4.3	Método de ratios financieros	30
2.4	Presupuestos	36
2.4.1	Objetivos de los presupuestos	37
2.4.2	Clasificación de los presupuestos	39
2.4.3	Importancia de los presupuestos	40
2.4.4	Tipos de presupuestos	41
2.4.5	Principios presupuestales	42
2.5	Presupuesto de Utilidades	43
2.5.1	Planificación y control de utilidades	44

2.5.2 Presupuesto base cero 45
2.5.3 Métodos para hallar el pronóstico 46
2.5.4 Método del porcentaje de ventas 47
2.5.4 Método Costo-volumen-utilidad 48
3. METODOLOGÍA 50
3.1 Definición del Problema 50
3.1.1 Especificación del Problema 50
3.1.2 Planteamiento general del problema 51
3.1.3 Delimitación del problema 52
3.2 Objetivos 52
3.2.1 General 52
3.2.2 Específicos 52
3.3 Métodos, técnicas e instrumentos 53
3.3.1 Métodos 53
3.3.2 Técnicas 53
3.3.2.1 Técnicas de investigación documental 53
3.3.2.2 Técnicas de investigación de campo 54
3.3.3 Instrumentos 55
4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS 56
4.1 Información financiera histórica de la empresa distribuidora de químicos 56
4.1.1 Análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera 57
4.1.1.1 Cuentas por cobrar neto 61
4.1.1.2 Inventarios 61
4.1.1.3 Activos fijos 62
4.1.1.4 Cuentas por pagar y gastos acumulados 64
4.1.2 Análisis horizontal y vertical del estado del resultado 65
4.1.2.1 Costo de Ventas 66
4.1.3 Análisis por medio de razones financieras 67
4.1.3.1 Razones de liquidez 67
4.1.3.2 Razones de endeudamiento 69
4.1.3.3 Razones de rentabilidad 71

4.1.3.4 Razones de actividad 72
4.2 Análisis de los presupuestos de la unidad objeto de estudio 74
4.1.2 Presupuestos de venta 74
4.2.2 Presupuesto de Gastos 79
4.3 Principales desviaciones presupuestarias 82
4.3.1 Utilidad Bruta del período 82
4.3.1.1 Ventas Netas proyectados contra lo real del período 82
4.3.1.2 Costo de ventas proyectadas contra lo real del período 84
4.3.2 Gastos de Operación proyectado contra lo real del período 86
4.4 Presupuesto de utilidades como herramienta financiera 90
4.4.1 Planificación y control de utilidades 91
4.4.2 Estado del resultado proyectado 96
CONCLUSIONES 101
RECOMENDACIONES 103
BIBLIOGRAFÍA 105
ANEXOS 111
ÍNDICE DE CUADROS 116
ÍNDICE DE GRÁFICAS 118

RESUMEN

El presente documento se enfoca en evaluar financieramente el desempeño de los diferentes tipos de presupuestos realizados por una empresa distribuidora de químicos, mediante la síntesis de los resultados obtenidos en las metas presupuestarias, por medio de indicadores y herramientas financieras; de esa manera realizar juicios que contribuyan en la mejora de la toma de decisiones dentro de la administración financiera.

Para la realización de la presente investigación se utilizó el método científico en sus tres fases: Indagadora, demostrativa y expositiva. El enfoque del estudio fue de tipo cualitativo, analítico, sintético y deductivo, que busca la calidad de la información, se basa en la recolección de datos no estandarizados ni predeterminados. Estas investigaciones utilizan la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.

El objetivo general planteado en la presente investigación es el siguiente: Analizar financieramente el presupuesto de utilidades como herramienta para la toma de decisiones, de la administración financiera en una empresa distribuidora de químicos.

Los objetivos específicos del estudio son los siguientes: Definir el proceso presupuestario de ventas, para identificar las principales deficiencias de la ejecución presupuestaria de la empresa; interpretar la información sobre la situación financiera actual; validar el comportamiento de ventas del período considerando los objetivos de incremento, mediante la comparación de las ventas proyectadas contra lo real; comunicar las fortalezas y debilidades financieras de la ejecución presupuestaria de la empresa; revisar los estados financieros considerando el análisis vertical y horizontal.

El resultado del análisis financiero establece que los rubros más importantes del estado del resultado es la cuenta de costos de ventas, representan el mayor porcentaje de participación, en el año 2018 los costos de ventas representaron un 81.33% con una tendencia al alza del 83.06% con respectos a las ventas del período en el año 2019, los costos de ventas con respecto a las variaciones relativas interanuales representan un alza del 7.96%. La compañía ha tenido resultados negativos en sus proyecciones de ventas, lo que conlleva a gastos mayores en temas de almacenaje en su planta en Santo Tomás de Castilla, este impacto negativo merma las utilidades brutas en la operación del negocio.

En la información histórica financiera previa al estudio realizado, el nivel de liquidez es aceptable para la empresa distribuidora de químicos, el análisis financiero del ratio de liquidez demuestra que se encuentra superior a 1.00 sobre pasivos a corto a plazo con una tendencia a la baja, en pruebas más rigurosas como es la prueba del ácido, en el año 2019 expone un ratio financiero del 96% de cobertura de sus pasivos inmediatos a corto plazo, esto se debe a que sus inventarios representan el 30% del total de sus activos. La razón de solidez demuestra una disminución con respecto a su año antecesor inmediato, en el año 2018 contaba con una solidez de 2.18 y 1.77 para el año 2019 una depreciación de garantía ante sus acreedores y prestamistas del 18%. Asimismo, en las ratios de actividad, la cobranza cuenta con un incremento en los días de cobro, de 23 días hasta alcanzar un período promedio de cobro de 103 días.

Los mayores desvíos en la ejecución presupuestaria, se basan en proyecciones de ventas muy altas y cálculos de gastos bajos sin considerar en ambos puntos los resultados precedentes de años anteriores. La presentación de los resultados proyectados contra lo real se realiza de manera semestral a la junta directiva de la casa matriz, lo que ocasiona tiempos relativamente cortos para tomar medidas correctivas y planes de acción de las desviaciones presupuestarias, estas presentaciones y seguimientos se deben realizar con una mayor frecuencia.

INTRODUCCIÓN

La planificación en la administración financiera de las empresas distribuidoras de químicos juega un papel importante, brindando apoyo en el control de las actividades administrativas financieras; la mejora en estas actividades es un factor determinante para aumentar la eficiencia de las operaciones y mantener niveles adecuados de información financiera para la toma de decisiones y competitividad de las empresas en el mercado a nivel nacional e internacional.

Dentro de la administración financiera destacan las herramientas financieras, que se consideran con mayor énfasis cuando a raíz de su aplicación brindan el momento oportuno en la toma de decisiones y generan dentro de las empresas decisiones acertadas, esto con el fin de trazar y alcanzar sus objetivos empresariales. En estas herramientas financieras figuran los presupuestos, que son herramientas financieras modernas que brindan a la administración de las empresas una correcta planificación y control de actividades, permitiéndoles mantenerse en los mercados del sector competitivo donde negocian, así como disminuir las incertidumbres de los riesgos futuros y su nivel de tolerancia en el desvió de sus metas presupuestadas y planificadas, todo esto para brindar la mayor exactitud posible de los resultados finales proyectados.

Las dos principales funciones de la administración financiera con relación al manejo de sus utilidades son: planificación y control del presupuesto de utilidades, por lo que las empresas planifican los niveles de ingresos en ventas que se deben de alcanzar, con el fin de obtener cierta utilidad antes y después de impuestos y un determinado rendimiento sobre las ventas e inversiones existentes dentro de la empresa.

El presente estudio, consiste en un análisis financiero del presupuesto de utilidades como herramienta para la toma de decisiones de la administración financiera en una empresa distribuidora de químicos. Como base de la investigación se analizó los

presupuestos de ventas y gastos dentro de la unidad objeto de estudio, así como su planificación, ejecución y control presupuestario en el período de análisis, esto a través de herramientas financieras para su debida interpretación y sus respectivas conclusiones que aporten beneficios con el uso de un plan de utilidades.

La estructura del trabajo de graduación comprende los siguientes capítulos:

En el capítulo uno, se exponen los antecedentes de la industria química a nivel internacional y su desarrollo e impacto dentro de la economía guatemalteca, así mismo se presentan marcos de referencia y estudios previos realizados por autores guatemaltecos y extranjeros con respecto a los temas de planificación, ejecución y control de presupuestos y presupuestos maestros.

El Marco teórico constituye el capítulo dos, en este se presentan todas la teoría científica y la definición de los conceptos que contribuirán para una mejor comprensión del problema definido y su resolución. Así como el conocimiento previo del autor sobre el tema de investigación.

El capítulo tres desarrolla la Metodología, explica a detalle el proceso realizado para resolver la problemática planteada, esta comprende: definición del problema, planteamiento general, especificación de la problemática, delimitación del problema, objetivos generales, objetivos específicos y los métodos, técnicas e instrumentos, utilizados para el desarrollo de la presente investigación.

En el capítulo cuatro, presenta el análisis de la situación financiera actual y previa al estudio realizado, se realiza exámenes de los presupuestos y proyecciones de la unidad objeto de estudio, que son los presupuestos de ventas y gastos. Se analizan los resultados financieros proyectados contra lo real ejecutado y se brindan sugerencias a través de herramientas financieras que aporten a la toma de decisiones dentro de la compañía.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones correspondientes a la presente investigación. En las conclusiones se discuten las averiguaciones y los hallazgos más importantes dentro del capítulo cuatro. Las recomendaciones brindan sugerencias que se originaron de la problemática de la investigación y de las conclusiones del tema expuesto.

1. ANTECEDENTES

Los antecedentes constituyen el punto de referencia de la investigación que desarrolla el marco de referencia teórica y empírica del estudio. La presente investigación, se enfoca en la industria de químicos en Guatemala, con énfasis en los presupuestos, como una herramienta gerencial para la toma de decisiones. A continuación, se desarrollan los antecedentes más relevantes:

1.1 La industria química

El origen del hombre, desde el punto de vista fisiológico, interesado en cubrir múltiples necesidades, le obligó a transformar los productos de la naturaleza para su uso personal. Derivado del desconocimiento del hombre en los elementos del primer gran invento de la humanidad, realizado por un proceso químico denominado combustión, a través del fuego, brindó al hombre de las cavernas calor, luz y un medio para poder cocinar sus alimentos.

Las necesidades del hombre, con el paso del tiempo fueron aumentando con relación a las actividades del ser humano, generando cada vez un grado de complejidad de transformación de los productos naturales, esto se puede reflejar que el uso del fuego, no se limita al uso doméstico básico, sino también para otras actividades como la mezcla de metales para forjar armas, la cerámica y la creación de algunos pigmentos, siendo la base de muchos productos que permite poner en funcionamiento industrias y en especial la creación de la industria química.

En el siglo IV A.C. el ser humano empieza a experimentar con elementos de la naturaleza, con carácter filosófico y místico llamado Alquimia, las raíces de la que en la actualidad es llamada química. La alquimia se practicó desde los siglos IV A.C. hasta el surgimiento de la química en el siglo XVIII de nuestra era. Las primeras fábricas químicas a inicios del siglo XVIII, iniciaron con productos básicos como era el jabón, azúcar, vidrio, pólvora, sales y pigmentos, con el auge de la revolución industrial en Europa.

Chamizo (2018) comenta: “La Química como hoy la conocemos empezó cuando el escocés J. Black perfeccionó la balanza analítica y, en 1754, aisló el dióxido de carbono a partir del carbonato de magnesio, en la que puede reconocerse como la primera reacción química cuantitativa”. (p.45). En esas épocas se patenta el método para la producción de carbonato de calcio, creando con esta sustancia el inicio de la química industrial y con miras al impacto ambiental. Para el siglo XIX la química se convirtió en la ciencia más estudiada y por ello la más rentable, esto se debió en gran parte a que todo lo que se podía sintetizar y comercializar se hacía, dando paso a creaciones de grandes empresas químicas como es Bayer, en el ámbito farmacéutico, con sus productos químicos pioneros que fueron el jarabe para la tos y la aspirina.

Una nueva incursión en la industria de los químicos fue en el período posguerra del año 1945, creando una nueva era de la química sintética con la creación del plástico. Para el año 1974 inician los conflictos con las industrias químicas, empiezan a publicarse investigaciones de los efectos de algunos químicos dañan a la capa de ozono y la capacidad de contaminación de los químicos al medio ambiente. Las publicaciones generaron en la industria química, un punto de innovación y con ello el surgimiento de la química ambiental, que son industrias químicas dedicadas a la responsabilidad del medio ambiente.

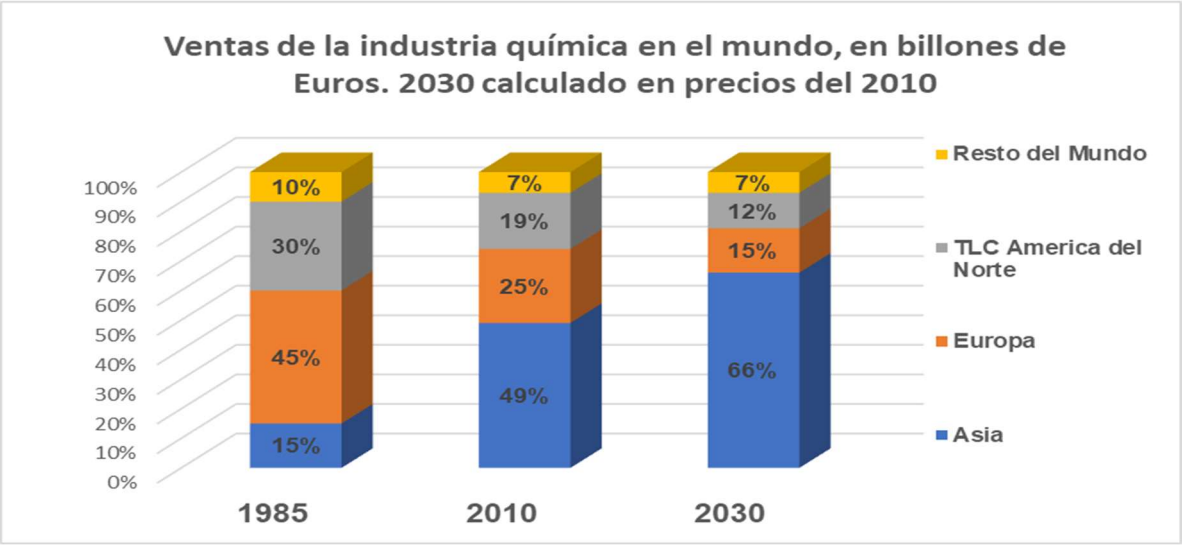
La industria de los productos químicos ha tenido un incremento exponencial desde sus inicios al final del siglo XVIII hasta en la actualidad. El progreso de la industria química en los últimos años se ha visto reflejado con mayor presencia en la industria del petróleo y sus derivados, así como nuevos tipos de productos químicos con auge de demanda, como los son los polímeros, materiales semiconductores, productos farmacéuticos y agroquímicos.

En el año 2015, Montes publicó un artículo relacionado con la industria química, el objetivo principal de la investigación fue la influencia de la química en la calidad de la vida de la humanidad. En la investigación presenta el crecimiento de la industria química en los últimos años:

“Desde mediados de los años ochenta la industria química global ha crecido anualmente en un 7%, alcanzando € 2.4 trillones en 2010. En los últimos 25 años la mayor parte del crecimiento ha sido liderado por Asia, el cual posee actualmente la mitad de las ventas globales. La tendencia clave en la economía mundial es el crecimiento en Asia catalizado por la rápida integración de las economías regionales y sociedades en todo el mundo. Más de la mitad de la población del mundo (cerca de cuatro billones de personas) viven en Asia. Además, muchas personas se están moviendo a las grandes ciudades, favorecido por la acumulación de la riqueza y consumo, siendo esta urbanización muy alta en China.” (p.75)

Un segundo resultado de la publicación de Montes, reflejó que las ventas de la industria química en el año 1985 y 2010 y su tendencia para el año 2030. Los resultados de la investigación exponen que el continente asiático se consolida como pionera en ventas químicas, con un incremento del 49% en el año 1985 a convertirse en un 66% de las ventas mundiales en concepto de productos químicos. Los resultados de la investigación, con respecto a las ventas estimadas para el año 2030, se exponen con la siguiente gráfica:

Gráfica No. 01 Ventas históricas y pronosticadas de la industria química a nivel mundial



Fuente: Montes (2015), La Industria Química: Importancia y Retos.

Derivado de lo anterior, es importante definir a la empresa dedicada a producir productos químicos, que Hernández (2017) establece que, “por su actividad o giro se clasifica como comercial, es la entidad integrada por capitales y elementos materiales. Su principal función consiste en la compra, venta, importación, fabricación y exportación de productos químicos tales como la agricultura, horticultura, forestales, ganadería entre otros” (p.08). La industria química es el sector de la economía que busca las transformaciones químicas a gran escala, su fin principal es la extracción y procesamiento de materias primas, naturales como sintéticas para llevar un proceso de transformación en nuevas sustancias, con características totalmente nuevas a las que tenía originalmente antes de su transformación química.

1.1.1 La industria química en Guatemala

La industria de químicos en la actualidad juega un rol importante en la economía del desarrollo del mundo y Guatemala no queda exenta en esta industria, si bien el mercado de producción de químicos no es tan alto como en países industrializados, este tipo de industria si se encuentra entre los diez principales productos de importación hacia Guatemala. Según los datos del Banco de Guatemala, a la fecha de febrero del año 2,020 la importación de productos diversos de la industria química se encontraba en el lugar número 6 del ranking de los principales 10 productos de importación para el país, representando 786.80 millones de dólares para el año 2019.

En el año 2020, la Dirección de Análisis Económico del Ministerio de Economía del gobierno de la República de Guatemala, en su informe de los principales productos de exportación e importación, expone un crecimiento en la variación interanual de las importaciones de productos diversos de la industria química. En el informe, su período de presentación de los datos fue de la última década, sobresaliendo el crecimiento del año 2011 con respecto a su antecesor inmediato, con un crecimiento del 16% de variación. Los siguientes años se comportaron estadísticamente normales con un crecimiento medio entre el 2.3% al 9.3% interanual, con excepción de los años 2016 y 2019 donde se obtuvo un decrecimiento interanual negativos del -1.5% y -4.3%. Para

poder comprender el crecimiento de este tipo de industria en los últimos años, se gráfica a continuación:

Gráfica No. 02 Importaciones de la última década de la industria química en Guatemala

Fuente: Dirección de Análisis Económico, Ministerio de Economía, (2020)

Uno de los principales socios comerciales para Guatemala con respecto al tema de importaciones de productos químicos, es Estados Unidos de América, representando un 21.7% de las importaciones del año 2019 en ese reglón. Si bien en gráficas anteriores se describió que unos de los países pioneros en la producción y venta de productos químicos era el país de China, este país figura como tercero en el ranking de los primeros 10 países socios comerciales, en el sector químico para el país de Guatemala, esto se debe en gran parte a la distancia, tiempos de entrega y los costos de la importación. Por su cercanía con el País de México, según los datos del Banco de Guatemala, para el año 2019 representaba 127.8 millones de dólares de importación, convirtiéndose en el segundo país con mayores transacciones de productos derivados de la industria química en Guatemala.

Cuadro No. 1 Principales países de importación de químicos a Guatemala en 2019.

En Millones de Dólares americanos

	País	2019	% de participación
1	Estados Unidos de América	170.4	21.7
2	México	127.8	16.2
3	China	119.2	15.1
4	Uruguay	73.8	9.4
5	Bélgica	40.7	5.2
6	Alemania	28.9	3.7
7	Taiwán	27.9	3.5
8	India	19	2.4
9	España	19	2.4
10	Costa Rica	17.3	2.2
Los Demás Países		142.8	18.1
	TOTAL	**786.8**	**100**

Fuente: Dirección de Análisis Económico, Ministerio de Economía, 2020

1.2 Los presupuestos como herramienta para la toma de decisiones

Desde las raíces de las primeras civilizaciones de la humanidad, la planificación presupuestaria se volvió una actividad principal para sobrevivir, estableciendo a la civilización egipcia como pionera en la ejecución presupuestaria, 3000 años A.C. al establecer sus primeras ciudades alrededor del río Nilo, implementaron la agricultura en época de lluvia, que el río Nilo se desbordaba brindando a sus cosechas una materia llamada Limo que fertilizaba las tierras. La principal actividad era la agricultura del trigo y la cebada, pero, encontrándose con la dificultad de las sequías en la región que

habitaban, se vieron en la necesidad de realizar estimaciones para pronosticar los resultados de sus cosechas con el objetivo principal de prevenir los años de escasez.

Otra civilización antigua que destaca es la Romana, pero en esta civilización en particular de su gran poderío militar, el presupuesto fue utilizado para estimar los tributos y pagos de los pueblos conquistados, con el fin de exigir el tributo que corresponda, logrando obtener recursos para sus tropas militares y la ejecución de los senadores en Roma.

Siempre ha existido en la historia de la humanidad, la idea de almacenar para el futuro y presupuestar su recursos con el objetivo de afrontar condiciones más complejas, no fue hasta finales del siglo XVII que el recurso fue utilizado para apoyo en la administración pública, Del Río (2009) expresa: " El presupuesto comenzó a utilizarse como ayuda en la Administración Pública, al someter el Ministerio de Finanzas de Inglaterra a la consideración del Parlamento, sus planes de gasto para el período fiscal inmediato siguiente, incluyendo un resumen de gastos del año anterior, igualmente un programa de impuestos y recomendaciones para su aplicación". (p.03).

Del Río (2009) expone, que la etimología de la palabra presupuesto se debe a dos raíces latinas, "PRE = indica antes de, o delante de, y SUPUESTO= hecho, formado, como. Por lo tanto, el presupuesto significa: antes del hecho". (p.03) así mismo el autor desarrolla una pequeña síntesis de la historia más relevante de la práctica de los presupuestos, que se expone a continuación:

Cuadro No. 02 Cronología de la aplicación de los presupuestos a través de la historia

Época o Año	Lugar	Acontecimiento
Fines del Siglo XVII	Inglaterra	El ministro de finanzas realiza la apertura de el Presupuesto, en el que basa sus planes, los gastos posibles y su control.
1820	Francia y Otros Países europeos	Adoptan un procedimiento de presupuesto para la base gubernamental.
1821	EE.UU.	Implantan un presupuesto rudimentario en el Gobierno.
Después de la 1era Guerra Mundial	Toda la Industria	Se aprecia la conveniencia del control de los gastos por medio del presupuesto.
1912 a 1925	EE.UU.	La iniciativa privada comienza a observar que se puede utilizar para controlar mejor sus gastos, en concordancia con el rápido crecimiento económico aprobando se la Ley del PresupuestoNacional, a partir de esta época se exportó de América a Europa.
1930	Suiza	El primer Simposio Internacional del Control Presupuestal, integrado por 25 países, donde se estructuraron sus principios para tener así un rango internacional.
1931	México	Empresas de origen norteamericano, como La General Motors Co. y después la Ford Motors Co. establecieron la Técnica Presupuestal.
1946	EE.UU.	El Departamento de Marina, para 1948 presentó el presupuesto por programas y actividades.
Postguerra de la 2da Guerra Mundial	EE.UU.	La administración por áreas de responsabilidad, dio lugar a la contabilidad y presupuesto del mismo nombre finalidad.
1961	EE.UU.	El Departamento de Defensa, elaboró un sistema de planeación por programas y presupuestos.
1964	EE.UU.	El Departamento de Agricultura, intenta el Presupuesto base cero, siendo un fracaso.
1965	EE.UU.	El presidente introdujo oficialmente a su gobierno el Sistema de Planeación por Programas y Presupuestos.
1970	EE.UU.	La Texas Instruments por medio de Peter A. Pyhrr hace otra versión del Presupuesto Base Cero.

Fuente: Cristóbal del Rio González. 2009, El presupuesto.

1.2.1 Antecedentes históricos del presupuesto en Guatemala

Los presupuestos a través del tiempo, han aportado para la correcta administración de los recursos, brindando herramientas útiles para la oportuna toma de decisiones, así mismo los presupuestos no solo se limitan al ámbito de entidades privadas, sino también a las ejecuciones presupuestarias públicas. Inicialmente los gobiernos utilizaron los presupuestos como apoyo en la administración pública fue Inglaterra a finales del siglo XVIII, donde se desarrolló un plan de gastos para el período fiscal, incluyendo un resumen de los gastos del año anterior y una proyección de sus recaudaciones de impuestos para el año a ejecutarse.

En Guatemala, el sistema presupuestario no solo llegó considerablemente más tarde, sino que con motivaciones distintas a las de los países desarrollados. Entre las motivaciones más citadas se cuentan la necesidad de elevar el impacto de las políticas públicas sobre el desarrollo y reducir la corrupción, estableciendo en el año 1929, a solicitud del presidente de la República de Guatemala, mediante la ley No. 1111 denominada ley de presupuesto.

Uno de los años que sobresalió con la ejecución presupuestaria en Guatemala fue el año de 1929, con el presidente de turno Jorge Ubico Castañeda. Molina (2011) expone:

“Manejó con destreza la Gran Depresión originada en 1929. Impuso orden fiscal, logró superávit en el Presupuesto de Ingresos y Egresos del Estado, abandonó el patrón oro (tema de mucha discusión). Redujo los salarios de los empleados públicos (Decreto Legislativo 1810-1932), dirigiendo en toda la economía una reducción de los precios, logrando el fenómeno de la deflación. Lo que valía cien en 1929, llegó a valer veinticinco en 1933. Lo sorprendente es que precios de bienes y servicios y salarios bajos, permitían que la gente común y corriente viviera con lo básico, e incluso, les alcanzaba el dinero para muchas cosas”. (p.15)

Sin embargo, en el sector privado industrial, con las medidas gubernamentales de política económica que fueron aplicadas a partir de 1945, el país recibió mayores impulsos económicos de la historia, pero no fue hasta en 1960 que, la industria guatemalteca, con

la apertura del Mercado Común Centroamericano, permitió la entrada de capitales extranjeros y con ello, la utilización de los presupuestos. Hacia 1990, experimentó una crisis causada principalmente por la caída del mercado regional centroamericano. A pesar de ello, en los últimos años este sector se ha recuperado y actualmente constituye una importante fuente de ingresos para Guatemala como para las empresas extranjeras que, para éstas últimas, deben efectuar y mantener las grandes inversiones de capital, mediante la información anticipada que proporcionan los presupuestos.

1.3 Estudios previos de los presupuestos

En el año 2018, Estupe realizó una investigación con el objetivo de ejecutar una evaluación presupuestal, enfocada en una empresa constructora de redes de telecomunicaciones, con la finalidad de mostrar la importancia del presupuesto para tomar decisiones financieras que maximicen los rendimientos de la entidad y favorezcan su situación financiera. El estudio consistió en analizar la relación existente entre los rendimientos financieros de los años 2012 al 2016, el presupuesto ejecutado en el año 2017 y su situación financiera, además de los beneficios obtenidos por la empresa al finalizar el período presupuestado; éstos enfocados en el control presupuestal de la unidad de análisis. Los resultados de la investigación consideraron que existe la información necesaria para aseverar que: la falta de un presupuesto como herramienta financiera para la toma de decisiones en una empresa permite ineficiencia en sus actividades económicas, la ejecución inadecuada de los recursos y bajo control de ingresos, costos y gastos. El autor luego de haber realizado el análisis concluyó que existieron beneficios económicos realizados por la toma de decisiones de la implementación del presupuesto en el año 2017, por motivo que todos los indicadores evaluados en los períodos seleccionados revelaron mejoría significativa en comparación al promedio de los años 2012 al 2016. Por lo anterior el autor recomendó que la administración se debe apoyar en herramientas financieras como lo es el presupuesto, debido que permite la coordinación de las distintas actividades y operaciones de la entidad, además de su utilización como herramienta en la planeación financiera, la cual

servirá a la dirección de la entidad para que todas sus actividades y esfuerzos contribuyan a alcanzar los objetivos establecidos.

En Perú, Padilla (2018) realizó un estudio con el objetivo general de determinar el presupuesto financiero de prioridad anual, que contiene provisiones de ingresos y recursos monetarios para influir en mejoras de los resultados operativos en la administración, este estudio se realizó en edificios residenciales en Miraflores-lima para el año 2017. Los resultados obtenidos en la investigación fueron detallados en la evaluación del riesgo, exponiendo todas aquellas previsiones de recursos monetarios que influyen de manera positiva para poder lograr mejoras en los resultados operativos en la administración. Luego del análisis y ejecución del caso práctico el autor concluyó que los presupuestos son una herramienta de total importancia, debido que permite alcanzar de manera eficaz las propuestas trazadas en el plan económico a lo largo del año y de esa manera tener éxito en el buen funcionamiento de las edificaciones, así como al ejecutar los servicios de mantenimiento y mejoras adecuadamente se obtiene una administración eficaz de los edificios. Por lo que el autor recomendó que contar con un presupuesto financiero asiste en: poder ejecutar los gastos requeridos por la junta de propietarios y contar siempre con un fondo de contingencia para afrontar cualquier emergencia que pueda surgir con el propósito de solucionar los problemas con total rapidez.

En el año 2017, Menjívar realizó una investigación cualitativa con el objetivo de desarrollar un modelo de presupuesto de efectivo, a través del método directo de la cuenta de caja, el autor se basó en un análisis detallado de los aumentos y disminuciones en la cuenta presupuestaria de caja y reflejó todas las entradas y salidas de efectivo resultantes de presupuestos de ventas, de gastos y desembolsos de capital. El investigador concluyó en un modelo basado en el método directo de la cuenta de caja, para planificar las utilidades y controlar flujos de efectivo en las empresas productoras de cereales en Guatemala, que permite cuantificar la estimación de los montos de los flujos de ingresos y egresos, para determinar: el saldo mínimo de operación, saldo de caja y necesidades de financiamiento. Por lo tanto, se recomendó la implementación del modelo de presupuestos de efectivo con base en el método de la cuenta de caja, para la

adecuada planificación y control de flujos de efectivo en las empresas productoras de cereales en Guatemala.

Por su parte, Morales (2017) realizó un estudio con el objetivo de desarrollar un modelo de control de costos en plantas hidroeléctricas mediante el proceso de adquisición de bienes y servicios, aplicando herramientas de planificación de recursos empresariales que permita analizar la administración de costos. Para ello, analizó los estados financieros presupuestados y aplicó como instrumentos de la investigación entrevistas a los gerentes que participaron en la proyección de presupuesto. El investigador concluyó que una adecuada implementación de un modelo de control de costos, mediante el proceso de adquisición de bienes y servicios y aplicando herramientas de planificación de recursos empresariales, permite analizar la administración de costos, incrementar la visibilidad del proceso y reducir ineficiencias operativas. Con base a los resultados recomendó que el área estratégica de compras, controle constantemente la evaluación y selección de proveedores, el mecanismo de aprobación y recepción de bienes y la administración de puntos de orden.

Por su parte, Castañeda (2017) realizó un estudio donde su unidad objeto de estudio fue una industria de pinturas arquitectónicas. El objetivo de la investigación fue realizar una propuesta de implementación de un modelo estadístico cíclico para la elaboración del presupuesto de ventas, con base en el análisis del comportamiento histórico de las ventas, con el fin de reducir las variaciones porcentuales significativas entre el presupuesto de ventas y las ventas reales de las proyecciones mensuales y anuales, para optimizar la planificación financiera de distintas áreas funcionales. El autor luego de realizar el análisis del proceso presupuestario recomendó que, para el análisis de variaciones de venta entre el presupuesto de ventas y las ventas reales, se puede seguir utilizando el criterio de que la variación normal o típica sea de ±5%, para que se pueda dar seguimiento a cualquier variación que sea mayor a los límites normales.

En el año 2016, López, realizó un estudio a una exportadora de café con el objetivo de analizar financieramente el impacto de implementar un modelo de presupuesto operativo, de manera que se pueda evaluar el desempeño y apoyar el control de los costos y gastos;

a través de metas presupuestarias y con la finalidad de mejorar los resultados de operación. Los resultados relevantes encontrados fueron que la falta de planificación y control de los gastos limitan la toma de decisiones oportunas. El autor concluyó que mediante la implementación del presupuesto operativo para el año dos mil quince, se logró obtener un impacto positivo que favoreció de manera integral las actividades operativas y administrativas, teniendo como resultado mayores ingresos. Además, permitió efectuar las acciones necesarias que contribuyeron a ser más eficientes y llevar un control de los recursos, lo que provocó la reducción de los costos y gastos. El autor recomendó: que la planificación tiene por objeto anticipar decisiones con la finalidad de optimizar el uso de los recursos operativos y administrativos para los responsables de la administración, implementar de manera constante como parte de los procesos internos, el presupuesto operativo que servirá como un instrumento de guía para establecer un pronóstico de los ingresos por la prestación del servicio, además de hacer una estimación de los costos, gastos tanto operativos como administrativos, y definir las posibles utilidades esperadas.

Por su parte Donis, (2014) realizó un estudio con el objetivo de desarrollar un presupuesto de caja para un laboratorio químico farmacéutico, planificando la posición de liquidez del laboratorio, como un elemento para determinar las futuras necesidades de obtención de préstamos y las oportunidades de inversión. Dentro de los resultados de la investigación se encontraron: descontrol del efectivo, compras innecesarias de materia prima, manejo deficiente de las cuentas por cobrar, manejo inadecuado de las fuentes de financiamiento y falta de liquidez. Por lo expuesto en sus resultados el autor concluyó que el presupuesto de caja es importante para la administración financiera, por los motivos que permite planificar las entradas y salidas del efectivo y calcular sus necesidades de efectivo, dedicando especial atención en la planificación de los excedentes y faltantes, de esa manera evitar situaciones financieras que incrementan los costos de producción, de operación y financieros, así como considerar primarios dentro de la metodología para la elaboración de un presupuesto de caja para un laboratorio químico farmacéutico, son la política de liquidez, la demanda de la tenencia de fondos, la política crediticia y los costos particulares de la tenencia de fondos. Por lo tanto, el autor recomendó que la dirección

general antes de implementar el presupuesto de caja se responsabilice en delegar autoridad y responsabilidad al personal encargado de diferentes departamentos, crear un comité de presupuestos y designar a una persona responsable para la coordinación del presupuesto.

Monroy, (2010) realizó un estudio en México donde su objetivo general fue el de elaborar un presupuesto dentro de una organización, que sirva como herramienta para un mejor control financiero y fijación de objetivos, tomando como referencia los modelos existentes y adecuándolos a las necesidades de una empresa del sector metalmecánico. Dentro de los resultados expuestos por el autor se encontraron: el rendimiento de ventas de la empresa es del 6.6% de utilidad, el rendimiento sobre los activos fue de un 11.7%, rendimiento de capital fue de 16.4% de utilidad sobre el capital invertido. El autor luego de haber realizado el análisis y la elaboración del presupuesto determinó que al aplicar el análisis financiero a los estados financieros proforma, los resultados refieren a una situación estable y sana, no se visualiza alguna situación que ponga en riesgo al negocio, así como el modelo de presupuesto presentado puede ser adaptado a empresa con características similares a la del caso analizado. Por lo anterior descrito, el autor recomendó que, si en el plazo de dos meses seguidos no se alcanza el presupuesto, se debe analizar la realización de una nueva proyección con el propósito de ajustar las cifras y estructura, así como un programa de reducción de gastos que se ponga en marcha si así lo determina el comité de presupuestos.

En Bolivia, García (2007), realizó una investigación con el título, “Planificación estratégica financiera caso corporación Veizaga, S.A.” con el objetivo principal de diseñar un estudio de planificación estratégica que sea útil para efectuar el análisis financiero con más precisión y eficiencia, para que las decisiones a tomar por la administración sean más oportunas con miras de mejorar sus resultados económicos y financieros. Uno de sus objetivos específicos relevantes fue el realizar un diagnóstico del presupuesto de ventas. El alcance de la investigación fue planteado en dos fases: la planeación estratégica y la operativa, por razones académicas se concentró en la planeación estratégica. De los hallazgos encontrados en la investigación se concluyó que el proyecto demostró ser un

proyecto económicamente factible mediante la evaluación financiera efectuada, sus indicadores financieros fueron atractivos con un período de recuperación aproximado de 4 años 7 meses; por lo tanto, recomendó la ejecución del proyecto, promoviendo e implementando la formación e incorporación de nuevas unidades estratégicas de negocio para disminuir el riesgo financiero.

El estudio de Medina, (2004) se realizó con el objetivo de analizar los estados financieros para determinar la situación de la empresa y de esa manera proyectar condiciones y resultados financieros a cinco años. Dentro de sus objetivos específicos se encontraban el calcular la inversión fija para llevar a cabo el proyecto durante los cinco años y el determinar la mejor opción de financiamiento, con relación al requerimiento de las ventas proyectadas. El investigador se basó en la metodología cualitativa a través de la observación, entrevistas y datos narrativos. Los instrumentos utilizados fueron entrevistas semiestructuradas a personas involucradas directamente dentro de la planificación financiera de la entidad. Luego de los análisis correspondientes el investigador concluyó que, para realizar un proyecto del plan de ventas, deberá adquirir un capital para realizar la inversión fija, lo cual se hará a través de una institución bancaria, y está otorgará un financiamiento hipotecario. Con base en los resultados el autor recomendó emplear anualmente análisis financieros, para detectar cambios significativos con relación a lo presupuestado y de esta manera llevar un control acertado de los costos de operación del proyecto y en función al número de ventas, así como el ingresar mensualmente el comportamiento de los ingresos para conocer repercusiones en los estados financieros proforma, para tomar decisiones que corrijan con anticipación posibles resultados negativos.

Derivado del diagnóstico de las empresas expuestas, a pesar del limitado enfoque de las proveedoras de la industria de químicos en específico, es importante detallar los elementos que permita a las empresas distribuidoras de químicos tener una planificación y control de sus ingresos y egresos, tales como la determinación del presupuesto de ventas, compras, gastos operativos para posteriormente realizar un estado de resultado

presupuestados. Asimismo, el presupuesto financiero se dividirá en tres partes: presupuesto de efectivo, de capital y balance general.

2. MARCO TEÓRICO

Para ampliar los términos utilizados se efectuó una revisión de la literatura existente con el propósito de dar a la investigación conceptos que respalden el problema así como el desarrollo de esta, por lo que se estableció la estructura siguiente:

2.1 Empresas

El ser humano para satisfacer sus necesidades básicas y personales se organiza de manera que le permite desarrollar vínculos cooperantes, mediante la creación de empleo, la comercialización de un producto o servicio y la gestión de una inversión, por lo tanto, desenvuelve el aspecto económico en una organización social. Para comprender la organización del ser humano como empresa se puede considerar la siguiente definición. Rodas y Rodas (2009, p.55) afirman:

Es el núcleo generador de riqueza dentro de la sociedad moderna. La riqueza permite el desarrollo económico, a través del cual se puede acceder a la cultura, salud, seguridad y todo aquello que pueda mejorar la calidad de vida de las personas.

Entre los estudios de Bueno et al. (Citado por Reyes, 2018) el concepto de la empresa es uno de los más difíciles de definir ya que este se aplica a diversas realidades. Sin embargo, este autor la considera como “unidad de bienes y servicios para satisfacer el mercado”.

En relación al tema, Guzmán (como se citó en Hernández, 2006, p.12) define la empresa como: “Unidad socioeconómica, constituida legalmente, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan con el fin de lograr una producción útil para la sociedad acorde con las exigencias del bien común”.

En consideración de las definiciones anteriores, radica la importancia de conocer la empresa como unidad económica-social, organizada legalmente ante la necesidad de proporcionar bienes y servicios de satisfacción personales del mercado con el propósito principal de lucrar

2.1.1 Elementos de la empresa

Las empresas para alcanzar sus objetivos y desarrollar el conjunto de sus actividades, disponen de elementos. Rodas y Rodas (2009) desarrollan el tema de los elementos de la empresa en tres: Los bienes materiales, son todos aquellos conformados por edificios, maquinaria y todo bien mueble, dentro del proceso de producción en las empresas, las materias primas adquiridas son transformadas en productos que a su vez se convierten en dinero y rendimientos esta última transformación es el objetivo principal de las empresas. Los recursos humanos constituyen el elemento dinámico de la empresa, se dividen en: obreros, supervisores, técnicos, gerentes y directores.

La empresa para cumplir con su propósito, dispone de diferentes elementos que contribuyen a desarrollar el conjunto de sus actividades, y cada uno de estos se estructura en función de las características de la organización social. De acuerdo con Bueno, et al. (Citado por Reyes, 2018), los elementos de una empresa se integran por bienes materiales, hombres y sistemas.

Cuadro No. 3 Elementos de una empresa

Bienes Materiales	Hombres	Sistemas
Edificios	Obreros	Producción
Maquinaria	Supervisores	Ventas
Equipos	Técnicos	Finanzas
Herramientas	Directivos	Recursos humanos

Fuente: (Bueno et al., 2018, p.18)

Los elementos de la empresa se describen de la siguiente manera: los bienes materiales son aquellos bienes tangibles y necesarios para que el recurso humano ejecute las actividades en los diferente sistemas que se dedica la empresa con el objetivo de obtener un producto utilizado o consumible o servicio prestado a cambio de efectivo; los hombres, denominado como recurso humano, constituyen el elemento dinámico de la empresa; y,

los sistemas son aquellos bienes inmateriales que conforman relaciones estables que coordinan las diversas actividades y personas dentro de la empresa.

Para Rodas y Rodas (2009, p.56) los sistemas como elemento de la empresa se divide en: sistema de producción, ventas y finanzas donde están implícitas las fórmulas, patentes y métodos; el autoservicio, la venta a domicilio, el crédito; y las distintas combinaciones de capital propio y prestado; adicional establece una segunda división en: sistemas de organización y administración, que es la forma como se estructuran las empresas a través de los niveles jerárquicos y la segregación de funciones.

El último elemento que conforma la empresa son los sistemas, que son relaciones estables que coordinan las diversas actividades dentro de las empresas, los sistemas forman los bienes inmateriales de la empresa. En los sistemas existen dos tipos, uno de ellos es el de producción donde están implícitas las fórmulas, patentes y métodos de producción, el segundo tipo son los sistemas de organización y administración, que es la forma como se estructuran las empresas como lo son los niveles jerárquicos y la segregación de funciones.

2.1.2 Clasificación de las empresas

Las empresas son diversas en el desarrollo de sus actividades y operaciones, por lo que para entender el giro económico y manejar los datos conglomerados en relación con determinado sector en que se desarrollan, se realizan clasificaciones bajo los aspectos siguientes:

a. Por el propósito

Derivado que uno de los aspectos importantes de la empresa es el económico, es necesario clasificarlas por la naturaleza o propósito de la organización social de la siguiente manera:

1. Las empresas lucrativas: con el propósito de obtener una remuneración en moneda; y,

2. Las no lucrativas: con una naturaleza independiente de la remuneración económica para la satisfacción de las necesidades del público.

b. Por el desarrollo de la actividad

De la clasificación anterior, las empresas con propósito lucrativo establecen una clasificación considerando el giro empresarial en que se desarrollan. De acuerdo a Bueno et al., 2018, p.18, realiza la clasificación de las empresas en relación con su actividad en:

1. Comerciales: su actividad principal es la compra-venta de productos, ya que fungen como intermediarios entre el productor y el consumidor. Es importante hacer mención, respecto al volumen de negociaciones que realizan las empresas comerciales se clasifican en mayoristas y minoristas.
2. Industriales: son aquellas que producen bienes mediante la extracción y transformación de materias primas.
3. De servicios: son aquellas que tienen como finalidad un servicio a la población o las empresas.

c. En cuanto al tipo de producción

En cuanto al tipo de producción, Rodas y Rodas (2009, p.58) afirman:

1. Primarias o extractivas: son las empresas que ejecutan actividades que extraen materias primas de la naturaleza, como las agrícolas, explotación de minería, perforación y extracción de petróleo, etc.
2. Secundarias o de transformación: son las que procesan o transforman las materias primas en productos finales y bienes tangibles. El objetivo es procesar y transformar materias primas en productos acabados.
3. Terciarios o prestadoras de servicios: son las empresas que ejecutan y prestan servicios especializados.

d. En cuanto a la propiedad del capital

Las empresas realizan una clasificación de acuerdo a la finalidad o la propiedad del capital de las empresas, Bueno et al., 2018, p.19 establece las siguientes:

1. Públicas: son propiedad del estado, no lucrativas, constituyéndose en federales, estatales y municipales, cuyo objetivo es prestar servicios a la comunidad; y,
2. Privadas: son propiedades particulares, que tienen como objeto obtener lucro y remunerar el capital invertido mediante la prestación de servicios.

Para Rodas y Rodas (2009, p.58) existe una clasificación adicional, estableciendo una combinación de las anteriores denominada “Mixtas”, que tienen participación en acciones pública y privada, siendo el Estado socio mayoritario sobre el control administrativo para la prestación de los servicios públicos.

e. En cuanto al tamaño

Asimismo, para Rodas y Rodas (2009, p.59), en proporción a la utilización de los recursos, estructura de las instalaciones o equipo y al número de empleados, las empresas se clasifican en: grandes, medianas y pequeñas; y, en función al tipo de análisis a ejecutar, puede existir una clasificación de: microempresas o macroempresas.

f. Por el mercado

De acuerdo a los intereses empresariales de transcender fronteras nacionales hasta poseer una perspectiva mundial, se establece la siguiente clasificación:

1. Las empresas internacionales son organizaciones con intereses que trascienden fronteras, mediante la importación y la exportación, operando unidades de producción y comercialización en otros países.
2. Las empresas multinacionales adoptan una perspectiva mundial sobre los mercados, poseen una filosofía global y la visión del mundo para la realización de negocios. (Rodas y Rodas,2009).

g. Por la naturaleza jurídica

De acuerdo con los intereses de la o las personas, las formas que puede adoptar la empresa por su naturaleza jurídica son las siguientes:

1. Empresa Individual: es una empresa pequeña, constituida por un propietario que responde por su negocio, bajo una firma individual; que opera en nombre propio y en su beneficio como comerciante, establecido en el artículo 2 del Código de Comercio.
2. Sociedad de personas: es una empresa constituida por dos o más propietarios que se asocian con el objetivo de obtener ganancias, en calidad de comerciantes sociales. Operan bajo un nombre o firma en común y pueden asumir diversas formas de sociedades mercantiles, tales como: la sociedad anónima según lo contenido en el artículo 3 y 10 del Código de Comercio.

La producción industrial, que pertenece la empresa distribuidora de químicos, se origina principalmente por capital extranjero con el propósito de lucrar, implementando un patrimonio privado a través de una sociedad de personas; asimismo, considerando la actividad en que se desarrollan, se establecen como empresas industriales con una producción primaria e inclusive secundaria.

2.2 Administración financiera

En función de los objetivos, las empresas necesitan aprovechar los recursos para consolidarse como organizaciones competitivas principalmente mediante la planeación y análisis financieros, determinación de la estructura de los activos y el manejo de la estructura financiera, mediante el área funcional que establece la administración financiera.

La definición de administración financiera reúne varios conceptos y criterios importantes dentro de la rama de las ciencias económicas, donde su fin es el de brindar información en la administración de los recursos económicos, buscando la minimización de los riesgos y la toma de decisiones en la maximización de utilidades.

Se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes. (Van y Wachowicz, 2010, p.2)

Por su parte Gitman y Zutter (2012) refieren que el concepto de la administración financiera se enfoca más a las tareas que el gerente financiero desempeña dentro de la empresa. La administración de asuntos financieros se puede desarrollar tanto en las entidades privadas y públicas, así como en empresas pequeñas y de mayor tamaño. Entre las tareas financieras se encuentran el desarrollar planes financieros, la obtención de créditos para financiamiento de la empresa y la inversión de los excedentes financieros para maximizar la rentabilidad.

Ortega (como se citó en Robles, 2012) opina que la administración financiera es una disciplina que se auxilia de otras ramas de la ciencias sociales, como lo es la contabilidad, el derecho y la economía, con el objetivo principal de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales dentro de una compañía, creando una armonía dentro de su administración en la obtención de beneficios máximos y equilibrados para los gerentes, accionistas, dueños, socios, colaboradores y la sociedad en la cual interactúan.

El común denominador de las definiciones de administración financiera se centra en la maximización de las utilidades y la riqueza de los accionistas, por ende, es necesario la organización de las operaciones mediante la búsqueda de la optimización del recurso monetario y humano.

Derivado de lo anterior, la administración financiera alcanza el objetivo propuesto por medio de las herramientas financieras que optimizan eficientemente los recursos y operaciones dentro de las organizaciones, siendo importante el conocimiento y la práctica que proporcionan.

2.2.1 Herramientas financieras

Para la toma de decisiones oportunas y el cumplimiento de los objetivos de la empresa, la administración financiera debe ejecutar las herramientas analíticas necesarias. Es importante destacar que, las razones financieras forman parte de las herramientas de análisis de planificación financiera, permitiendo el análisis e interpretación de estados financieros. Córdoba (como se citó en Ccollanqui, 2018) expone: “Las herramientas financieras son de ayuda por las informaciones que da a la organización en las actividades diarias que han realizado durante un período determinado, nos permite tener conocimiento sobre la situación en que está la empresa para realizar las acciones necesarias de acuerdo a las diferentes necesidades de éstas.” (p.24).

Villareal (como se citó en Ccollanqui, 2018) comenta que son herramientas intangibles, que brindan un beneficio a una organización, agente económico, o cualquier otro ente con autoridad para poder realizarlos, brindando una estructura de financiera de la empresa, otorgando a los dueños de la toma decisión información importante, dentro de su organización.

La aplicación adecuada de las herramientas de análisis para la administración financiera dentro de una compañía es apoyada por la organización de la información financiera mediante los estados financieros.

2.3 Estados Financieros

Los estados financieros están relacionados con la contabilidad, derivado que, la contabilidad es la encargada de alimentar toda la data, registrando, clasificando e interpretando todas las operaciones de una empresa inmersas en el giro comercial del negocio. Los estados financieros son elaborados para presentar una situación en el tiempo de las empresas, “se preparan para presentar un informe periódico acerca de la situación de negocio, los progresos de la administración y los resultados obtenidos durante el período que se estudia” (Prieto, 2010, p.25).

El principal objetivo de los estados financieros es brindar a la administración y a los dueños de la toma de decisiones información acerca de la situación financiera de la empresa, rendimientos financieros y los flujos de la entidad. Estas herramientas financieras constituyen una representación estructurada y analítica de la situación financiera de las compañías, así mismo les otorga a los administradores los recursos necesarios para realizar su gestión con diligencia y llevar un control óptimo de los objetivos y recursos que se les fueron otorgados.

Los estados financieros de una empresa, cualquiera que sea su naturaleza o actividad proporcionan información útil y de relevancia que permite operar con eficiencia y eficacia en la marcha del negocio “Los estados financieros son registros que provee información sobre las operaciones de la organización a una fecha determinada, así como su evolución económica financiera en el período que abarca, para facilitar la toma de decisiones económicas” (Córdoba, 2014, p.87).

2.3.1 Balance general

Uno de los principales estados financieros que brindan herramientas para conocer la situación de una empresa a los financieros es el balance general, Ross, Westerfield y Jaffe (2012), exponen:

El balance general es una fotografía instantánea (tomada por un contador) del valor contable de una empresa en una fecha especial, como si la empresa se quedara momentáneamente inmóvil. El balance general tiene dos lados: en el lado izquierdo están los activos, mientras que en el derecho se encuentran los pasivos y el capital contable. El balance general muestra lo que la empresa tiene y la manera en que se financia. La definición contable en que se basa el balance general y que describe su equilibrio es: Activos= Pasivos + Capital Contable. (p.20)

El Balance general refleja la situación de una empresa en una fecha determinada, el estado financiero se encuentra conformado por las cuentas de activo, pasivo y las cuentas de capital. Este reporte es mayormente utilizado y presentado al final de un

ejercicio fiscal, que es representado en forma anual, sin embargo, este reporte no se limita a ese período, para fines de información es realizado con una periodicidad más corta, mensual trimestral o semestral para brindar a los dueños de la toma de decisiones un seguimiento óptimo y como medida correctiva para alcanzar las metas y objetivos financieros planificados.

Para Ortiz (como se citó en Puente, Viñán y Aguilar, 2017) El balance general es:

Representa la situación de los activos y pasivos de una empresa, así como también el estado del patrimonio. En otras palabras, presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se refleja en los registros contables, el nombre más utilizado para este estado es balance general, pero también se lo denomina estado de situación financiera, estado de inversiones, estado de recursos y obligaciones o estado de activo, pasivo y capital. (p.07)

El objetivo principal del balance general es el de brindar información relativa a los derechos y obligaciones de una empresa, mostrando los recursos económicos que cuenta la entidad, así como la estructura financiera empresarial, indicando la forma de financiamiento para la operación, exponiendo si el capital es propio de los accionistas o por capitales ajenos en corto, mediano y largo plazo. (Bonsón, Cortijo y Flores, 2009).

2.3.2 Estado del Resultado

Es un estado financiero en el que se expone a detalle las erogaciones y los ingresos por parte de una entidad, en un período determinado, en su gran mayoría la presentación es anual. El resultado final es demostrar la liquidez financiera de una la empresa, brindando una ganancia o pérdida en el ejercicio económico. El estado de resultado es una herramienta financiera flexible, por lo que se puede realizar de manera trimestral y mensual, formando parte de los controles administrativos financieros para tomar medidas correctivas para alcanzar las proyecciones anuales de los resultados. Bonsón, Cortijo y Flores (2009), afirman:

Es un estado dinámico que recoge el resultado obtenido por la organización a lo largo de ese ejercicio económico. Este resultado está formado por los ingresos y gastos del mismo, excepto cuando proceda su imputación directa al patrimonio neto, según lo previsto en las normas de registro y valoración. (p.57)

Este informe se conoce también como Estado de Pérdidas y Ganancias (P y G), muestra el desarrollo de la actividad de una empresa durante un período de tiempo, indica qué bienes o servicios vendió, cuánto le costaron a la firma los bienes o servicios que entregó a sus clientes, cuánto le costó mantener la organización para desarrollar su actividad y cuánto fueron las utilidades que le quedaron a los socios o dueños de la firma. (Puente, Viñán y Aguilar, 2017).

2.3.3 Estados financieros proyectados

Para la elaboración de pronósticos financieros la administración financiera utiliza como herramientas los estados financieros proyectados, en su mayoría los estados financieros a proyectar son el balance general y el estado de resultados.

Las técnicas de pronóstico son una herramienta necesaria para la planeación financiera de las empresas. El administrador, gerente o analista financiero, es el encargado en una toma de decisión empresarial, situación que sucede como componente diario de sus actividades y cuyo reflejo tendrá repercusiones futuras, no inmediatas. Como consecuencia de esto, deberá realizar proyecciones de lo que se estima sucederá en el futuro. (Baena, 2010, p.287)

Los tres estados financieros que más se proyectan dentro de las empresas son el balance general proyectado, estado de resultado proforma y el flujo de efectivo proyectado. Con respecto al estado de resultado proforma, Chero (2020) afirma: “refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de períodos de tiempo idénticos. Describe en forma compendiada las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa” (p.125)

2.3.4 Análisis e interpretación de estados financieros

Rosales (2015) expone: “El análisis e interpretación de los estados financieros es un proceso que busca evaluar la situación financiera de la empresa y sus resultados con el fin de efectuar estimaciones para el futuro.” (p.07). así mismo el autor asegura que el objetivo principal del análisis financiero es la búsqueda de la interpretación de hechos pasados y presentes para identificar sus causas y buscar fortalecer las que sean convenientes para la empresa, con el fin de realizar medidas correctivas para las que resulten perjudiciales para el negocio en marcha.

Dentro de las herramientas financieras más importantes, que influyen en la toma de decisiones de una empresa se encuentran los análisis de estados financieros. Entre las definiciones de los análisis de estados financieros. Wild, Subramanyam y Halsey (2007, p.4) afirman:

Es la aplicación de técnicas y herramientas analíticas en los estados financieros de propósito general y datos relacionados para obtener estimados e inferencias útiles en el análisis de negocio. El análisis de los estados financieros reduce la confianza en corazonadas, conjeturas e intuiciones en las decisiones de negocios. Disminuye la incertidumbre del análisis de negocio. No subestima la necesidad de un criterio experto, sino que, en vez de eso, proporciona una base sistemática y eficaz para el análisis del negocio.

El análisis de estados financieros consiste en la interpretación de datos y un método de investigación, como de evaluación para una entidad, recopilando información numérica histórica como base para la toma de decisiones futuras, con una exigencia para el administrador financiero de dosis de habilidad analítica y criterio para tomar decisiones oportunas en las tomas de decisiones. Bonsón, Cortijo y Flores (2009), exponen:

Es un proceso por el que el analista, mediante transformaciones, representaciones gráficas, ratios y otros cálculos, obtiene una opinión a partir de los estados financieros y otra información complementaria, evaluando la liquidez, solvencia y rentabilidad de la

empresa. Esta opinión se suele materializar en un informe de análisis. Este informe disminuye la incertidumbre de los interesados, ayudándoles a comprender las actividades empresariales que subyacen a los estados financieros. (p.209).

Los análisis de estados financieros se enfocan en tres áreas principales que son: La liquidez, la solvencia y la rentabilidad, determinando la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo, así también medir el rendimiento de los activos de la entidad, comparando con los recursos aportados por los accionistas o dueños de la empresa con sus cuentas de patrimonio (Bonsón, Cortijo y Flores, 2009).

2.3.4.1 El método de análisis vertical

Uno de los métodos de análisis para el balance general y el estado de resultado es el de análisis vertical, su estructura principal del análisis es la agrupación y comparación vertical de las cifras, con el fin de determinar el peso proporcional de cada cuenta, así como el impacto dentro del estado financiero analizado. Rosales (2015) desarrolla:

También denominado método de porcentajes, y consiste en determinar la estructura del estado de situación financiera y del estado de resultados, calculando el porcentaje de cada componente. El peso relativo (en porcentaje) de cada componente o grupo de componentes respecto a un total que se toma como base, sirve para evaluar e interpretar. (p.08)

2.3.4.2 El método de análisis horizontal o de tendencias

El segundo método más utilizado para el análisis e interpretación de estados financieros es el análisis horizontal, su objetivo principal es el determinar las variaciones absolutas o relativas de una cuenta del estado financiero, comparando con uno o varios períodos anteriores, exponiendo el crecimiento o decrecimiento de las cuentas del balance general y del estado de resultado. Rosales (2015) afirma:

Llamado también método de tendencias. En este caso, se hace una comparación de estados financieros de períodos consecutivos (pueden ser dos o más) para evaluar las tendencias que se observan en las cantidades. De esta manera es posible identificar fácilmente las partidas que han sufrido cambios importantes y tratar de determinar las causas que han llevado a dichas variaciones significativas. (p.8)

2.3.4.3 Método de ratios financieros

Para Rosales (2015) define: “Las ratios financieras son razones o coeficientes de medida y comparación. Por lo general, surgen de la relación por división de dos datos financieros. Permiten analizar el estado de gestión y la rentabilidad de una empresa” (p.08).

Las ratios financieros analizan la liquidez y solvencia de una empresa, brindan información a los administradores y dueños de la toma de decisión, para tomar medidas correctivas y alinear sus gastos, ingresos y formas de financiamiento de acuerdo a los objetivos y metas de una empresa. Chero (2020), no dice:

Los indicadores financieros cumplen la misión de ser la brújula de la empresa, ayudan a conocer el norte de la empresa, hacia donde se debe ir, en qué lugar se encuentran, cuánto les falta para llegar a la meta empresarial. Cuando un capitán sale sin su brújula, instrumento de navegación que le ayuda a mantener la orientación del rumbo a dónde quiere llegar, generalmente se pierde en el camino y nunca llega al lugar deseado. (p.143)

Para Soto C, Guanuche R, Solorzano A, Sarmiento C y Mite M (2017) los indicadores financieros establecen que: “La imagen de una organización depende de los resultados que proporcionen los indicadores de posición financiera, si se analizan son favorables, esto va a generar una apertura para la empresa en el entorno comercial, económico y financiero en el que participa” (p. 31)

Razones de Liquidez

Son instrumentos que determinan los niveles de liquidez de la empresa, es decir, establecen la capacidad que tiene el negocio para cumplir sus obligaciones de corto plazo. Para una empresa tener liquidez significa cumplir con los compromisos y tener

solvencia refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos; esto indica que para que una empresa presente liquidez es necesario que sea solvente con anticipación. No obstante, la liquidez es la capacidad inmediata de pago con la cual una empresa puede responder a sus acreedores; en tanto, la solvencia es la capacidad que tiene una empresa de responder en el corto plazo; cuya capacidad se refleja en la posesión de bienes que la empresa puede disponer cancelar los compromisos contraídos en corto tiempo.

Este grupo evalúa en su conjunto la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo en el estudio de los activos corrientes y pasivos de corto plazo, cuando los niveles de liquidez son altos generan que el riesgo disminuye. se clasifica en:

1. Liquidez corriente: Para Soto et al. (2017) determina la capacidad que tiene la empresa para poder operar con sus activos a corto plazo, es decir comprende, el efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar, existencias y los pasivos de corto plazo. Se determina restando el activo corriente con el pasivo corriente.” (p. 34) Rosales (2015) expone: “Permite conocer la capacidad de pago de la empresa a corto plazo. Se considera buena cuando la proporción es 2 a 1, es decir por cada sol de pasivo corriente se tiene 2 soles de activo corriente” (p.64)
2. “prueba ácida: esta denominación se debe a la rigurosidad de la fórmula al establecer la liquidez de la empresa, debido a que se excluye a los inventarios (existencias) y otras cuentas que no reflejen una liquidez directa del negocio como es provisión para cuentas incobrables; e incluye a los activos más líquidos del negocio como el efectivo y equivalentes, instrumentos financieros (cuentas por cobrar) e inversiones financieras de corto plazo. Esta herramienta sirve para determinar la capacidad que tiene la organización para cubrir las obligaciones o compromisos de corto plazo con los activos más líquidos del negocio. (p. 38)

Fórmulas:

Liquidez corriente = Activos corrientes / Pasivos Corrientes
Prueba del ácido = (Activo corriente - Inventario) / Pasivo Corriente
Liquidez inmediata = Efectivos / Pasivos Corrientes

Razones de actividad

Soto et al. (2017) exponen: “Conocidas como razones financieras o de eficiencia, son aquellas que determinan la capacidad que tiene la empresa para gestionar las cuentas que representan la parte operacional como son la recuperación de las cuentas por cobrar, rotación de inventarios, la capacidad de generar ingresos con la utilización óptima de los recursos controlados (activos). Es muy importante que este grupo de indicadores presentan resultados favorables, es decir hayan evolucionado a través de cada ejercicio económico, si estos resultados financieros no han mejorados, es probable que la empresa incremente su riesgo de liquidez al disminuir los flujos de entrada del efectivo, afectando el capital de trabajo de la organización.” (p 50)

Para Soto C, Guanuche R, Solorzano A, Sarmiento C y Mite M (2017) los indicadores de actividad o de eficiencia se clasifican en:

1. “Período promedio de cobro: proporciona el número de días que la empresa se toma en recuperar su cartera, mientras menor sea el número de días, significa que hay una mayor circulación de la mercadería, generando mayores beneficios económicos (ingresos). Para Rosales (2015) “Indica la velocidad de retorno de los créditos concedidos a los clientes” (p.66).
2. Rotación de inventarios: Para Soto et al. (2017) “este indicador es importante para la gestión operacional del negocio, el cual determina el número de veces que rotan

las mercaderías durante un ejercicio económico; mientras el resultado de este indicador sea mayor, significa que las ventas se incrementan de manera óptima para el negocio. Mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa." (p. 54). Robles (2012) afirma: "Indica el numero de veces que se compra-vende la mercancía, y el número de días que tarda el ciclo" (p.34).

3. Días de Inventario: proporciona el número de días que rota el inventario de la empresa, mientras menor sea el número de días, significa que hay una mayor circulación de la mercadería, generando mayores beneficios económicos (ingresos)." (p. 56)
4. "Período promedio de pago: también conocido como período promedio de cuentas por pagar, se calcula dividiendo las cuentas por pagar para el promedio de compras por día; este indicador sirve para conocer a los cuantos días una organización está cancelando sus obligaciones a sus proveedores o acreedores. Rosales (2015) expresa: "Indica la velocidad de pago de los créditos de los proveedores" (p.66)

Fórmulas:

Rotación de inventarios = Costo de Ventas / Inventario
Días de inventario = Días del año / Rotación de inventario
Período promedio de cobro = Cuentas por cobrar / (Ventas anuales / 365)
Período promedio de pago = Cuentas por pagar / (compras anuales /365)

Razones de endeudamiento

Soto et al. (2017) afirman: "Este tipo de razones evalúan los niveles de deuda o en qué grado están comprometidos los activos y el patrimonio con acreedores o proveedores. A este grupo también se lo conoce como razones de deuda, influencia, apalancamiento o solvencia." (p. 66)

Este grupo de indicadores o razones financieras se clasifica en:

1. Razón de deuda: también conocida como nivel de endeudamiento, determina el grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación a la inversión en activos; es muy esencial para la institución tener un nivel bajo con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento, que generan los intereses. Rosales (2015) define como: “Indica el grado de protección y solvencia que tiene la empresa frente a sus acreedores. Muestra el grado de dependencia de capital ajeno. Se considera buena cuando éste no excede el 50%”. (p.65)
2. Razón de solidez: indica la proporción de los activos totales que están respaldando o comprometidos con los pasivos totales. Es un indicador de nivel total de los activos están comprometidos con deuda, demuestra la garantía por cada unidad de deuda y la capacidad de pago sobre sus acreedores y prestamistas.
   Fórmulas:

Endeudamiento = Pasivos totales / Activos totales
Solidez = Activos totales / Pasivos totales

Razones de rentabilidad

Según Soto et al. (2017) afirman: “Las razones financieras de rentabilidad son instrumentos, que permiten analizar y evaluar las utilidades de la empresa respecto a las ventas, los activos o la inversión de los propietarios es decir miden la capacidad de la empresa para generar utilidades, mientras mayor sea su resultado a través del tiempo significa que está optimizando su capacidad operativa y financiera en la generación de rentabilidad.” (p. 77)

Este grupo de razones financieras se clasifica en:

1. Razón de margen de utilidad bruta: determina la ganancia bruta que obtiene la empresa, por cada unidad monetaria de beneficios económicos (ventas), es decir el porcentaje de utilidad bruta en relación a los ingresos del negocio. Robles (2012)

afirma: “permite conocer en porcentaje la utilidad por la operación de compra-venta en las empresas comerciales, es decir, entre la diferencia de las unidades vendidas a precio de costo y precio de venta” (p.36)

2. Razón de utilidad operativa (RUO): este indicador financiero establece, el porcentaje de ganancia operativa que el negocio, obtiene después que se han considerado los costos y gastos de la organización. Robles (2012) expone: “es aquella que se obtiene después de decir los costos de venta más los operativos” (p.36).
3. Razón de utilidad neta (RUN): determina el nivel en forma porcentual el nivel de beneficios netos que obtiene una organización, después de haber considerado los diversos costos, gastos y beneficios de los trabajadores y obligaciones con la administración tributaria. Robles (2012) define: “Es la ganancia real obtenida por cada peso vendido”. (p.36).
4. Razón de rendimiento sobre activos (ROA): capacidad que tiene una organización para generar utilidad neta en relación a la inversión total de activos, mientras el resultado de este instrumento sea cada vez mayor significa que la Administración Financiera utiliza de manera óptima los recursos controlados (activos) para generar utilidades en el período. Robles afirma: “Representa la utilidad real generada por cada uno de los activos que tiene la empresa”. (p.37)

   La razón de rendimiento sobre la inversión en activos determina el porcentaje de ganancia neta que se obtiene en relación a la inversión total en activos.
5. Razón de rendimiento sobre patrimonio (ROE): capacidad que tiene una organización para generar utilidad neta en relación al patrimonio, mientras el resultado de este instrumento sea cada vez mayor significa que la Administración Financiera utiliza de manera óptima la estructura de capital para generar utilidades en el período. La razón de rendimiento sobre la inversión en patrimonio establece el nivel de utilidad que se obtiene en función a la estructura patrimonial. Robles (2012) expone: “Esta razón indica la utilidad generada por el capital invertido en el período”.(p.37).

   Fórmulas:

Margen de utilidad bruta = (Ventas - Costo de ventas) / Ventas netas
Margen de utilidad operativa = Utilidad operativa / Ventas netas
Margen de utilidad neta = Utilidad neta / Ventas netas
Rendimientos sobre los activos (ROA) = Utilidad neta / Activos totales
Rendimientos sobre el patrimonio (ROE) = Utilidad neta / Patrimonio

2.4 Presupuestos

Los presupuestos son herramientas financieras que sirven como guías a las empresas para la obtención del cumplimiento de sus objetivos corporativos, establecer las estrategias y políticas para el cumplimiento de estos. Según Koontz y Weihrich (como se citó en Constanza, Parra y López,2012) afirman que el presupuesto es un proyecto detallado de los resultados de un programa oficial de operaciones basados en una eficiencia razonable. Debe hacer mención que un proyecto no debe confundirse con un presupuesto, en tanto no provea la corrección de las situaciones del ahorro y costos excesivos.

Según, Navarro (2018) define los presupuestos como: “una herramienta de la gestión administrativa y financiera, tiene como virtud que ayuda a la gestión estratégica a conseguir las metas señaladas para el corto plazo, sin dejar de mirar el largo plazo, que es a final de cuenta lo que persigue la estrategia.” (p.29)

Para Rincón (2011) los presupuestos son: “análisis sistemático que analiza el futuro y el presente de un proceso productivo y financiero de una empresa, calculando los inputs y los outputs de los recursos, siendo los recursos dinero, tiempo, materiales, uso de maquinaria y espacio, entre otros” (p.3). El presupuesto permite calcular las entradas y salidas de recursos con anticipación al período pronosticado, con el fin de tomar las

medidas correctivas, al minimizar los posibles efectivos negativos en la ejecución presupuestaria.

El presupuesto se basa en un plan de acción para los financieros y dueños de la toma de decisiones, para el control de los recursos dentro de una empresa, les brinda un método para maximizar las utilidades y el control de los costos y gastos para alcanzar los objetivos y metas presupuestarias. Santiago (2018) expone:

Algunos estudios han mostrado, que el presupuesto es uno de los instrumentos de administración de costos más usados, y valorados para la reducción y control de costos. Los defensores de los presupuestos llegan a afirmar: que el proceso de elaboración de presupuestos obliga al gerente, a ser mejor administrador y coloca a la planeación en primer lugar en la mente de éste. (p.11).

Por su parte, Chero (2020) define el presupuesto como:

El análisis sistemático que analiza el futuro y presente de un proceso productivo y financiero de una empresa, calculando los inputs y los outputs de los recursos, siendo los recursos dinero, tiempo, materiales, uso de maquinaria y de espacio, entre otros. El presupuesto debe entregar como resultados indicadores financieros sobre la cantidad y el costo de los recursos requeridos para desarrollar el producto, incluyendo el proceso productivo, así como datos concretos sobre su rentabilidad, la utilidad esperada, el flujo de efectivo y los indicadores financieros. (p.11)

2.4.1 Objetivos de los presupuestos

Los presupuestos juegan un rol importante para la organización y operación de un negocio, centrando bases para el conglomerado de colaboradores que interactúan directa o indirectamente en los presupuestos, detallando directrices de los objetivos presupuestario para el período económico que se encuentran inmersos, así como a los dueños de las tomas de decisiones medidas correctivas cuando los resultados se desvían de los pronósticos. Warren, Reeve y Duchac (2010) comentan:

La presupuestación involucra (1) el establecimiento de objetivos específicos, (2) la ejecución de los planes para alcanzar los objetivos y (3) la comparación periódica de los resultados reales con respecto a los objetivos. Al hacer esto, la presupuestación afecta a las siguientes funciones administrativas: 1 Planificación; 2. Dirección y 3. Control. (p.229)

Dentro de los objetivos que busca alcanzar las empresas se encuentran el planear las actividades según los objetivos propuestos: recolectar información financiera y operativa para organizar y sistematizar los presupuestos; obtener resultados con base a la organización de actividades y evaluar los resultados obtenidos comparando los datos presupuestados con los datos reales (Constanza et al., 2011). La ejecución presupuestaria permite la detección de errores, se convierte en el principal objetivo de los presupuestos, lo que permite tomar medidas correctivas y el control para la obtención de los objetivos empresariales.

Por su parte, Araujo (como se citó en Santiago, 2018) expone que: “Los objetivos del presupuesto se encuentran ligados al cumplimiento del proceso administrativo; es decir comprende la previsión, planeación, organización, integración, dirección y control” (p.27). Una forma de integrar y coordinar todas las áreas de una empresa es con base a los presupuestos, los presupuestos consolidan y agrupan varias actividades dentro de la organización, obteniendo como resultado una mejor diligencia de los recursos, minimizando el riesgo de incertidumbre de los riesgos y prevención con anticipación el no alcanzar los objetivos proyectados. Forero (como se citó en Santiago, 2018) nos dice:

El objetivo principal de un presupuesto es determinar para un proyecto, de manera anticipada, el valor del mismo, con un grado de aceptación aceptablemente bueno, y el segundo objetivo, consiste en planear un seguimiento que, a manera de control, permita al interesado conocer paso a paso, de manera oportuna y eficiente, cada etapa del proceso, la ubicación exacta del valor del proyecto en ese momento. (p.27)

Chero (202) afirma que uno de los objetivos de los presupuestos dentro de la empresa es: “Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y fijar responsabilidades

en las diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de las metas previstas.” (p.18)

2.4.2 Clasificación de los presupuestos

La clasificación de los presupuestos atiende a diferentes criterios: el período de aplicación presupuestaria, el campo de su aplicación y la entidad que lo ejecuta. Es claro que los presupuestos se alinean a las distintas empresas existentes, sin embargo, independiente de la variabilidad de organizaciones es posible la clasificación de los presupuestos atendiendo a distintos criterios, que recogen las líneas básicas de actuación de cualquier proyecto empresarial

Para Rincón (2011) la clasificación de los presupuestos posee diferentes características. Con respecto a su flexibilidad, los divide en rígidos que son los que no varían con la realidad y flexibles que cuentan con diferentes variables en el proceso de su ejecución. Según el tiempo, son clasificados en presupuestos a corto plazo que se realizan en períodos de un año o menos y presupuestos a largo plazo que se realizan en un período de mayor a tres años a cinco años. En el área que apoya internamente al proceso productivo de las empresas se pueden clasificar en: el área de fábrica, que analiza los recursos que consume y produce los departamentos de fabricación; el área de apoyo a la producción, analiza los recursos que consume y produce los departamentos que apoyan a la producción y la última área dentro los presupuestos es el de administración, que considera los recursos del departamento de dirección y administración. Los presupuestos también se pueden clasificar por el sector de aplicación, estos pueden ser: públicos y privados. Dentro de los presupuestos se pueden clasificar según su importancia, estos pueden ser: presupuestos generales que muestra todo el proceso productivo de una empresa, presupuesto de proyectos que brindan bases para nuevos negocios y elaboración de nuevos productos, y presupuestos auxiliares que muestra por separado cada actividad de la empresa.

Cuadro No. 4 Clasificación general de los presupuestos

Tipo	Nombre	Característica principal
Por su elasticidad	Flexibles o variables	Permiten ajustes en su ejecución, el grado de flexibilidad depende los objetivos y permiten la rectificación de las estimaciones de los costos de operaciones y utilidades
	Fijos o rígidos	No permiten realizar ajustes, son programas inalterable y no consideran el entorno empresarial.
Por el periodo que abarca	A corto plazo	Se realiza con proyección anual, considerando los cambios de la economía en ese periodo.
	A mediado plazo	Proyección de dos a cinco años, con base a los objetivos de la empresa.
	A largo plazo	Enfocado en los proyectos de inversión, su estimación es de cinco años en adelante.
Por el campo de aplicabilidad en la empresa	De operación	Enfocado en la parte operativa de la entidad, centrados en los presupuestos de funciones especificas y departamentales de la empresa.
	Financiero	Basados en estimaciones financieras y su posición económica de liquidez en efectivos e inversiones.
Por la entidad económica	Gubernamental	Plan de trabajo de un gobierno o Estado, elaborado inicialmente con los gastos e inversiones del gobierno, de forma secundaria la obtención de los ingresos para cubrir los gastos
	Privado	Se caracteriza porque primero se estiman los ingresos y de forma secundaria los costos y gastos para obtener las ganancias.

Fuente: Nora Santiago (2018) Formulación de presupuestos

2.4.3 Importancia de los presupuestos

Como herramienta financiera, establecer el interés de la utilización de los presupuestos reside en que son planes de acción para alcanzar las metas y objetivos empresariales que deben cumplirse en determinado tiempo y en condiciones previstas, así como evaluar prioridades. Los presupuestos sirven de guía para realizar una comparación para saber si se están alcanzando los resultados esperados.

Como herramienta de la administración, mediante el presupuesto se puede hacer frente a las incertidumbres que siempre están presentes en todos los aspectos de la economía, las finanzas, las políticas gubernamentales, entre otros fenómenos, que afectan en mayor o menor grado los planes, programas y proyectos que se tengan para el desempeño de toda empresa. (Constanza et al., 2012, p.11)

El presupuesto fija bases y directrices del rumbo que desea seguir una empresa, con planes de metas definidas, análisis de estrategias financieras y la prevención de circunstancias inciertas dentro del giro del negocio, al respecto de la importancia de los presupuestos, Santiago (2018) expone:

El presupuesto cobra importancia también, en tanto puede ser utilizado como instrumento para el desarrollo; sirve para ordenar y controlar el gasto minuciosamente, en el corto plazo, es una técnica especializada e interdisciplinaria, además, abarca programas y proyectos de cualquier índole; emplea dimensiones reales y financieras a la vez; es un instrumento eficaz para el control del gasto y para el cumplimiento de las operaciones de la empresa o institución. (p.33)

2.4.4 Tipos de presupuestos

En consideración de encontrar la fórmula del éxito que mejor responda a las necesidades del negocio a través del presupuesto de una empresa, se debe establecer la filosofía empresarial con claridad de objetivos y metas a alcanzar que, proyectan los presupuestos idóneos para cada entidad. Derivado que existe un número ilimitado de giros comerciales, no se puede encasillar una empresa en un tipo de presupuesto, por lo que en la toma de decisiones de los dueños se deben analizar con criterio cual es el presupuesto que mejor se adapte a sus necesidades y naturaleza del giro del negocio.

Según Rincón (2011) existen diferentes tipos de presupuestos:

1. Presupuesto financiero, que analiza los diferentes conceptos que surgen en la operación para entregar los estados financieros proyectados e indicadores financieros.

2. Presupuesto de ingreso y salidas de efectivo, surge del presupuesto financiero y esto para ver su grado de liquidez para proyectar pagos y préstamos a realizar.
3. Presupuesto de fabricación, planifica el área de producción de los productos en las empresas, en este presupuesto se deben considerar los posibles cuellos de botella y sus limitaciones al momento de su aplicación.
4. Presupuesto ajustado al mínimo, se presupuesta con el costo al mayor valor de negocio, al mayor índice de gasto y el precio de ventas con un menor valor de lo real.
5. Presupuesto cronológico, donde analiza los tiempos y movimientos de las actividades productivas para la obtención de fechas planificadas.
6. Presupuesto con datos históricos, recaba datos de años anteriores y formula supuestos de comportamiento similares.
7. Presupuesto base cero, al ejecutar esta herramienta financiera la empresa realiza proyecciones desde cero, sin considerar información histórica de la entidad.

2.4.5 Principios presupuestales

Según Burbano (como se citó en Santiago, 2018) “en la generación de todo presupuesto empresarial, se deberán considerar tanto las bases legales como los principios presupuestales, entendiéndose éstos en aquellos que están relacionados con las fases del proceso administrativo”. (p.41). Los principios presupuestales surgen conjuntamente con el proceso administrativo, implementando sistemáticamente cada una de sus fases para la obtención de resultados favorables en la gestión presupuestaria. Para mayor comprensión de los principios presupuestales se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro No. 5 Principios presupuestales

Principios	Significado	Comprende
Previsión	Estudio anticipado y logro de metas	Predictibilidad, determinación y objetivo.
Planeación	Proceso necesario para el logro de objetivos propuestos	Precisión, participación, unidad, contabilidad, flexibilidad, contabilidad por áreas de responsabilidad
Organización	Destaca la importancia de las actividades humanas para conseguir metas	Orden y comunicación
Dirección	Muestra cómo conducir al individuo para lograr objetivos propuestos	Autoridad y coordinación
Control	Detecta variaciones entre los datos reales y las metas propuestas	Reconocimiento, excepción, norma y conciencia de costos.

Fuente: (Constanza et al., 2012, p.14)

2.5 Presupuesto de Utilidades

Los presupuestos de utilidades son proyecciones de las expectativas que las empresas planifican durante un período de tiempo establecido, con el fin de lograr los objetivos y metas empresariales. “La planeación de las utilidades se basa en los conceptos de acumulación para proyectar la utilidad y la posición financiera general de la empresa” (Gitman y Zutter, 2012, p.127). Estas acumulaciones sirven como recursos financieros propios para toma de decisiones futuras y determinación propuestas de inversión y financiamiento en sus activos.

El presupuesto de utilidades se elabora tomando en cuenta procedimientos administrativos financieros generales como lo son las políticas, objetivos y metas generales proyectadas. El presupuesto de utilidades se conforma de tres grandes presupuestos dentro de una entidad que son: Presupuesto de ingresos, presupuesto de producción y presupuesto de gastos generales. Estos se deben a que las empresas para

planificar sus ingresos se deben basar con estimaciones a futuro de bienes y servicios, así como la erogación de los gastos a incurrir para poder llevar a cabo la venta de la mercadería proyectada. (Pacheco, 2015).

Para Puente, Viñán y Aguilar (2017) desarrollan el tema como: “se basa en conceptos de acumulación para proyectar las utilidades de la empresa y toda la situación financiera. Tanto accionistas, acreedores y administradores de la empresa prestan atención a los estados proforma.” (p.06)

Para los dueños de la toma de decisiones en la formulación del presupuesto de utilidades, deben considerar la herramienta como un instrumento de planeación, que brindará las salidas inesperadas que pueden ocurrir en los costos estándar, como lo es las variaciones de los precios de las materias primas que no brindan una cantidad fija proyectada en la planeación del presupuesto. Otro de los factores a considerar para el plan de utilidades es que se mantiene mediante una serie de subpresupuestos vinculados para los elementos que conforman la utilidad, como lo son los presupuestos de ventas, gastos, costos y un plan maestro, que afectarán directamente la proyección de la rentabilidad en el período económico. (Chero, 2020)

2.5.1 Planificación y control de utilidades

En relación con las funciones principales de la administración financiera dentro de una entidad se establecen la planificación y control. En el contexto de la planificación de utilidades se describe como un procedimiento sistemático que ayuda a las empresas a realizar sus funciones con eficiencia y efectividad.

Un enfoque sistemático y formalizado para el desempeño de fases importantes de las funciones administrativas de planificación y control. Específicamente, comprende: 1) el desarrollo y aplicación de objetivos generales y de largo alcance para la empresa; 2) la especificación de las metas de la empresa; 3) un plan de utilidades de largo alcance desarrollado en términos generales; 4) un plan de utilidades de corto plazo detallado por responsabilidades asignadas (divisiones, productos, proyectos); 5) un sistema de

informes periódicos de desempeño detallados por responsabilidades asignadas; 6) procedimientos de seguimiento. (Welsch, Hilton, Gordon y Rivera, 2005, p.3)

Dentro de la estimación, planificación y control de unidades, se encuentra como base de estimaciones el punto de equilibrio de los bienes y servicios con relación al precio de venta, este punto de equilibrio le brinda a los dueños de la toma de decisiones encontrar el nivel de ingresos de la empresa sean igual a sus costos, donde la utilidad neta es igual a cero, de ese principio buscar las estrategias financieras y empresariales para alcanzar las metas y objetivos presupuestados. Puente, Viñán y Aguilar (2017) desarrollan:

El punto de equilibrio es una referencia que tiene la empresa para tomar decisiones sobre el nivel de producción con el objetivo de generar rentabilidad. En la planeación financiera es importante determinar el nivel de ventas que deberá alcanzar una empresa para lograr una determinada utilidad, que se denomina punto de utilidad (PU), se parte de la utilidad antes de impuestos (EBT) la cual es la diferencia existente entre ingresos totales y costos totales. (p.79)

2.5.2 Presupuesto base cero

El presupuesto base cero tiene su concepción en el sector privado a finales de la década de los setenta del siglo pasado, el diseño de esta herramienta presupuestaria se le atribuye a Peter Phyrr, junto a un grupo de analistas, que impulsaron una estrategia financiera que les permitiera enfrentar dificultades de ineficiencia de los gastos que servían de referencias de los presupuestos anteriores, que se tomaban de manera incremental con bases del presupuesto tradicional. Shelby (como se citó en Pérez, 2015) nos dice: “A diferencia del modelo tradicional, el Presupuesto Base Cero hace referencia a un proceso en el que las unidades de una organización relacionan sus gastos a unos paquetes de decisión y los evalúan a la luz de las metas organizacionales, ingresos anticipados y potenciales eficiencias” (p.80)

La metodología de presupuesto base cero, busca el tratar de revaluar en cada período todos sus programas de ingresos y gastos de una empresa, a través de la planeación

financiera: creando objetivos, estrategias y políticas de acuerdo a la institución. “Como su nombre lo indica, cada año que se efectúa no se tiene en cuenta los resultados o presupuestos de años anteriores, es decir, como si se hiciera por primera vez” (Constanza et al., 2012, p.11). Con este presupuesto se puede identificar cada actividad y operación a realizarse en cada período, con el fin de evaluar y analizar la necesidad de cada función y sus métodos alternativos de cada actividad.

La herramienta financiera se basa en reevaluar cada renglón, programas y gastos partiendo siempre desde cero, evaluando cada cuenta de ingreso y gastos justificando el monto para el período a proyectar, sin tomar como referencias períodos anteriores. Pérez (2015) expone:

El Presupuesto Base Cero es un proceso de tres dimensiones: administrativo, de planeación y de presupuestación. Es administrativo porque parte del análisis de todos los gastos incluidos, los ya existentes y no sólo los nuevos. Es un proceso de planeación, porque requiere fijar metas y objetivos para tomar decisiones de acuerdo con el plan de desarrollo y, finalmente, es un proceso de presupuestación, porque es indispensable presentar una justificación de todas las partidas incluidas en el nuevo presupuesto. (p.80)

2.5.3 Métodos para hallar el pronóstico

Para la obtención de un pronóstico de ventas se deben considerar las diversas clases de patrones, entres los métodos más comunes utilizados por las empres se encuentran:

a) Técnica de pronósticos para datos estacionarios

“Este procedimiento implica usar los datos históricos disponibles, con el fin de estimar su valor medio y corresponde al pronóstico de períodos futuros; obviamente, este pronóstico deberá actualizarse con el fin de obtener mayor confiabilidad” (Constanza et al., 2012, p.49)

b) Técnicas de pronósticos para datos con tendencia

“Esta técnica se utiliza cuando la productividad aumenta como consecuencia del avance tecnológico. La población aumentará la demanda de determinados bienes y servicios por el cambio en las costumbres de los consumidores” (Constanza et al., 2012, p.49)

c) Técnicas de pronóstico para series cíclicas

“Dado el comportamiento irregular de los ciclos, el análisis de un componente cíclico de una serie requiere que se encuentren indicadores económicos principales u ocasionales” (Constanza et al., 2012, p.49)

2.5.4 Método del porcentaje de ventas

El método de pronóstico por porcentaje de ventas es uno de los métodos más clásicos y utilizados dentro de las compañías, esto se debe a que la base del pronóstico se sustenta por los departamentos comerciales y sus proyecciones de ventas para el siguiente período económico. Con base a la información administrada se determinan y desglosan las cuentas que tienen aplicaciones directas con las ventas y se calculan los porcentajes de crecimiento de las que no tienen aplicaciones directas con las ventas para lograr el nivel de venta proyectas, así como las cuentas que se necesitaran como fuente de financiamiento para alcanzar el objetivo. Puente, Viñán y Aguilar (2017) exponen:

Consiste en la determinación de los importes de las distintas cuentas contables asumiendo que varían en forma proporcional a las ventas, cuyo procedimiento consiste en separar las cuentas del estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos grupos, las que varían de manera directa con las ventas y aquellos que no, luego se procede a determinar los porcentajes de cada cuenta contable respecto a las ventas, los cuales son utilizados para la determinación de los nuevos valores de cada cuenta contable en función del nivel de ventas que se proyecte. (p.81)

Los pronósticos financieros brindan una estimación de los ingresos y egresos que serán afectos a las entidades empresariales. Dentro de estos pronósticos se encuentra el método de porcentajes de ventas.

Es un método sencillo para desarrollar un estado de resultados pro forma. Pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas. Es probable que los porcentajes usados correspondan a los porcentajes de ventas de esos rubros en el año anterior. (Gitman y Zutter, 2012, p.129)

Al ejecutar este método se puede pronosticar los volúmenes de venta del siguiente período, tomando como base el período anterior por cada rubro que es afecto el estado financiero del resultado, este aumento es correlacional en cada rubro. Este aumento es expresado en forma de porcentaje.

Con respecto al pronóstico de ventas se deben fijar con la participación de mercado, los dueños de la toma de decisiones deben fijar y establecer junto con sus departamentos comerciales si es factible o no la participación deseada a partir de los estudios de mercado, así como la situación de ese momento de la entidad y los componentes externos que lo rodean, así mismo considerar el alcance del marketing y publicidad de los productos, validando las políticas internas de créditos y cobros. (Chero, 2020).

2.5.4 Método Costo-volumen-utilidad

Para Warren, Reeve y Duchac (2010) definen la herramienta como: “El análisis costo-volumen-utilidad es el examen de las relaciones entre precios de venta, ventas y volumen de producción, costos, gastos y utilidades. El análisis costo-volumen-utilidad es útil para tomar decisiones administrativas.” (p.138).

El análisis de costo-volumen-utilidad permite a los dueños de la toma de decisiones tener un panorama más amplio y de criterio con respecto a los efectos de las utilidades, con respecto a los precios de venta, cambios en los costos y el cambio de los volúmenes de venta. El método además de brindar análisis con respecto a las utilidades, brinda respuestas para cambios en algunos procesos administrativos financieros, como es el brindar el precio de venta óptimo, la mezcla de los productos para la venta y las estrategias de marketing a utilizar en el giro del negocio.

El análisis de contribución implica el empleo de una serie de técnicas analíticas para determinar y evaluar los efectos sobre las utilidades, que pueden tener cambios en: volumen de ventas (esto es, en las unidades vendidas), los precios de venta, los costos fijos y los costos variables. Se enfoca en el margen de contribución, ingreso por ventas menos los costos variables totales. (Welsch et al., 2005, p.369).

3. METODOLOGÍA

El presente capítulo expone la metodología de la investigación utilizada para dar a conocer los resultados más relevantes relacionados con el análisis financiero del presupuesto de utilidades como herramienta para la toma de decisiones de la administración financiera, en una empresa distribuidora de químicos ubicada en el departamento de Guatemala, el contenido del capítulo comprende: La definición del problema, especificación del problema, planteamiento general del problema, delimitación del problema, objetivos, métodos, técnicas e instrumentos utilizados.

3.1 Definición del Problema

Económicamente, las empresas con sus características propias e individuales contemplan como objetivo común de la organización social, la generación de rentas monetarias para la ejecución de sus actividades, por lo tanto, las empresas de distribución de químicos en Guatemala no son la excepción.

En cumplimiento al objetivo de lucrar, las empresas necesitan aprovechar los recursos para consolidarse como organizaciones competitivas, logrando proyectar la estructura financieras, maximizar utilidades y asumir riesgos de manera anticipada mediante un presupuesto, por tal motivo es necesario la organización de las operaciones mediante la búsqueda de la optimización del recurso monetario a través de herramientas financieras que se ejecutan en la administración financiera.

En definitiva, la importancia del análisis financiero del presupuesto en la toma de decisiones económicas se debe aclarar, afinar y estructurar de manera formal en la investigación.

3.1.1 Especificación del Problema

La planificación en la administración financiera de las empresas distribuidoras de químicos juega un papel importante, brindando apoyo en el control de las actividades administrativas financieras; la mejora en estas actividades es un factor determinante para

aumentar la eficiencia de las operaciones y mantener niveles adecuados de información financiera para la toma de decisiones y competitividad de las empresas en el mercado a nivel nacional e internacional.

Para la oportuna toma de decisiones, la administración financiera de la empresa debe de contar con herramientas financieras oportunas, como lo es el presupuesto de utilidades, que permite planificar y controlar las proyecciones y así tomar medidas correctivas para el cumplimiento de sus metas empresariales. La proyección y la ejecución adecuada de las utilidades constituyen una valiosa herramienta en la planificación empresarial.

El presupuesto de utilidades permite conocer con anticipación el comportamiento de los flujos de efectivo, así como la rentabilidad final del período presupuestado de las empresas distribuidoras de químicos. Actualmente la empresa distribuidora de químicos cuenta con un presupuesto anual elaborado por el comité gerencial, considerando dentro de la planificación los gastos de operación y gastos financieros; no obstante, la empresa no cuenta con una evaluación del control y cumplimiento de las metas presupuestarias para la correcta toma de decisiones.

Derivado de lo anterior, la presente investigación se enfocará en evaluar financieramente el desempeño del presupuesto de utilidades mediante la síntesis de los resultados obtenidos en las metas presupuestarias, por medio de indicadores y herramientas financieras; de esa manera realizar juicios que contribuyan en la mejora de la toma de decisiones dentro de la administración.

3.1.2 Planteamiento general del problema

¿La ausencia de análisis financieros del presupuesto de utilidades como herramienta para la toma de decisiones, ostenta la incorrecta toma de decisiones de la administración financiera de la empresa distribuidora de químicos que se encuentra ubicada en el Municipio de Guatemala del departamento de Guatemala, durante los períodos de estudio del 01 de enero al 31 de diciembre 2018-2019?

3.1.3 Delimitación del problema

a. Unidad de análisis

Análisis financiero del presupuesto de utilidades

b. Ámbito geográfico

Municipio de Guatemala, Departamento de Guatemala.

c. Período histórico

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2018 - 2019

3.2 Objetivos

3.2.1 General

Analizar financieramente el presupuesto de utilidades como herramienta para la toma de decisiones, de la administración financiera en una empresa distribuidora de químicos.

3.2.2 Específicos

1. Definir el proceso presupuestario de ventas, para explicar las principales deficiencias de la ejecución presupuestaria de la empresa
2. Interpretar la información sobre la situación financiera actual.
3. Validar el comportamiento de ventas del período considerando los objetivos de incremento, mediante la comparación de las ventas proyectadas contra lo real.
4. Identificar las fortalezas y debilidades financieras de la ejecución presupuestaria de la empresa.
5. Revisar los estados financieros considerando el análisis vertical y horizontal.

3.3 Métodos, técnicas e instrumentos

3.3.1 Métodos

La presente investigación se llevó acabo con enfoque de tipo cualitativo, analítico, sintético y deductivo, que según Hernández, Fernández y Baptista (2015), es aquella que busca la calidad de la información, se basa en la recolección de datos no estandarizados ni predeterminados. Estas investigaciones utilizan la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.

En esta investigación se aplicó el método científico con enfoque cualitativo en sus tres fases: Indagadora, demostrativa y expositiva. En la fase indagadora, a través del proceso de recopilación de documentos y libros que asistieron para la fundamentación de la investigación. En la fase demostrativa, donde se procesó y se analizó la información recopilada y se procedió a diseñar a través del presupuesto de ventas el estado del resultado proyectado con base a la información del comportamiento histórico, así como de los elementos del presupuesto de gastos para establecer la precisión y exactitud de las utilidades, para la toma de decisiones en la administración financiera. Por último, en la fase expositiva se presentan los resultados de la investigación a través del informe final.

3.3.2 Técnicas

Las técnicas a utilizar para la recolección de la información serán: documentales y de campo.

3.3.2.1 Técnicas de investigación documental

Las técnicas de investigación documental serán utilizadas para documentar y ordenar la información bibliográfica recopilada y que será sujeta análisis, empleando las siguientes herramientas:

1. Fichaje: documentos escritos con un contenido breve conciso y selectivo extraído de un tema durante el estudio del mismo, utilizada para el registro del material bibliográfico, a través de paráfrasis y comentarios, ejecutado en el contenido teórico de la investigación, contenido en los primeros capítulos denominados: Antecedentes y Marco Teórico.

2. Resumen: escrito con propósito de proporcionar una visión clara de lo investigado y las conclusiones correspondientes a la investigación, logrando obtener una síntesis de las ideas fundamentales que dan coherencia y soporte a toda la información, concretado en el apartado de las conclusiones de la investigación.

3. Esquemas: guía ordenada y lógica de las ideas de un tema o lección presentada de modo visual y que permite la comprensión rápida de la estructura global y sectorial de un tema. En el esquema aparecen destacadas las ideas principales, organizadas, relacionadas, completadas y enriquecidas por las ideas secundarias, lográndose visualizar en el contenido de la investigación, tanto en la teoría como en la ejecución práctica de la investigación.

3.3.2.2 Técnicas de investigación de campo

Las técnicas de investigación de campo servirán como base para la recolección de información importante, para fundamentar los procesos de análisis y la propuesta a plantear con el objetivo de utilizar. Las técnicas de campo a empleadas en la investigación:

1. Observación del proceso en la ejecución presupuestaria, se pone en práctica al ejecutar la investigación, mediante la visualización de la información financiera proporcionada por la empresa.

2. Entrevistas llevadas a cabo de forma estructurada y orientada para los puestos de la empresa distribuidora de químicos: el Jefe Financiero Administrativo, Gerente Regional de Ventas y Gerente de Negocios que, participan activamente en la planificación presupuestaria de ventas, realizado a través de la guía de entrevista

que aborda aspectos como: ingresos operativos, otros ingresos, gastos de distribución, gastos financieros, productos financieros y capital de trabajo, asimismo, de la entrevista preliminar al Jefe financiero de la situación financiera de la compañía en términos generales, contenido en el cuarto capítulo.

3.3.3 Instrumentos

Los instrumentos que se utilizarán en correspondencia con las técnicas y la gestión financiera aunado al presupuesto de utilidades serán: los estados financieros, razones financieras, estados financieros proforma y presupuestos. Estos instrumentos representan herramientas para recoger y sintetizar información de índole financiero en la investigación de la empresa distribuidora de químicos.

Derivado de lo anteriormente expuesto en los capítulos preliminares, es importante el contenido a presentar en el cuarto capítulo, denominado: “ANÁLISIS FINANCIERO DEL PRESUPUESTO DE UTILIDADES COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE QUÍMICOS UBICADA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA DEL DEPARTAMENTO DE GUATEMALA”, estableciéndose un análisis de los estados financieros con análisis vertical y horizontal, realizado con base en análisis de los datos con razones financieras y de esa manera concretar un estudio comparativo de los presupuestos y los estados financieros proyectados de lo real en comparación a lo proyectado.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente capítulo expone los resultados de la investigación relacionada con el análisis financiero del presupuesto de utilidades, dentro de la empresa distribuidora de químicos como herramienta para la toma de decisiones. Inicialmente, se analiza la situación histórica financiera previo al escrito, a través de los estados financieros de la empresa, para establecer un punto de partida y de reconocimiento del comportamiento financiero de las cuentas que integran la contabilidad de la unidad objeto de estudio. Seguidamente, se evalúa los aspectos relevantes de la planificación presupuestal tomando como base los presupuestos de ventas y compras, incluyendo argumentos de proyección de ventas, análisis de crecimientos, proyecciones mensuales y análisis comparativos de las variaciones dentro de la ejecución presupuestaria.

A continuación, se presenta la situación existente de la empresa distribuidora de químicos, ubicada en el departamento de Guatemala:

4.1 Información financiera histórica de la empresa distribuidora de químicos

La empresa distribuidora de químicos fue constituida en Guatemala, según acta de constitución del 26 de febrero de 1997, la compañía es una subsidiaria de una transnacional con sede en Panamá, lo que permite tener presencia en 11 países de América latina y sedes en países asiáticos como es el caso de la República Popular de China y Corea del Sur.

La actividad económica principal es la compra, almacenaje, producción y venta de productos químicos, petroquímicos, solventes para uso industrial y materias primas para la fabricación de fertilizantes. Al formar parte de una subsidiaria, en el curso ordinario de sus operaciones realiza transacciones significativas con partes relacionadas, las principales transacciones son la compra y venta de inventarios, existiendo un flujo alto de actividades comerciales entre filiales.

Sus canales de distribución de materias primas y productos terminados para la empresa objeto de estudio, se centran en una terminal ubicada en Santo Tomás de Castilla en el

noroeste del país, así mismo con una planta de producción y almacenaje situada en el departamento de Guatemala. La administración de sus actividades y sus puntos de ventas se encuentran en el municipio de Guatemala.

4.1.1 Análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera

El estado de situación financiera llamado también balance general representa la situación financiera de la empresa al cierre de un período fiscal, generalmente es expresado en un ciclo de tiempo anual al 31 de diciembre de cada año. El balance general está integrado por las cuentas de activo, pasivos y las cuentas de patrimonio de los accionistas.

Robles (2012) afirma: “El método horizontal es dinámico ya que estudia un estado financiero en diferentes fechas o períodos para realizar la comparación de los aumentos y disminuciones que se obtienen de acuerdo a los resultados” (p.29). Asimismo, Rosales (2015) expone: “consiste en determinar la estructura del estado de situación financiera y del estado de resultados, calculando el porcentaje de cada componente. El peso relativo (en porcentaje) de cada componente o grupo de componentes respecto a un total que se toma como base, sirve para evaluar e interpretar.” (p.08).

A continuación, se presenta análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera para el año terminado del año 2018 y 2019, así como una integración de las cuentas más importantes con respecto a las proyecciones dentro de una planificación de utilidades.

Cuadro No. 6 Análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera

Empresa distribuidora de Químicos,S.A.
Estado de Situación Financiera
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018-2019

Cifras expresadas en quetzales			Análisis vertical		Análisis Horizontal	
ACTIVOS	**2018**	**2019**	**2018**	**2019**	**Variación Absoluta**	**Variación Relativa**
Activos Corrientes	**88,585,603**	**132,887,897**	**75.90%**	**82.42%**	**44,302,294**	**50.01%**
Efectivo	1,026,689	18,126,793	0.88%	11.24%	17,100,104	1665.56%
Cuentas por cobrar (neto)	46,403,668	47,176,414	39.76%	29.26%	772,746	1.67%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	373,955	11,753,808	0.32%	7.29%	11,379,853	3043.11%
Otras cuentas por cobrar	5,653,664	8,047,931	4.84%	4.99%	2,394,267	42.35%
Inventarios	34,732,410	46,803,323	29.76%	29.03%	12,070,913	34.75%
Gastos pagados por anticipados	395,217	979,628	0.34%	0.61%	584,411	147.87%
Activos No Corrientes	**28,121,638**	**28,340,410**	**24.10%**	**17.58%**	**218,772**	**0.78%**
activos fijos (netos)	27,108,931	27,222,417	23.23%	16.88%	113,486	0.42%
otros activos (netos)	1,012,707	1,117,993	0.87%	0.69%	105,286	10.40%
Suma del activo	**116,707,241**	**161,228,306**	**100.00%**	**100.00%**	**44,521,066**	**38.15%**

			Análisis vertical		Análisis Horizontal	
Pasivos Y Patrimonios	**2018**	**2019**	**2018**	**2019**	**Variación Absoluta**	**Variación Relativa**
Pasivo Corriente	**48,343,249**	**89,477,959**	**41.42%**	**55.50%**	**41,134,710**	**85.09%**
Proveedores	16,771,729	20,658,478	14.37%	12.81%	3,886,750	23.17%
Prestamos bancarios	19,096,402	19,857,912	16.36%	12.32%	761,510	3.99%
Cuentas por pagar y gastos acumulados	4,666,727	10,904,530	4.00%	6.76%	6,237,803	133.67%
Cuentas por pagar y partes relacionadas	4,043,206	33,963,491	3.46%	21.07%	29,920,285	740.01%
Impuesto sobre la renta por pagar	3,765,185	2,680,468	3.23%	1.66%	- 1,084,717	-28.81%
Cuentas por pagar a largo plazo		1,413,079		0.88%	1,413,079	
Pasivos no corrientes	**5,202,543**	**1,404,432**	**4.46%**	**0.87%**	**- 3,798,111**	**-73.00%**
Provisiones para indemnizaciones laborales	5,202,543	1,404,432	4.46%	0.87%	- 3,798,111	-73.00%
Patrimonio	**63,161,449**	**70,345,915**	**54.12%**	**43.63%**	**7,184,466**	**11.37%**
Capital pagado	4,931,800	4,931,800	4.23%	3.06%	-	0.00%
Reserva legal	843,267	1,351,495	0.72%	0.84%	508,228	60.27%
Utilidades no distribuidas	16,021,954	25,678,291	13.73%	15.93%	9,656,337	60.27%
Superávit por revaluación	31,338,894	30,985,637	26.85%	19.22%	- 353,257	-1.13%
Utilidad del ejercicio	10,025,534	7,398,693	8.59%	4.59%	- 2,626,841	-26.20%
Suma de pasivos y capital	**116,707,241**	**161,228,306**	**100.00%**	**100.00%**	**44,521,066**	**38.15%**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Las cuentas más importantes del activo total son las cuentas de cuentas por cobrar neto y los inventarios. Las cuentas por cobrar para el año 2018 representan el 40% con un tendencia a la baja para el año 2019 con un 29% sobre sus activos, esta disminución en participación fue ocasionada por el incremento de las cuentas por cobrar a partes

relacionadas y su aumento de efectivo por los préstamos bancarios, si bien existe una disminución con respecto a los activos totales en términos monetarios no represento una depreciación en sus cuentas por cobrar neto, la variación relativa representa 1.67% un aumento de 772 miles de quetzales con respecto al año 2018.

Los inventarios conservaron su porcentaje de participación con respecto a sus activos totales, en el año 2018 representaron un 30% y un 29% para el 2019, la investigación expone un incremento en su variación absoluta de 12.07 millones de quetzales con una variación relativa interanual del 34.75%, este aumento de los inventarios y baja rotación de inventarios se debió a las proyecciones de ventas infladas realizadas por la unidad objeto de estudio, que se expone en el análisis de los presupuestos de venta de la investigación.

El incremento de las cuentas de efectivo de 17.10 millones de quetzales se encuentra íntimamente trazados con los préstamos bancarios realizados a finales del 2018. Los préstamos bancarios se encuentran realizados en bancos nacionales y extranjeros con garantía fiduciaria, pagaderos al final del vencimiento en el año 2020 lo que conlleva que no exista un incremento considerable entre los años de estudio, este pequeño incremento representa 3.99% de variación relativa en los préstamos bancarios.

La empresa distribuidora de químicos al pertenecer a una corporación que realiza un gran volumen de transacciones entre partes relacionadas. Las cuentas por cobrar a partes relacionadas en el año 2019 incrementaron su valor relativo con respecto al año 2018 en 3043.11%, asimismo las cuentas por pagar a partes relacionadas aumentaron de 4.04 millones de quetzales a 33.96 millones de quetzales, los aumentos fueron reflejo de las nuevas implementaciones de políticas corporativas en el manejo de sus inventarios, en el que dictan que por temas de almacenaje y distribución los productos serán importados según la capacidad de logística de cada país y cada filial se encargará de distribuir los productos a otras filiales con cercanía geográfica.

Las cuentas de pasivo y capital representan las obligaciones correspondientes a sus actividades mercantiles de la empresa distribuidora de químicos. La sumatoria de las cuentas del pasivo representa un 45.88% en el año 2018, el rubro más significativo dentro de sus pasivos es el pasivo corriente, con un 41.42% del conglomerado de sus obligaciones, estos pasivos a corto plazo representan la deuda de la empresa en un período menor a un año, las cuentas por pagar y los gastos acumulados es el monto más elevado dentro de sus pasivos a corto plazo con un valor de 20.6 Millones de quetzales lo que lo sitúa como la tercera cuenta más significativa en las cuentas de pasivo y patrimonio de los accionistas, esta cuenta de origen de operación del negocio en marcha será analizada más adelante, exponiendo sus componentes y el impacto de los gastos acumulados.

Dentro del conglomerado que compone el patrimonio de los accionistas, se encuentra las dos cuentas con mayor cuantía dentro de los pasivos y patrimonios, las utilidades no distribuidas representan el 13.73% del total, el cual expone que la cifra de 25.6 millones de quetzales pueden ser un soporte y un escudo financiero para las deudas a corto plazo, asimismo representa la solidez de la empresa y el correcto manejo de la política de dividendos que le permite a la empresa objeto de estudio el poder financiarse por el método bancario, que dentro de sus pasivos expone un valor de Q 19.09 millones un 16.36%, la cuarta cuenta con mayor impacto en las cuentas que representan obligaciones para el año 2019.

Como se expondrá más adelante en el tema de activos fijos, en específico activos fijos netos, se exponen las políticas y la metodología para los activos revaluados, la cuenta de superávit por revaluación representa el 26.85% con un valor de Q 31.33 millones, es importante hacer mención que la empresa no cuenta con capital pendiente de pago, el capital se encuentra en un 100% pagado por los accionistas con un valor de Q 4.93 millones que representa el 4.37% de todos los pasivos y patrimonio

4.1.1.1 Cuentas por cobrar neto

Dentro de las políticas de la compañía, las cuentas por cobrar se registran con su valor nominal y las mismas no devengan intereses. Dentro del giro comercial de una empresa se debe considerar una provisión para las cuentas de dudosa recuperación, para la empresa distribuidora de químicos no es la excepción del caso, es por ello que dentro de las políticas de la unidad objeto de estudio se registra una provisión sobre el total de las cuentas por cobrar comerciales, para cubrir el riesgo que pueda existir de clientes con una recuperación dudosa, misma provisión no excede el porcentaje máximo establecido por la legislación guatemalteca, con relación a la regulaciones del impuesto sobre la renta.

La investigación expone que existe un leve incremento en cuentas por cobrar de 840 miles quetzales con una variación relativa del 2% y un aumento en sus provisiones de cuentas incobrables de 67 miles quetzales para el año 2019. A continuación, se presenta integración de las cuentas por cobrar para los períodos de estudio.

Cuadro No. 7 Integración cuentas por cobrar neto

Cifras expresadas en quetzales

Concepto	2,018	2,019	Variación absoluta	Variación absoluta
Cuentas por cobrar, Comerciales, terceros	47,849,736	48,690,336	840,599	2%
Provisión Incobrables	-1,446,068	- 1,513,922	- 67,854	5%
Total cuentas por cobrar neto	**46,403,668**	**47,176,414**	**772,746**	**2%**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

4.1.1.2 Inventarios

La empresa distribuidora de químicos evalúa los costos de los inventarios con la siguiente metodología: El producto disponible para la venta y el material de empaque al costo promedio, los inventarios en tránsito, al valor de factura más los gastos relacionados en

compras locales y en productos de importación. La compañía no considera y no registra alguna provisión por los inventarios de obsoletos o de lento movimiento, esto se debe a que estos inventarios son dados de baja contra los resultados del año hasta que se destruyen, para esta actividad y por ser productos químicos, se realiza un proceso de autorización para la destrucción con entidades gubernamentales estatales como son: Superintendencia de Administración tributaria, Ministerio de la defensa y Ministerio de Salud Pública.

El incremento de inventarios obtiene su concepción de las ventas proyectadas por la unidad objeto de estudio, la investigación demuestra el incremento de variación relativa de 34.75% con un valor monetario de 12.07 millones de quetzales. El impacto financiero de la cuenta de inventarios es un índice de actividad de rotación de inventarios más alto, ocasionando costos adicionales en almacenaje. A continuación, se presenta cuadro con la integración de la cuenta de inventarios para el año 2018 y 20198

Cuadro No. 8 Integración de inventarios

Cifras expresado en quetzales

Concepto	2,018	2,019	Variación absoluta	Variación absoluta
Inventarios de producto terminado	29,451,524	41,888,974	12,437,450	42.23%
Material de empaque	2,715,166	3,510,249	795,083	29.28%
Inventario en tránsito	2,565,720	1,404,100	-1,161,620	-45.27%
Total cuentas por cobrar neto	**34,732,410**	**46,803,323**	**12,070,913**	**34.75%**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

4.1.1.3 Activos fijos

La tercera cuenta significativa dentro de los activos de la compañía es la cuenta de activos fijos, esta representa el 23.23% en el 2018 y un 16.88% de participación del total de los derechos de la empresa. La metodología del registro contable de la cuenta de activos, los activos fijos se contabilizan al costo de adquisición, considerando los terrenos y edificios e instalaciones fuera de este método, estos son representados a su valor de

revaluado. Toda mejora que existe en la vida útil estimada de los activos fijos se capitaliza con base a los porcentajes aceptados por la ley vigente, mientras que los desembolsos por reparaciones y mantenimientos se cargan contra los resultados del año en que se efectúa las reparaciones.

Las utilidades o pérdidas de los activos, de la empresa distribuidora de productos químicos se determinan comparando el precio de venta con el valor en libros del activo vendido, reconociendo en las cuentas de otros ingresos y otros gastos en las cuentas del estado de resultado. La entidad por ser una empresa con más de 20 años en el mercado guatemalteco es necesario el revaluó de alguno de sus activos, cuando es llevado este estudio y análisis, los inmuebles revaluados se registran al valor según evaluó realizado por un valuador independiente de la compañía.

La empresa objeto de estudio al tener una terminal marítima y una planta de producción y almacenaje, constantemente se realizan obras que agregan valores a sus activos, estos activos en proceso de construcción se acumulan como un componente apartado de las cuentas de activo fijos. Esto se debe a que, hasta la culminación de la obra, el costo es transferido a la categoría que corresponde. Es importante hacer mención que las obras en proceso al no contar con un valor final no se encuentran sujetas a depreciación.

Dentro de las políticas contables de la empresa distribuidora de químicos, los activos fijos y los activos revaluados con excepción de los terrenos y obras en proceso se deprecian por el método de la línea recta utilizando porcentajes que no excedan a los permitidos por la legislación guatemalteca. A continuación, en la siguiente tabla se presentan los porcentajes utilizados por la unidad objeto de estudio.

Cuadro No. 9 Activos y sus porcentajes de depreciación aplicables en la empresa

Descripción	Porcentaje %
Edificios e instalaciones	5
Vehículos	20
Maquinaria	20
Mobiliario y equipo	20
Equipo de cómputo	33

Fuente: **Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación**

4.1.1.4 Cuentas por pagar y gastos acumulados

La empresa distribuidora de químicos, las cuentas se registran a su valor nominal y no devengan intereses. Los proveedores representan la gran parte de las obligaciones a corto plazo dentro de la compañía, con un valor de 18.71 Millones que representa el 87.28%, el resto de las cuentas y gastos acumulados por pagar son de poco impacto, representado solo el 12.72%, la cuenta de prestaciones laborales por pagar es la más representativas de ese conglomerado, con un porcentaje de 6.15% representando más de la mitad de estas cuentas.

Cuadro No. 10 Cuentas por pagar y gastos acumulados

Cifras expresado en quetzales

Descripción	Valor	Porcentaje
Proveedor	18,712,190	87.28%
Prestaciones laborales por pagar	1,318,267	6.15%
Convenio de pago de impuestos	426,747	1.99%
Impuestos por pagar	348,134	1.62%
Gastos acumulados	315,364	1.47%
cuotas patronal y laboral	206,193	0.96%
Intereses por pagar	111,560	0.52%
Total de cuentas por pagar y gastos acumulados	**21,438,455**	**100%**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

4.1.2 Análisis horizontal y vertical del estado del resultado

Los rubros más importantes del estado del resultado es la cuenta de costos de ventas, representan el mayor porcentaje de participación, en el año 2018 los costos de ventas representaron un 81.33% con una tendencia al alza del 83.06% con respectos a las ventas del período en el año 2019, los costos de ventas con respecto a las variaciones relativas interanuales representan un alza del 7.96%. La compañía ha tenido resultados negativos en sus proyecciones de ventas, lo que conlleva a gastos mayores en temas de almacenaje en su planta en Santo Tomás de Castilla, este impacto negativo merma las utilidades brutas en la operación del negocio. A continuación, se presenta el análisis horizontal y vertical del estado del resultado para los períodos 2018 y 2019

Cuadro No. 11 Análisis horizontal y vertical del *estado del resultado*

Empresa distribuidora de Químicos,S.A.
Estado del resultado
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018-2019

	Cifras expresadas en quetzales			Análisis vertical		Análisis Horizontal	
		2018	2019	2018	2019	Variación Absoluta	Variación Relativa
	Ventas netas	225,510,906	238,409,780	100.00%	100.00%	12,898,874	5.72%
(-)	Costo de ventas	183,416,650	198,024,017	81.33%	83.06%	14,607,367	7.96%
	Utilidad bruta en ventas	**42,094,256**	**40,385,763**	**18.67%**	**16.94%**	**- 1,708,493**	**-4.06%**
	Gastos de operación						
	Gastos de operación	27,409,767	28,143,125	12.15%	11.80%	733,358	2.68%
	Depreciaciones	1,467,791	1,648,047	0.65%	0.69%	180,257	12.28%
	Gastos financieros	380,048	1,389,122	0.17%	0.58%	1,009,074	265.51%
	Total de gasto de operación	29,257,605	31,180,294	12.97%	13.08%	1,922,689	6.57%
	Utilidad en operación	**12,836,651**	**9,205,468**	**5.69%**	**3.86%**	**- 3,631,182**	**-28.29%**
	Productos financieros	102,385	74,957	0.05%	0.03%	- 27,427	-26.79%
	Otros ingresos	851,684	798,736	0.38%	0.34%	- 52,948	-6.22%
	Utilidad antes de impuesto sobre la renta	13,790,719	10,079,162	6.12%	4.23%	- 3,711,558	-26.91%
	Impuesto sobre la renta	3,765,185	2,680,468	1.67%	1.12%	- 1,084,717	-28.81%
	Utilidad neta del ejercicio	**10,025,534**	**7,398,693**	**4.45%**	**3.10%**	**- 2,626,841**	**-26.20%**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Los ingresos por venta de productos se registran por el método contable de lo devengado de acuerdo con las regulaciones fiscales vigente a la fecha de la realización de las ventas, acorde a la misma metodología de registro, los gastos se contabilizan bajo el mismo método de lo devengado y de conformidad a las descripciones y valores en los documentos contables de respaldo.

La investigación determino que existe una tendencia negativa en la utilidad neta del ejercicio para el año 2019 del 1.34%, representado por una variación absoluta de 2.62 millones de quetzales, originado por una lenta rotación de inventario que incrementaron los costos de ventas del producto, asimismo los gastos financieros incurridos en temas de préstamos bancarios que fueron necesario por su bajo índice de liquidez inmediata, que será expuesto más adelante en el presente documento en las razones financieras de liquidez.

4.1.2.1 Costo de Ventas

El costo de ventas de la empresa distribuidoras representa el 81.74% de las ventas, con un valor de Q 183.41 millones, la rotación inventario es controlada por el departamento de operaciones que permite mantener un flujo en valor muy similar en la apertura del período como en el final. El inventario Inicial de producto terminado y de material de empaque representa el 17.81% del costo total del año 2018, comparado con el inventario final de producto terminado y de material de empaque con un 17.53% de participación, demuestra que existe una diferencia mínima de 0.27%, exhibiendo el buen comportamiento en el manejo de sus inventarios representados en valor monetario.

A continuación, se presenta integra de los costos de venta para el año 2018.

Cuadro No. 12 Integración del costo de ventas

Cifras expresadas en Quetzales

Descripción	Valor
Inventario inicial de productos terminado y material de empaque	32,669,428
Más compras de producto terminado y material de empaque	182,913,912
Inventario final de productos terminado y material de empaque	-32,166,690
Total de costo de ventas	**183,416,650**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

4.1.3 Análisis por medio de razones financieras

El análisis financiero por medio de razones financieras, exponen una perspectiva amplia de la situación financiera actual e histórica de la empresa. Estos índices presentan el grado de liquidez, rentabilidad y su apalancamiento financiero de la empresa distribuidora de químicos. Para efectos de análisis en el estudio se consideraron los índices básicos: Liquidez, endeudamiento, rentabilidad y de actividad.

4.1.3.1 Razones de liquidez

Las razones de liquidez exponen la capacidad que tiene la empresa objeto de estudio, para cumplir con sus obligaciones a corto plazo en términos de vencimientos. La liquidez se refiere a la solvencia financiera que tenga una entidad, la facilidad y el manejo en operación para pagar sus deudas. Estas razones brindan señales oportunas a los dueños de las tomas de decisiones, de problemas en el flujo de efectivo, para tomar medidas correctivas.

Cuadro No. 13 Razones de liquidez en la empresa distribuidora de químicos

Cifras expresadas en Quetzales

Razón	Formula	Cálculo	Valor de la razón 2018	Cálculo	Valor de la razón 2019
Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	88,585,603 / 48,343,249	1.83	132,887,897 / 89,477,959	1.49
Prueba ácida	(Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente	53853193 / 48,343,249	1.11	86084574 / 89,477,959	0.96
Liquidez Inmediata	Caja y Bancos / Pasivo Corriente	1,026,689 / 48,343,249	0.02	18,126,793 / 89,477,959	0.20

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

La empresa distribuidora de químicos, para el año 2018 cuentan con una razón de liquidez corriente de Q1.83, lo que demuestra que cuenta con los bienes y recursos suficientes para respaldar los adeudos contraídos, si la empresa decidiera solventar sus pasivos a corto plazo, dispondría de Q0.83 para resolver otros pasivos a largo plazo, para el año 2019 existe una leve disminución de su solvencia con un valor de Q1.49 una depreciación del 20% con su antecesor inmediato, es importante mencionar que, como se expresó en el marco teórico el valor ideal para una empresa es de 2.00.

La prueba ácida tiene similitudes con la razón de liquidez, con la excepción que no se consideran los inventarios de los activos corriente, esto se debe que no todos los inventarios se venden fácilmente, existen productos químicos que no son tan solicitados por la industria química en Guatemala, algunos son solicitados en ciertas etapas y temporadas de producción, como es el caso de la zafra en los ingenios azucareros del país. Un segundo factor de interés para realizar esta razón financiera es que en su mayoría los inventarios se venden al crédito, esto quiere decir que antes de convertirse en efectivo, pasa a ser una cuenta por cobrar.

En la investigación, se realizó la prueba del ácido, la razón expone que para el año 2018 representa Q1.11, con una disminución para el año 2019 de Q0.96, este dato demuestra la importancia de los inventarios, para el año 2018 representa el 30% de sus activos y un 29% para su año inmediato superior, esta cifra expone que para el año 2019 la empresa distribuidora de químicos podrá cubrir un 96% de la deuda corriente, mientras se haría efectivo el inventario ante algún imprevisto en el giro del negocio, cabe mencionar como se expresó en el marco teórico, sugiere que el promedio de la prueba ácida debe de ser superior a 1.00.

Para conocer el factor y disponibilidad en efectivo o activos convertibles en efectivo menor a 90 días que son los activos más líquidos de una empresa, se analiza la razón de liquidez inmediata. Como se expresó en el marco teórico, el nivel de aceptabilidad para esta razón es de 1.00, en la actualidad la empresa distribuidora químicos maneja muy por debajo del estándar dentro de lo aceptable, aunque la aceptabilidad dependerá el tipo de empresa, en este caso el efectivo es un 0.02 por cada unidad monetaria del pasivo corriente, es importante considerar que, para evitar el efectivo ocioso, el efectivo es utilizado para poder pagar sus obligaciones con entidades financieras, en el año 2019 la investigación demostró un aumento a 0.20, efecto de los préstamos bancarios en el 2019 que incremento el capital de trabajo.

4.1.3.2 Razones de endeudamiento

Estas razones presentan la posición de la empresa con sus deudas, indican las fuentes de financiamiento y la cantidad de dinero de terceros que se utiliza para generar utilidades.

Cuadro No. 14 Razones de endeudamiento en la empresa distribuidora de químicos

Cifras expresadas en Quetzales

Razón	Formula	Cálculo	Valor de la razón 2018	Cálculo	Valor de la razón 2019
Endeudamiento	Pasivo total / Activo total	53,545,792 / 116,707,241	0.46	90,882,391 / 161,228,306	0.56
Solidez	Activo total / Pasivo total	116,707,241 / 53,545,792	2.18	161,228,306 / 90,882,391	1.77

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Las razones de endeudamiento permiten comprender las deudas a largo plazo y los flujos contractuales a largo plazo, reflejándose en los flujos de pagos futuros. Cuanto mayor sea el valor de la deuda, mayor es el riesgo de incumpliendo de sus obligaciones, ocasionando problemas y riesgos del negocio en marcha, así como una mala imagen ante las entidades bancarias para futuros préstamos.

El resultado del análisis financiero indica que, para la empresa distribuidora de químicos, se encuentra en un nivel de endeudamiento aceptable según lo expuesto para esta razón en el marco teórico que considera buena cuando no excede el 50%, para el año 2018 fueron financiados por terceros un 46% y un 56% para el año 2019, el resto proviene del capital aportado por los accionistas. El incremento de la tasa de endeudamiento se debió a dos préstamos bancarios que representan el 12.32% del total de los pasivos totales y el aumento de las cuentas por pagar entre partes relacionadas que representa una cuantía de 29.9 millones de quetzales, estas obligaciones por pagar al ser entre partes relacionadas en términos generales no afectan en el porcentaje de endeudamiento a terceros, por ser deuda a la misma corporación.

La razón de solidez es muy importante para las empresas en general, en esta demuestra la garantía total de los activos al momento de liquidarse o realizar el pago general de todos los pasivos, en la evaluación financiera de la unidad objeto de estudio expone que en el año 2018 contaba con una garantía de Q2.18 en activos por cada quetzal de deuda, con una disminución de Q1.77 en el año 2019, una depreciación de garantía del 18% de su antecesor inmediato, en ambos casos la unidad de negocio demuestran una garantía y solidez para sus acreedores y prestamistas.

4.1.3.3 Razones de rentabilidad

Las razones de rentabilidad permiten evaluar las utilidades de la empresa con respecto al nivel de ventas, activos o la inversión de los propietarios.

Cuadro No. 15 Razones de rentabilidad dentro de la empresa distribuidora de químicos.

Cifras expresadas en Quetzales

Razón	Formula	Cálculo	Valor de la razón 2018	Cálculo	Valor de la razón 2019
Margen de Utilidad Bruta	(Ventas- costo de ventas) / ventas netas	42,094,256 / 225,510,906	19%	40,385,763 / 238,409,780	17%
Margen de Utilidad Operativa	Utilidad Operativa / Ventas Netas	12,836,651 / 225,510,906	6%	9,205,468 / 238,409,780	4%
Margen de Utilidad Neta	Utilidad neta / Ventas Netas	10,025,534 / 225,510,906	4%	7,398,693 / 238,409,780	3%
Rendimientos sobre los activos (ROA)	Utilidad neta / Activos Totales	10,025,534 / 116,707,241	9%	7,398,693 / 161,228,306	5%
Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	Utilidad neta / Patrimonio	10,025,534 / 63,161,449	16%	7,398,693 / 70,345,915	11%

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Una de las herramientas financieras que permite la evaluación de la rentabilidad con respecto a las ventas, es a través del estado del resultado, que permite analizar las ventas con respecto a cada rubro dentro de la operación de la empresa. El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada quetzal de venta después que la empresa paga el bien, lo que nos expone que la empresa distribuidora de químico, luego de haber realizado la venta, solo obtiene el 0.19 centavos de quetzal por cada quetzal vendido en el año 2018 con una tendencia a la baja en el 2019 representado 0.17 centavos de ganancia por quetzal vendido.

La evaluación financiera demuestra que para el año 2018 represento un 4% y un 3% para el año 2019 con respecto a las ventas del período, los costos del período 2019 aumentaron un 7.96% respecto a su inmediato antecesor, y las ventas netas alcanzaron para el año 2019 un incremento del 5.72%, una diferencia negativa de 2.24% entre los incrementos de ventas y costos de las ventas realizadas.

El ROA mide el porcentaje de rendimiento a través de los activos, la empresa distribuidora de químicos, en el análisis financiero muestra una tendencia a la baja, en el año 2018 represento un 9% y una disminución en el 2019 del 5%.

El rendimiento percibido por los accionistas propietarios de la empresa, mostró un porcentaje mayor que el ROA, en el año 2018 represento el 16% con una tendencia a la baja para el siguiente inmediato superior, la rentabilidad de los accionistas represento un 11% en el año 2019.

4.1.3.4 Razones de actividad

Las razones de actividad son utilizadas para establecer la efectividad y eficiencia del uso de sus activos, el tiempo en que le toma a la entidad de convertir sus cuentas por cobrar o inventarios en efectivos, asimismo evaluar el tiempo promedio en que ejecuta pagos a sus proveedores. A continuación, se presenta cuadro con las principales de razones de actividad para la empresa objeto de estudio

Cuadro No. 16 Razones de rentabilidad dentro de la empresa distribuidora de químicos.

Cifras expresadas en Quetzales

Razón	Formula	Cálculo	Valor de la razón 2018	Cálculo	Valor de la razón 2019
Rotación de inventarios	Costo de Ventas / Inventario	183,416,650 / 34,732,410	5.28	198,024,017 / 46,803,323	4.23
Días de Inventario	Días del año / Rotación de inventario	365 / 5.28	69	365 / 4.23	86
Período promedio de cobro	cuentas por cobrar / ventas anuales/ 365	52,431,287 / 617,838	85	66,978,153 / 653,177	103
Período promedio de pago	Cuentas por pagar / compras anuales/365	8,709,933 / 502,511	17	44,868,022 / 542,532	83

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

La rotación de inventarios para la empresa distribuidora de químicos en el año 2018 represento 5.28, simboliza que los inventarios se vendieron o rotaron en 69 días, durante el año 2019, fue de 4.23 representando un tiempo de rotación de 86 días, su baja rotación se debe que el giro comercial del negocio es la importación, los volúmenes de compra se realizan con toneladas significativas para poder mantener su stock de inventario y cumplir con los requerimientos con sus clientes.

En cuanto a recuperación de las cuentas por cobrar, el período promedio de cobranza para el año 2018 fue de 85 días y 103 días en el año 2019, esto se ve reflejado fuertemente por sus políticas de cobro en términos de licitaciones con Ingenios azucareros del país y entidades de tratamientos de agua residuales estatales, dichos contratos se estipulan pagos en 90 días.

En términos de gestión de tesorería, la evaluación financiera expone un cambios sustancial fuerte en el promedio de pago, la unidad objeto de estudio en el año 2018 sus días de pago promedio fueron de 17 días y para el año 2019 un período de 83 días, esto en gran medida por el aumento de las cuentas por pagar a partes relacionadas, con un incremento del 740% al finalizar el período 2019, dentro de las políticas internas de la compañía, en términos de filiales se consideran un crédito de 60 días y algunos productos de gran volumen hasta 90 días.

4.2 Análisis de los presupuestos de la unidad objeto de estudio

La empresa distribuidora de químicos se divide en los departamentos de Operaciones, ventas, área administrativa financiera y compras e importaciones. Cada una de las áreas debe presentar anualmente ante el comité gerencial su planificación de actividades y funciones, de acuerdo a las metas y objetivos institucionales para el año siguiente. Los departamentos por individual generan sus cálculos respectivos, como resultado presentan un reporte con sus respectivos presupuestos que servirá para la consolidación del presupuesto general para su modificación y aprobación por el comité gerencial.

El comité gerencial se encuentra conformado por el jefe de operaciones, gerente comercial, jefe de recursos humanos, jefe del área de administración y finanzas, y las gerencias regionales de Centroamérica, quienes son los encargados de analizar los presupuestos por departamentos para crear las estrategias empresariales para el próximo año dentro de la unidad de negocio. Estas revisiones se empiezan a elaborar en el mes de agosto, se hacen revisiones en septiembre, octubre y deben quedar finalizadas en el mes de noviembre.

A continuación, se presentan los planes operativos para cada departamento, para la elaboración del análisis financiero.

4.1.2 Presupuestos de venta

El presupuesto de ventas, es el de mayor impacto dentro de la planificación presupuestaria, las estimaciones de las ventas proyectadas servirán como base para

determinar los costos y gastos que la empresa distribuidora de químicos necesita incurrir para ejercer su negocio en marcha. Para poder realizar un presupuesto de ventas objetivos, se debe conocer las estimaciones de los productos que vende la empresa, así como su tendencia en el mercado de los químicos dentro del país.

Es importante hacer énfasis en este presupuesto, las consecuencias de realizar un pronóstico equivocado pueden ser graves. El primer punto de consecuencia se encuentra en el mercado, si este se expande más de lo estimado, la empresa distribuidora de químicos no será capaz de satisfacer la demanda existente, generando mayores costos al realizar compras improvisadas y con un menor margen de ganancia. Del punto anterior, también se puede considerar la pérdida de clientes actuales y potenciales, esto se debe que, al no satisfacer la demanda de compra, los clientes terminarán comprando los productos a la competencia y se perderá participación del mercado. El pronóstico de ventas se debe cuidar de ser muy optimista, los pronósticos con una alta desviación ocasionan exceso de productos en bodegas, que generan baja rotación de sus inventarios y costos excesivos por temas de almacenaje, lo que provoca utilidades menores a las estimadas, que a su vez crea complicaciones en sus gastos de operación.

Para el caso de ingresos de la unidad objeto de estudio, se utilizan las proyecciones de crecimiento de fuentes oficiales internacionales y la proyección de crecimiento de Banco de Guatemala (BANGUAT), la tasa de inflación y las perspectivas económicas del país. Con los porcentajes obtenidos, la corporación indica a cada unidad de negocio el incremento de las ventas para el próximo período.

Dentro de la unidad de negocio se establecen los precios base y se proyectan los productos y servicios. Para la proyección local, el gerente comercial se reúne con cada vendedor y se establecen los productos que se estiman para la venta según el comportamiento del mercado y la solicitud de la corporativa como objetivos de venta.

A continuación, se presentan las proyecciones de ventas para los períodos 2018 y 2019.

Cuadro No. 17 Ventas proyectadas 2018

Cifras expresadas en miles de dólares

Concepto	Enero-Marzo	Abril-Junio	Julio-Septiembre	Octubre-Diciembre	Total
Toneladas movidas distribución	7,906	6,452	6,809	6,952	28,119
Precio promedio por tonelada	1,082	1,061	1,105	1,155	1,101
Ventas netas distribución	**8,552**	**6,846**	**7,522**	**8,032**	**30,952**
Toneladas movidas afiliadas	60	60	60	60	240
Precio promedio por tonelada	800	800	800	800	800
Ventas netas afiliadas	**48**	**48**	**48**	**48**	**192**
Toneladas movidas directas	1,767	1,870	2,178	1,704	7,518
Precio promedio por tonelada	957	935	895	956	933
Ventas netas directas	**1,690**	**1,749**	**1,949**	**1,628**	**7,016**
TONELADAS MOVIDAS TOTAL	**9,732**	**8,382**	**9,046**	**8,716**	**35,877**
Precio promedio por tonelada	1,057	1,031	1,052	1,114	1,064
Ventas netas	**10,291**	**8,643**	**9,518**	**9,708**	**38,160**
Tipo de Cambio proyectado	7.35	7.30	7.35	7.20	7.20
En miles de quetzales	**75,636**	**63,092**	**69,960**	**69,900**	**274,752**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Cuadro No. 18 Ventas proyectas 2019

Cifras expresadas en miles de dólares

Concepto	Enero-Marzo	Abril-Junio	Julio-Septiembre	Octubre-Diciembre	Total
Toneladas movidas distribución	7,358	6,264	6,868	7,278	27,768
Precio Promedio por Tonelada	1,185	1,244	1,197	1,183	1,201
Ventas netas distribución	**8,721**	**7,795**	**8,223**	**8,610**	**33,349**
Toneladas movidas afiliadas	60	60	60	60	240
Precio Promedio por Tonelada	900	900	900	900	900
Ventas netas afiliadas	**54**	**54**	**54**	**54**	**216**
Toneladas movidas directas	1,956	738	1,229	1,137	5,061
Precio Promedio por Tonelada	812	1,211	1,298	1,299	1,098
Ventas netas directas	**1,589**	**894**	**1,595**	**1,477**	**5,555**
TONELADAS MOVIDAS TOTAL	**9,373**	**7,063**	**8,157**	**8,475**	**33,069**
Precio Promedio por Tonelada	1,106	1,238	1,210	1,196	1,183
VENTAS NETAS TOTAL	**10,364**	**8,744**	**9,872**	**10,140**	**39,120**
Tipo de Cambio proyectado	7.95	7.80	7.83	7.90	**7.90**
En miles de quetzales	**82,393**	**68,200**	**77,299**	**80,109**	**309,048**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

La empresa distribuidora de químicos, realiza sus proyecciones según el ritmo de crecimiento macroeconómico a nivel país, es importante hacer mención que la empresa por ser una subsidiaria, dentro de sus proyecciones se consolidan con todas las unidades de negocio a nivel latinoamericano. Las proyecciones se dividen en tres rubros: El primer criterio son las toneladas movidas de distribución, que contemplan todas las ventas a sus

clientes terceros, ventas del giro del negocio. El segundo apartado son las toneladas movidas afiliadas, en estas ventas se consideran las realizadas a filiales de otros países, en estos los precios de ventas son negociados según la corporativa para control de los márgenes dentro del período.

Como último rubro de proyección se consideran las toneladas movidas directas, en este rubro el país anfitrión participa como intermediario, la venta se realiza a un cliente de la empresa distribuidora de químicos por parte de una filial, pero no se percibe ninguna comisión en la transacción, para el presente estudio no se considera este punto de las proyecciones, debido a que las ventas se registra en la filial que realizó el acuerdo de venta, no suma a las ventas a nivel local y no afectan las utilidades de la empresa distribuidora de químicos ubicada en Guatemala.

En la presente investigación, se consideraron los apartados de toneladas movidas distribución y toneladas movidas afiliadas, esto se debe a que las toneladas movidas directas no generan facturación y seguimiento para la unidad objeto de estudio, las ventas y seguimiento de control son destinadas a la unidad de negocio que realizó los términos de venta. Las ventas netas directas son consideradas por la empresa objeto de estudio en términos de presentación y consolidación de información ante los directivos de la casa matriz. En el año 2018 y 2019 la empresa objeto de estudio no contaba con pronósticos de ventas directas a clientes en otros países de la región.

Las proyecciones de ventas para el año 2018 se encuentran conformadas por: La sumatoria de las ventas netas de distribución más las ventas netas a afiliadas representado por 31.14 millones de dólares. Las ventas son realizadas en su gran mayoría en divisa guatemalteca, por tal razón la entidad objeto de estudio utiliza un tipo de cambio promedio para el año, la proyección para el período fue de 7.20 lo que en términos monetarios las ventas representan 224.23 millones de quetzales. En el año 2019 las ventas netas de distribución y ventas afiliadas representan 33.56 millones de dólares, la proyección en divisa quetzal cuantifica 265.16 millones, con un tipo de cambio de 7.90 pronosticado por la unidad objeto de estudio.

4.2.2 Presupuesto de Gastos

La empresa distribuidora de químicos para proyectar sus gastos contempla los gastos administrativos, operativos y del área comercial en conjunto. Los criterios de base iniciales son los gastos del período anterior, considera el porcentaje de inflación del período predecesor y se realiza los ajustes dentro de cada área, para estos ajustes se consideran las nuevas plazas estratégicas dentro de la empresa y la razonabilidad de los gastos dentro de cada renglón presupuestado.

El comité gerencial al obtener el primer borrador de los gastos, compara el crecimiento de los gastos administrativos, operacionales y de área de venta conjuntamente con las ventas proyectas, los gastos no pueden sobrepasar en porcentaje de crecimientos de las ventas proyectadas, al obtener el visto bueno por todos los participantes del comité gerencial, es enviado conjuntamente con las proyecciones de ventas a la casa matriz para su aprobación. El presupuesto es devuelto por la casa matriz con su aprobación o con ajustes a los renglones según sea considerado por la casa matriz, el presupuesto brindado por la casa matriz será la base para la presentación de los resultados trimestrales, será la guía para el control y ejecución presupuestario.

A continuación, se presenta el presupuesto de gastos para los períodos 2018 y 2019:

Cuadro No. 19 Presupuesto de gastos 2018

Cifras expresadas en quetzales

Concepto	Enero-Marzo	Abril-Junio	Julio-Septiembre	Octubre-Diciembre	Total
Salarios y otros beneficios	2,946,755	2,576,840	2,541,541	2,566,437	10,631,573
Prestaciones legales	309,463	286,251	282,330	284,720	1,162,764
Honorarios profesionales	371,544	411,915	326,525	338,666	1,448,650
Alquileres	139,397	139,553	137,642	138,746	555,338
Mantenimiento	468,911	352,995	301,969	318,626	1,442,501
Impuestos	64,101	79,048	63,221	63,656	270,026
Comunicaciones	157,372	156,944	154,794	155,436	624,547
Seguros	159,865	159,916	157,725	158,863	636,369
Viajes y Representación	233,649	233,938	232,699	232,612	932,898
Provisión Cuentas por Cobrar	2,990	2,990	2,949	2,969	11,897
Otros	312,471	298,912	296,593	306,856	1,214,831
Total Gastos Generales y Administrativos	**5,166,519**	**4,699,302**	**4,497,988**	**4,567,587**	**18,931,395**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Cuadro No. 20 ***Presupuesto de gastos 2019***

Cifras expresadas en quetzales

Concepto	Enero-Marzo	Abril-Junio	Julio-Septiembre	Octubre-Diciembre	Total
Salarios y otros beneficios	2,472,004	2,277,324	2,300,801	2,367,621	9,417,749
Prestaciones legales	185,045	163,397	165,452	173,159	687,054
Honorarios profesionales	327,646	322,387	318,187	325,946	1,294,167
Alquileres	183,119	179,046	181,230	181,591	724,985
Mantenimiento	502,632	324,034	266,088	328,789	1,421,543
Impuestos	57,019	55,765	65,427	56,552	234,763
Comunicaciones	164,112	160,750	162,010	162,918	649,790
Seguros	141,811	143,109	144,879	145,148	574,947
Viajes y Representación	218,084	213,006	216,158	216,126	863,374
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0
Otros	240,962	235,994	231,386	240,639	948,982
Gastos Generales y Administrativos	**4,492,434**	**4,074,812**	**4,051,617**	**4,198,491**	**16,817,354**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Los presupuestos de gastos para el período 2018 y 2019 se mantienen con pequeñas diferencias en cada año, dentro de sus diferencias más notables son el rubro de salarios y otros beneficios, para el año 2018 la proyección fue mayor en comparación del 2019 por una cuantía de 1.21 Millones de quetzales más, esto se debió que durante el año 2018 y 2019 la empresa comenzó un proceso de transición de un centro de servicios compartido, este departamento se encontraría localizado en la filial de Costa Rica, su principal objetivo es el de consolidar y brindar el servicio administrativo contable remoto

a todas las filiales que conforman el grupo de empresas de químicos, es por esa razón que varios puestos administrativos y financieros dejaron de ser funcionales en Guatemala, lo que impacta directamente los gastos en salarios para la unidad objeto de estudio.

La cuenta de provisión de cuentas por cobrar para el año 2018 se encontraba en sus porcentajes máximos legales, la directiva en la casa matriz decidió que para el año 2019 se dejará ese criterio fuera de la proyección, la cuantía es de muy bajo impacto

4.3 Principales desviaciones presupuestarias

A continuación, se presentan las mayores desviaciones presupuestarias de la unidad objeto de estudio, que afectan directamente el control y planificación de las utilidades.

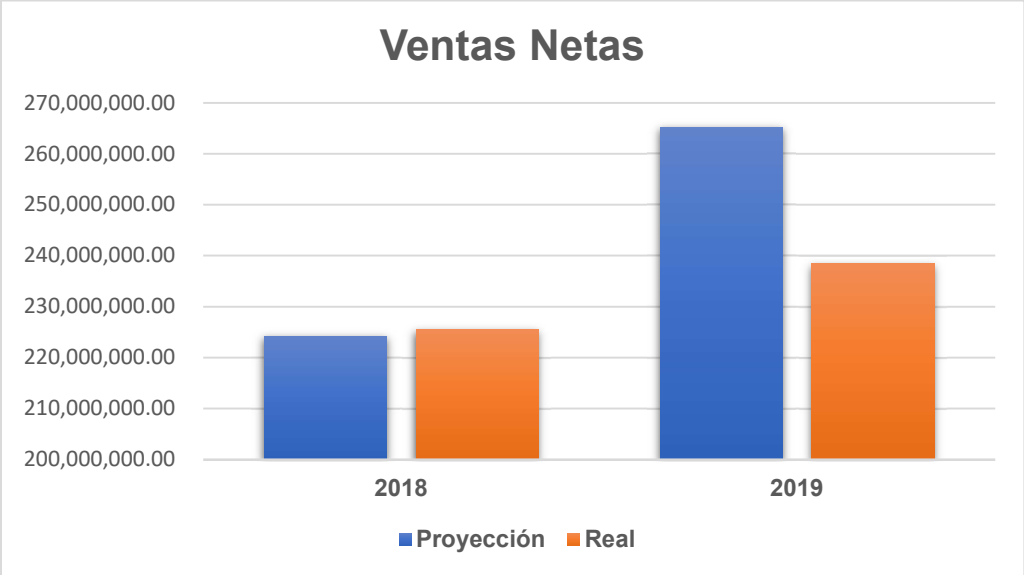
4.3.1 Utilidad Bruta del período

4.3.1.1 Ventas Netas proyectados contra lo real del período

El pronóstico de ventas es de vital importancia para la directiva de la empresa distribuidora de químicos, con el cumplimiento de las proyecciones, permite tomar decisiones estratégicas del negocio a la corporativa. Se presenta a continuación la ejecución en el rubro de ventas netas para la unidad objeto de estudio

Gráfica No. 3 Ventas netas proyectadas contra las reales para el período 2018 y 2019

Cifras expresadas en quetzales



Ventas Netas				
Año	**Proyección**	**Real**	**Variación**	**%**
2018	224,234,281.67	225,510,906.23	1,276,624.56	1%
2019	265,163,703.67	238,409,779.94	-26,753,923.73	-10%

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

La gráfica demuestra el comportamiento de las ventas para los períodos 2018 y 2019. En el año 2018 el comportamiento de las ventas reales fue en un 99% a las ventas proyectadas, con una pequeña variación de 1.27 millones en ventas facturadas. El mayor impacto en variación se observa para el año 2019, las estrategias de mercado y de ventas proyectaban 265.16 Millones en ventas, la facturación total del período fue de 238.41 Millones de quetzales, alcanzado un 90% de las estimaciones para el período 2019.

Se debe considerar en las proyecciones, que el tipo de cambio proyectado por la empresa distribuidora de químicos es más alto de lo que cerró el período 2019, la unidad objeto de estudio estableció un tipo de cambio de 7.90, una diferencia de 0.20 puntos en tipo de cambio. El cálculo elevado en el tipo de cambio convierte una diferencia de 6.71 Millones

con un tipo de cambio de referencia de 7.70 según el cierre del Banco de Guatemala, los pronósticos del 2019 con una referencia de cambio, de cierre del Banco de Guatemala, los nuevos números ascienden a la cuantía de 258.45 Millones de quetzales, el porcentaje de facturación alcanzaría un 92% de las proyecciones estimadas.

Dentro de las políticas de la corporación, la empresa distribuidora de químicos cuenta con un porcentaje de tolerancia de aceptación de lo proyectado de un 85% de ventas facturadas, ambos años cumplen con el porcentaje de tolerancia, 99% para el año 2018 y 90% para el año 2019. El ritmo de crecimiento de las ventas facturadas para el período 2018 y 2019 es de un 5.71%, el comportamiento de las proyecciones estimadas es un crecimiento de 18.25%, una diferencia negativa de 12.54% contra lo real.

4.3.1.2 Costo de ventas proyectadas contra lo real del período

El costo de ventas son todos los gastos que permiten la ejecución del negocio en marcha, dentro de la empresa distribuidora de químicos el costo de venta se origina por su giro comercial, la importación del producto representa la principal fuente de adquisición de sus productos terminados y materias primas para la creación de un pequeño porcentaje de sus productos de venta al mercado.

La empresa distribuidora de productos, en su proyección anual de los costos considera: los precios de compra de los períodos precedentes, las toneladas métricas proyectadas y los precios de mercado de los productos proyectados. Los costos se calculan junto con las proyecciones de venta y consideran la experiencia de años pasados de los costos de importación. Los costos de importación contemplan el valor del producto de compra, nacionalización de la mercadería, gastos aduanales, gastos de almacenaje en puerto y el valor de flete de distribución tanto a su planta como a la bodega de los clientes.

A continuación, se presenta una gráfica del comportamiento de los costos de ventas para los períodos 2018 y 2019:

Gráfica No. 4 Costo de ventas proyectados contra lo ejecutado en los períodos 2018 y 2019

Cifras expresadas en quetzales

Costo de Ventas				
Año	**Proyección**	**Real**	**Variación**	**%**
2018	169,518,363.72	183,416,650.42	13,898,286.70	8%
2019	221,278,709.93	198,024,017.31	-23,254,692.62	-11%

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

La gráfica demuestra que las variaciones por año son muy elevadas, esto se debe en gran parte a la falta de acompañamiento presupuestario por el departamento de compras, que realiza las compras según requerimiento de ventas sin un plan anual de compras establecidas. En el año 2018 se observa que los costos superaron en un 8% a lo proyectado, representando una variación de 13.89 Millones de quetzales más de lo presupuestado para el período. En caso contrario para el año 2019, la variación representa un 11% menos de lo proyectado, esto se debe, como se hizo mención en la proyección de ventas, el tipo de cambio de proyección era muy superior a lo que cerró el período, con una proyección de 7.70 según los datos del Banco de Guatemala se reduce la brecha de cumplimiento presupuestaria en un 17.65 Millones de quetzales, aun con

este nuevo valor los costos superan en un 8% lo proyectado por la unidad objeto de estudio.

Un segundo factor que incide en el alza de los costos de ventas son las compras locales de producto, estas compras se realizan para cumplir con licitaciones, contratos de compraventa que la empresa ha realizado con sus clientes, al no contar con un plan anual de compras, cuando la empresa distribuidora de químicos no cuenta con el stock en inventarios para cumplir con sus obligaciones contractuales, se recurre a las compras locales, que en términos monetarios el precio por tonelada es más caro que lo importado con sus propios recursos.

4.3.2 Gastos de Operación proyectado contra lo real del período

Los gastos de operación dependen en gran parte de las fluctuaciones en el volumen de ventas, efectos como las comisiones por ventas y costo de algunos envíos, son algunos puntos que varían directamente de las ventas proyectadas y las ventas reales. Otros factores de costos tienen influencia directa sobre varios gastos de operación.

Los gastos de operación incluyen los gastos del área comercial, operaciones, administración y finanzas, dentro de estos se encuentran los gastos de personal y gastos fijos y variables dentro de la compañía. La empresa distribuidora de químicos presenta ante el consejo de la casa matriz el cumplimiento de las ventas y gastos en un período trimestral, esto con el fin de obtener planes de acción en desvíos presupuestarios y alcanzar las metas y objetivos estratégicos para el período en curso.

A continuación, se exponen las tablas de los gastos en operación ejecutadas para los períodos 2018 y 2019, comparadas con las proyecciones realizadas por la unidad. Así mismo se expone las principales desviaciones presupuestarias.

Cuadro No. 21 ***Ejecución presupuestaria en gastos proyectados contra lo real período 2018***

Cifras expresadas en quetzales

Concepto	Proyectado	Real	Desviación	Porcentaje de desviación
Salarios y otros beneficios	10,631,573	16,632,678	-6,001,105	-56.45%
Prestaciones legales	1,162,764	1,514,235	-351,470	-30.23%
Honorarios profesionales	1,448,650	1,891,021	-442,370	-30.54%
Alquileres	555,338	563,676	-8,338	-1.50%
Mantenimiento	1,442,501	1,773,147	-330,646	-22.92%
Impuestos	270,026	1,062,895	-792,869	-293.63%
Comunicaciones	624,547	401,895	222,652	35.65%
Seguros	636,369	692,527	-56,158	-8.82%
Viajes y Representación	932,898	1,129,625	-196,727	-21.09%
Provisión Cuentas por Cobrar	11,897	126,251	-114,353	-961.15%
Otros	1,214,831	1,621,817	-406,986	-33.50%
Total Gastos Generales y Administrativos	**18,931,395**	**27,409,767**	**-8,478,371**	**-44.78%**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Las proyecciones de gastos cada año se realizan con base cero según las ventas proyectadas y la ejecución de años anteriores. Se puede observar que dentro de la unidad objeto de estudio, existe un alto grado de desviación de las proyecciones de los gastos anuales. Para el año 2018 la proyección por la empresa distribuidora de químicos fue de 18.93 Millones de quetzales, lo erogado en el período alcanzó las cifras de 27.40 Millones de quetzales, una desviación negativa de 8.47 Millones de quetzales, representando un gasto mayor de lo presupuestado del 44.78%.

En la gran mayoría de cuentas de gasto superan en un 20% más de lo proyectado para el período, la cuenta con mayor desviación es la cuenta de impuestos con un 293%. La

cuenta de impuestos proyectados se encuentra integrada únicamente por las cuentas de Impuesto Sobre la Renta y el Impuesto de circulación de Vehículos. Es de vital importancia que se consideren otros tipos de impuestos gastos que son específicamente para el país de Guatemala, esto se debe a que la corporación solo considera el impuesto de la renta anual en todas sus filiales para las proyecciones. Dentro de los impuestos gastos reales se encuentran retenciones en la fuente, impuestos derivados del petróleo. Impuesto al turismo y el Impuesto Único sobre el inmueble, este último con mayor importancia, se debe considerar que sus bienes muebles representan una cuantía de 16 Millones de quetzales conjuntamente con obras en proceso con un valor de 2 Millones de quetzales.

Para la empresa distribuidora de químicos en el período 2018, la cuenta con mayor desviación en términos monetarios, es la cuenta de salarios y otros beneficios, con una cuantía en desviación de 6 Millones de quetzales. La cuenta de salarios y beneficios se encuentra representada por las cuentas de: Salarios Ordinarios, bonificaciones, vacaciones, aguinaldos, cesantías, comisiones sobre ventas, salarios extraordinarios y otras bonificaciones. La unidad objeto de estudio, únicamente considera en sus proyecciones las cuentas de salario ordinario y las comisiones sobre ventas, es de trascendencia que la compañía para el país de Guatemala, considere las demás cuentas que integran el conglomerado de salarios y beneficios, en el año 2018 representó un valor monetario de 5.03 Millones de quetzales, lo que simboliza un 83.33% de la desviación para el período 2018.

En la siguiente tabla, se presenta los gastos para el período 2019 con sus respectivas desviaciones contra lo proyectado en el período:

Cuadro No. 22 Ejecución presupuestaria en gastos proyectados contra lo real período 2019

Cifras expresadas en quetzales

Concepto	Proyectado	Real	Desviación	Porcentaje de desviación
Salarios y otros beneficios	9,417,749	17,514,616	- 8,096,867	-85.97%
Prestaciones legales	687,054	1,588,837	- 901,784	-131.25%
Honorarios profesionales	1,294,167	2,591,114	- 1,296,947	-100.21%
Alquileres	724,985	1,032,560	- 307,576	-42.43%
Mantenimiento	1,421,543	1,866,123	- 444,580	-31.27%
Impuestos	234,763	287,006	- 52,242	-22.25%
Comunicaciones	649,790	362,056	287,735	44.28%
Seguros	574,947	632,202	- 57,255	-9.96%
Viajes y Representación	863,374	1,153,989	- 290,615	-33.66%
Otros	948,982	1,114,621	- 165,640	-17.45%
Total Gastos Generales y Administrativos	**16,817,354**	**28,143,125**	**-11,325,771**	**-67.35%**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En el año 2019, la empresa distribuidora de químicos como en su año predecesor, cuenta con un alto grado de desviación presupuestaria superando el 44.78% del año 2018, con un porcentaje de desviación del 67.35% más de lo proyectado, con un alto grado de impacto en las proyecciones de la utilidad antes de intereses e impuestos, como en la utilidad neta para el período. La desviación en la unidad objeto de estudio para el período 2019, cuantificó un total de 11.32 Millones de quetzales.

Al igual que en el período 2018, la empresa distribuidora de químicos sufrió un alto impacto en las proyecciones de los salarios y otros beneficios, como se detalló la ausencia de tomar todos los conglomerados que integran las cuentas de salarios y

beneficios, se proyecta sobre una base errónea, para el período 2019 la desviación significó un 85.97% más de lo proyectado.

Es importante considerar el conjunto de las cuentas en las proyecciones anuales para la unidad objeto de estudio, como referencia se puede optar por tomar los gastos ejecutados en años anteriores, lo real ejecutado para los períodos 2018 y 2019 existe un incremento únicamente de un 5.03% que puede tomarse como referencia de incremento anual para proyecciones en futuros períodos. Una cuenta relacionada con los salario y otros beneficios que para el año 2019 generó un alto impacto en desviación presupuestaria fue la cuenta de prestaciones laborales, representando una desviación del 131.25% más, como se ha hecho mención en párrafos anteriores, para los períodos 2018 y 2019 la empresa inició un proceso de transacción de un Centro de Servicios Compartidos, que genero prescindir del servicios de varios colaboradores dentro de la compañía, el pago de las prestaciones en el período 2019 no se tenía contemplado en las proyecciones y que fueron necesarias ejecutarlas.

La segunda cuenta con mayor desviación presupuestaria en términos de valor monetario, es la cuenta de honorarios profesionales con un total de 1.29 Millones de quetzales, lo que representa una desviación de 100.21% más de lo presupuestado. La unidad objeto de estudio indica que fueron solicitudes de contratos en Guatemala, generadas por la casa matriz, no cuentan con planes de acción para estos casos, ya que estos son solicitados por los altos mandos dentro de la corporación.

4.4 Presupuesto de utilidades como herramienta financiera

Luego de analizar los presupuestos de la empresa distribuidora de químicos, se presentan los siguientes planteamientos para poder incorporar dentro de sus procesos administrativos de proyección, el presupuesto de utilidades como herramienta para la planificación y control de utilidades, así mismo se brindan estrategias conjuntas para el cumplimiento de los objetivos y metas presupuestarias.

4.4.1 Planificación y control de utilidades

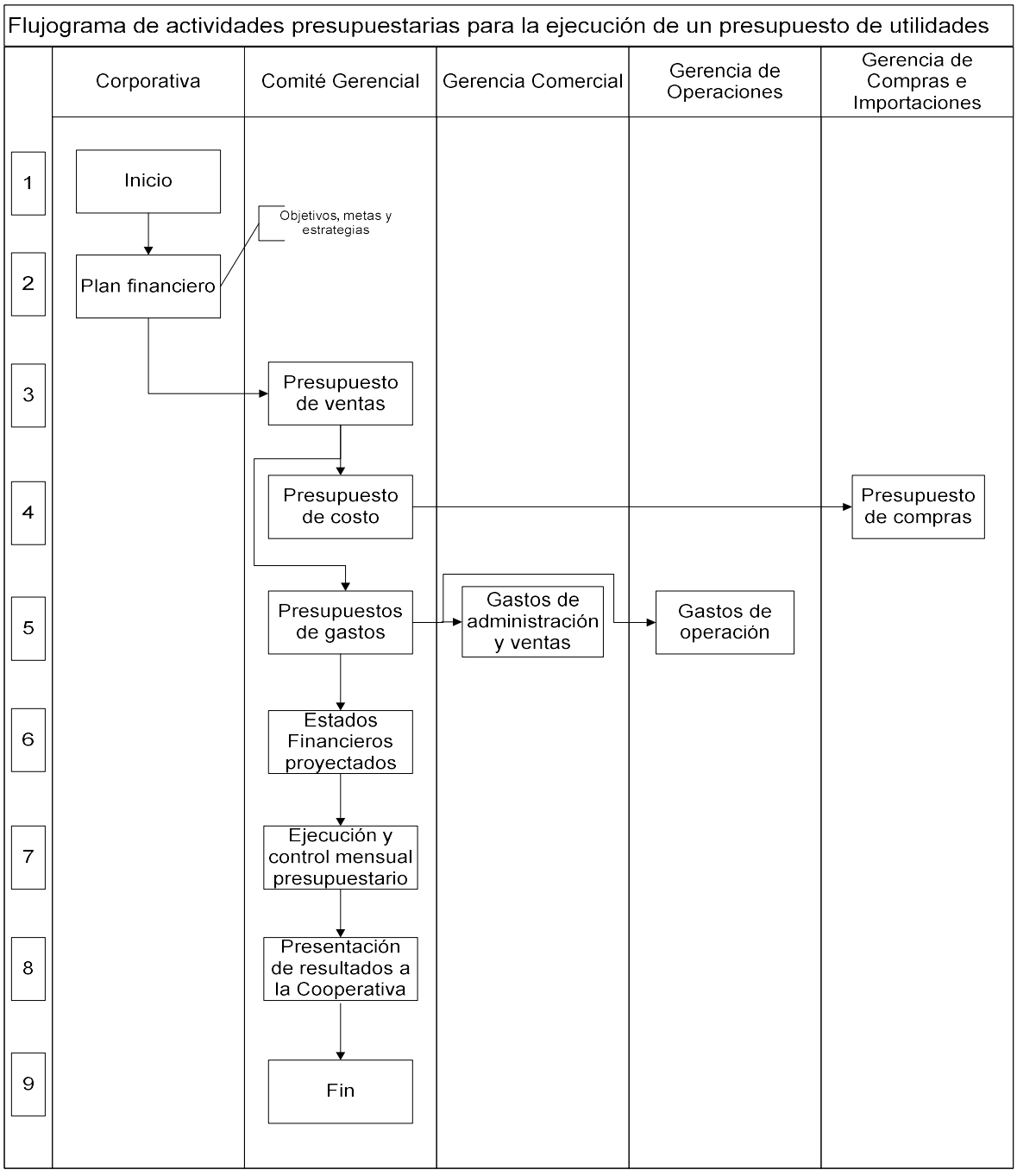
El presupuesto de utilidades está conformado por presupuestos parciales que alimentan la información a proyectar, un presupuesto de utilidades resume las actividades planeadas de todas las unidades o departamentos de una entidad. Por tanto, el presupuesto de utilidades es un plan de negocios que brindan una visión a futuro para la proyección de las ventas y gastos a futuro dando como resultado los estados financieros detallados proyectados.

Uno de los aspectos previos a considerar antes de iniciar el proceso de proyección, es el tema de los objetivos para el período a proyectar, la empresa distribuidora de químicos, por ser parte de una corporativa transnacional debe centrarse en los objetivos planteados por la casa matriz. El siguiente nivel de planificación previa son las metas de la entidad, que servirán como guía para cuantificar y dividir las responsabilidades para alcanzar los objetivos generales previamente planificados.

Como siguiente punto, la unidad objeto de estudio debe crear las estrategias que servirán de base para el cumplimiento de las metas y objetivos propuestos, en este punto se debe llevar conjuntamente acciones con el área de ventas y finanzas, creando un plan para alcanzar las ventas proyectadas y un control de los gastos de operación relacionadas con la planificación presupuestaria, las estrategias pueden ser lideradas por el gerente comercial que deberá llevar un control y métrica del cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa.

A continuación, se presenta el flujograma sugerido para aplicar en la empresa distribuidora de químicos, en los procesos de presupuestos anuales.

Gráfica No. 5 Flujograma de actividades presupuestarias para la ejecución de un presupuesto de utilidades



Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Actualmente la entidad solo maneja dos presupuestos bases para realizar sus proyecciones anuales, presupuesto de ventas y presupuesto de gastos. Dentro del flujograma presentado se brinda la opción de la intervención de un tercer presupuesto, relacionado directamente con el de ventas. El presupuesto de compras, es una excelente herramienta financiera que brinda un panorama amplio sobre los costos relacionados con la importación del producto. La participación del área de compras e importación en los presupuestos anuales, permitirá obtener un plan de compras, estableciendo una programación de compras y licitaciones a nivel internacional, con el objetivo de optimizar las compras de productos, un stock de inventario necesario, sin necesidad de recurrir a compras locales que disminuyen los márgenes de utilidad.

Las proyecciones anuales de ventas servirán como base para el plan anual de compras, con la existencia de una comunicación recíproca entre departamentos, el cronograma de compras se maneja de manera efectiva, reportando al área comercial los estatus y los tiempos estimados de arribo de los productos solicitados y los precios óptimos de compra de producto, eliminando las compras espontáneas por falta de producto en tránsito o en bodegas, que afectan directamente el margen de utilidad aumentando los costos de venta.

El presupuesto de ventas es base fundamental de proyección, a continuación, se brindan recomendaciones para corregir las desviaciones presupuestarias existentes en el período 2018 y 2019.

1. Planteamiento de la perspectiva económica guatemalteca a la corporativa en la casa matriz, con el fin de concientizar a los altos directivos de generar objetivos de ventas más realistas y menos agresivos. Las proyecciones previas consideraban un incremento de ventas interanual de un 18.25%, lo cual se vio reflejado para el año 2019 un alcance del 90%, si es verdad dentro de sus políticas y estrategias existe una tolerancia de cumplimiento del 85%, la desviación dentro de lo proyectado representa un alto valor monetario de 26.75 Millones de quetzales, por el giro y tipo de industria donde se desenvuelve la empresa distribuidora de químicos, esta desviación genera tropiezos en las funciones

administrativas financieras, al trabajar con desviaciones muy altas, afecta directamente en la toma de decisiones futuras, debido a que las ventas son los generadores de ingresos.

2. Considerar dentro de sus proyecciones estudios macroeconómicos de entidades reconocidas a nivel mundial, ejemplo de ello es el Banco Mundial, así mismos considerar la experiencia del giro del negocio del gerente comercial. Según estudios del Banco Mundial, el crecimiento económico interanual para Guatemala en el año 2019 era de 3.6%, 2020 un 4.0% y para el 2021 un crecimiento de 4.4%, estos datos se ven más cercanos al crecimiento en ventas para la empresa distribuidora de químicos, el crecimiento interanual del 2018 al 2019 fue de 5.71%.

3. Uno de los factores de mayor desviación dentro de las proyecciones fueron el tipo de cambio proyectado, desde el año 2005 el Banco de Guatemala adoptó un mecanismo en el mercado cambiario, donde una de sus principales funciones es proteger y estabilizar el tipo de cambio, que permiten moderar la volatilidad del tipo de cambio. En las proyecciones de la empresa distribuidora de químicos contempla para el año 2019 un tipo de cambio de 7.90, el promedio para el año 2019 según el Banco de Guatemala fue de 7.67, para una empresa con los volúmenes de venta que representa la unidad objeto de estudio, el impacto es muy alto en sus estimaciones, esto se debe a que la mayoría de las ventas por el giro comercial se realizan en la moneda doméstica que es el quetzal, se recomienda considerar el tipo de cambio proyectado por el Banco de Guatemala, para perfeccionar las ventas futuras proyectadas.

4. Considerar realizar seguimientos mensuales dentro de la unidad de negocio, este control deberá llevarse mensual conjuntamente por el comité gerencial, donde se pueda llevar un vigilancia y revisión de las proyecciones y cumplimientos mensuales, es importante para el seguimiento categorizar las ventas por sector de la industria donde se encuentra dirigida la venta y el producto, para llevar así un control más óptimo y tomar medidas correctivas así como estrategias para el cumplimiento de las metas y objetivos planteados.

En el estudio se determinó que la evaluación y control de las ventas proyectadas se trabaja por consolidado semestral y en conglomerado de las toneladas distribuidas según las proyecciones, el enfoque de seguimiento es por producto vendido. Se sugiere agregar los campos por área de venta, con el fin de determinar qué sector de la economía guatemalteca se encuentra en auge, determinando futuros clientes potenciales, creando estrategias para el cumplimiento de las métricas, así como crear planes de acción en el sector donde exista desviación.

Con el fin de alcanzar un adecuado seguimiento y control de sus productos de la empresas distribuidoras de químicos, la opción más viable es la segregación del mercado dentro de la empresa, se debe unificar el departamento comercial, las carteras de clientes se deben distribuir entre los ejecutivos de ventas de manera que cada vendedor sea especialista en una rama de la economía guatemalteca, las carteras de clientes sugeridas según el estudio del catálogo de productos son: Industria textiles, pinturas, papel y derivados , Industria Farmacéutica, Industria de alimentos, Agroindustria y Thinner y sus derivados.

La distribución anteriormente descrita podrá centrar bases para futuras proyecciones de ventas, los vendedores centrados en sus sectores de la economía podrán dar un seguimiento más oportuno de los productos y un trato especializado a cada cliente.

Para el cumplimiento de los puntos anteriores, se presenta informe de control sugerido para alcanzar las metas propuestas. (Ver Anexo II)

El presupuesto de gastos de la empresa distribuidora de químicos es pronosticado con base a las ventas proyectadas, a continuación, se brindan estrategias para el cumplimiento de las metas establecidas.

1. Actualmente los gastos presupuestarios se realizan con base cero y son determinados por las ventas, se debe considerar la experiencia de años predecesores conjuntamente del incremento de la inflación interanual brindado por el banco de Guatemala, según los datos del ritmo inflacionario anual el año 2018

cerró con un valor de 2.31, este dato es muy similar al incremento real de los gastos del período 2018 al 2019 con un porcentaje de incremento del 2.67%.

2. Realizar proyecciones por áreas de gastos, actualmente se consideran por el total y no se cuantifica por departamentos, es importante realizar estas proyecciones por departamento para mejorar el control presupuestario, con el fin de encontrar oportunamente las desviaciones presupuestarias por las áreas de operación de la empresa.

3. Creaciones de zonas de costos en el sistema contable de la empresa, esto podrá brindar una trazabilidad de la ejecución presupuestaria y de información financiera contable que alimentarán los informes de seguimiento y control presupuestario. Se recomienda dividir estas áreas en tres: Ventas (comercial), operaciones, Administración y Finanzas.

Para el cumplimiento de los puntos anteriores, se presenta informe de control sugerido para alcanzar las metas propuestas en temas de gastos. (Ver anexo III)

4.4.2 Estado del resultado proyectado

A continuación, se presenta el estado de resultado proyectado a 5 períodos, mismo contiene las estrategias sugeridas en los presupuestos de ventas y gastos en la unidad objeto de estudio. Asimismo, se muestra el proceso a seguir en el cálculo de las cuentas más importantes en las proyecciones de la utilidad en los períodos.

Cuadro No. 23 estado del resultado proyectado

Cifras expresado en quetzales

Empresa distribuidora de Químicos,S.A.
Estado del resultado
Del 01 de enero al 31 de diciembre
Cifras expresadas en quetzales

	BASE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas netas	238,409,780	252,714,367	270,404,372	292,036,722	318,320,027	350,152,030
Costo de ventas	198,024,017	213,865,939	230,975,214	249,453,231	269,409,489	290,962,249
Utilidad bruta en ventas	**40,385,763**	**38,848,428**	**39,429,159**	**42,583,491**	**48,910,538**	**59,189,781**
Gastos de operación						
Gastos de operación	28,143,125	24078428	24899503	25748576	26626602	27534569
Depreciaciones	1,648,047	1689248	1731480	1774767	1819136	1864614
Gastos financieros	1,389,122	1389122	686804	728012	771693	817994
Total de gasto de operación	31,180,294	27156799	27317786	28251355	29217431	30217178
Utilidad en operación	**9,205,468**	**11,691,629**	**12,111,372**	**14,332,137**	**19,693,107**	**28,972,603**
Productos financieros	74,957	77,206	79,522	81,908	84,365	86,896
Otros ingresos	798,736	838,672	880,606	924,636	970,868	1,019,412
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	10,079,162	12,607,508	13,071,501	15,338,681	20,748,340	30,078,911
Impuesto sobre la renta	2,680,468	3,151,877	3,267,875	3,834,670	5,187,085	7,519,728
Utilidad neta del ejercicio	**7,398,693**	**9,455,631**	**9,803,625**	**11,504,011**	**15,561,255**	**22,559,183**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

1. Ventas proyectadas: la base de proyección representa las ventas del período 2019 con un valor de 238.41 millones de quetzales, según datos macroeconómicos del banco mundial presentados en el año 2019, el crecimiento económico promedio en los últimos años es del 3.5%. El gerente comercial de Guatemala y gerente de desarrollo de negocios de la corporativa coinciden que el crecimiento proyectado se encuentra muy similar al incremento real interanual del 2018-2019 un 6%, asimismo indican la incursión de un nuevo producto del que ya se tiene negociado para un siguiente período con valor monetario de 24 millones de quetzales

representando 1% de las ventas. La presente investigación considero un incremento inicial del 6% de ventas con un ritmo de crecimiento interanual del 1%.

2. Costo de ventas: La proyección consideró como base los costos de ventas del año 2019 y un incremento del 7% con tendencia estable, esto se debe a que en el año 2019 se iniciaron compras con filiales como proveedores directos.

3. Gastos de Operación: En el año 2019 se inició un proceso de desvinculación de varios empleados como parte de la estrategia corporativa de iniciar un Centro de Servicios Compartidos, actualmente la planilla cuenta con un promedio mensual de 942.85 miles de quetzales, este dato representa un total anual de 13.20 millones de quetzales en concepto de salarios y otros beneficios, así mismo se consideró los gastos de operación para el año 2019 como base más el ritmo inflacionario del país brindado por el banco Guatemala. A continuación, se presenta el índice inflacionario para el año 2019.

Cuadro No. 24 Índice de precio del consumidor y variación inflacionaria

Período	índice	Variación	Variación Interanual	Variación Acumulada	Variación Promedio
Febrero	139.17	0.14	4.46	1.49	4.28
Marzo	139.11	-0.04	4.17	1.44	4.24
Abril	139.95	0.6	4.75	2.06	4.37
Mayo	140.32	0.26	4.54	2.33	4.41
Junio	141.48	0.83	4.8	3.17	4.47
Julio	141.4	-0.06	4.37	3.11	4.46
Agosto	140.18	-0.86	3.01	2.22	4.27
Septiembre	139.36	-0.58	1.8	1.63	3.99
Octubre	140.33	0.7	2.17	2.33	3.81
Noviembre	140.95	0.44	2.92	2.79	3.73
Diciembre	141.8	0.6	3.41	3.41	3.7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). / Banco de Guatemala

4. Gastos financieros: Los gastos financieros se encuentran conformados por dos préstamos pagaderos en tres años, como base se toma de referencia los intereses del año 2019 y el año 1 que será la terminación del pago. A partir del año 2, se considera el uso del factoraje de las cuentas por cobrar representado por tres ingenios azucareros, dentro del sistema financiero el uso de este servicio está valorado por una comisión de 3% a 4%. Para efecto de estudio, se consideró el porcentaje del 3%, así como el incremento en ventas proyectadas de los ingenios, se utilizó el porcentaje de incremento del 6% en ventas. A continuación, se presenta el cuadro de gastos financieros proyectados.

Cuadro No. 25 Gastos financieros proyectados

Cifras expresadas en quetzales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingenio A (ventas)		9,850,785	10,441,832	11,068,342	11,732,443
Ingenio B (ventas)		7,356,890	7,798,303	8,266,202	8,762,174
Ingenio C (ventas)		5,685,790	6,026,937	6,388,554	6,771,867
Prestamos bancarios	19,096,402				
Total prestamos	19,096,402				
Total de Ingenios		22,893,465	24,267,073	25,723,097	27,266,483
Porcentaje de Servicio	7.27%	3%	3%	3%	3%
Gastos financieros	1,389,122	686,804	728,012	771,693	817,994

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

5. Productos financieros y otros ingresos: La investigación demostró que el crecimiento de las cuentas de productos financieros y otros ingresos no es superior al 10% interanual, esto se debe a que no pertenecen al giro del negocio. La concepción de los productos financieros dentro de la unidad objeto de estudio es por la represión del tipo de cambio y las cuentas de otro ingreso representan

términos de cobros por almacenaje, dentro de la proyección se considera un incremento interanual del 3% y 5% en cada cuenta.

CONCLUSIONES

1. El presupuesto de utilidades es una herramienta financiera de planificación y control de los recursos monetarios, que puede ser alineado exitosamente a los objetivos y metas institucionales de la empresa distribuidora de químicos.

2. El proceso presupuestario de ventas es realizado con cinco meses de anticipación al período proyección ventas, las directrices son establecidas por la casa matriz donde se consideran el volumen, margen por tonelada con base a las ventas del período anterior y la solicitud de crecimiento por parte de la corporativa, sin tomar a consideración fuentes oficiales internacionales, la proyección de crecimiento del país por parte del Banco de Guatemala, la tasa de inflación y las perspectivas económicas del país proporcionadas por el Banco Mundial, lo que ocasiona proyecciones de ventas muy infladas a la realidad actual del mercado guatemalteco.

3. En la información histórica financiera previa al estudio realizado, el nivel de liquidez es aceptable para la empresa distribuidora de químicos, el análisis financiero del ratio de liquidez demuestra que se encuentra superior a Q1.00 sobre pasivos a corto a plazo, con una tendencia a la baja en pruebas más rigurosas como es la prueba del ácido, en el año 2019 expone un ratio financiero del 96% de cobertura de sus pasivos inmediatos a corto plazo, esto se debe a que sus inventarios representan el 30% del total de sus activos. La razón de solidez demuestra una disminución con respecto a su año antecesor inmediato, en el año 2018 contaba con una solidez de 2.18 y 1.77 para el año 2019 una depreciación de garantía ante sus acreedores y prestamistas del 18%. Asimismo, en el ratio de actividad, la cobranza cuenta con un incremento en los días de cobro de 23 días, hasta alcanzar un período promedio de cobro de 103 días.

4. Los mayores desvíos en la ejecución presupuestaria, se basan en proyecciones de ventas muy altas y cálculos de gastos bajos sin considerar en ambos puntos los resultados históricos de años anteriores.

5. La presentación de los resultados se realiza de manera semestral a la junta directiva de la casa matriz, lo que ocasiona tiempos relativamente cortos para tomar medidas correctivas y planes de acción de las desviaciones presupuestarias, estas presentaciones y seguimientos se deben realizar con una mayor frecuencia.

6. El análisis a los estados financieros en forma horizontal y vertical, a través de los cuales se obtuvo información relevante de la empresa distribuidora de químicos, permitieron identificar los puntos fuertes y débiles, entre los cuales es importante mencionar el valor de los costos de ventas, que representa el 81.33% y un 83.06% de sus ventas para los años analizados, así como el incremento en su variación relativa en los gastos financieros del 265.51%, este dato afecta directamente la utilidad en operación, con una depreciación del 28.29%, asimismo, en las cuentas de balance se observa un incremento de valor relativo en las cuentas por cobrar y por pagar entre partes relacionadas, con un incremento de 3043.11% y 740% respectivamente, estos aumentos se deben a las estrategias de la corporativa de consolidar los inventarios ,se determina que la utilización de estas herramientas de análisis permiten evaluar la capacidad de endeudamiento, liquidez y solvencia, para aportar a las mejoras estratégicas en la toma de decisiones.

RECOMENDACIONES

1. La aplicación del proceso de implementación del presupuesto de utilidades para la unidad de negocio en Guatemala, detallada en el flujograma del capítulo IV de la presente investigación, así como su diseño en períodos anuales con base a los estados financieros proyectados. Asimismo, aplicar las recomendaciones brindadas en los presupuestos de ventas y gastos del trabajo profesional de graduación, para mejorar los controles de las ventas y gastos dentro del período.

2. Utilizar dentro de las directrices de la proyección de ventas, criterios del gerente comercial y sus supervisores de área, con base a la experiencia de ventas y de mercado, así como datos históricos de ventas que brindan una estimación de los productos y su porcentaje de crecimiento, para no inflar las proyecciones de ventas consideradas por estudios macroeconómicos, que si bien son el reflejo de la economía guatemalteca, dentro del mercado existen factores como las compras no objetivas, que son compras más llevadas por sentimientos y no racionalidad, esto se debe a que mucho de su mercado de clientes son ferreterías que no manejan proyecciones de compras anuales.

3. Llevar un adecuado seguimiento y supervisión de las políticas de crédito dentro de la empresa, la cuenta de clientes representa un valor alto dentro de sus activos, sería prudente evaluar que los nuevos clientes no manejen más de 30 de crédito y al manejar varios clientes con contratos de licitación de productos que superan los 60 días de crédito. Para cumplir con sus obligaciones de pago a proveedores del exterior y local se podría considerar el optar por el factoraje con alguna entidad del sistema financiero local de sus cuentas por cobrar de ingenios azucareros, que permiten mejorar los flujos de efectivo para las actividades del giro del negocio, los porcentajes de comisión no superan a las tasas de interés por préstamos bancarios que se hacen necesarios para el cumplimiento de sus obligaciones de pago.

4. En el proceso de planificación de las ventas estimadas, se debe realizar conjuntamente con el área de compras, el giro del negocio de la empresa es la importación y la distribución. Es conveniente realizar una planificación conjunta del área de ventas con el de importaciones para realizar a detalle una proyección de los productos antes de realizar el presupuesto de ventas.

5. Agregar al gerente de compras e importación en el comité gerencial en la planificación anual, el departamento de compras e importaciones puede brindar en este proceso los costos de la importación del producto y los tiempos desde que se realiza la gestión de la orden de compra, nacionalización del producto y el tiempo de los productos para que se encuentre disponible para la venta en la planta de almacenaje. Asimismo, realizar un compromiso por parte del comité gerencial para que se lleve un a cabo un seguimiento mensual de las ventas y gastos reales contra lo proyectado.

6. Las empresas del sector industrial de la economía guatemalteca enfocada en los químicos, deben optar por realizar análisis financieros verticales y horizontales para conocer e identificar los puntos positivos y negativos de la gestión administrativa financiera, con el fin de incrementar la rentabilidad, control de los costos y gastos, así como su liquidez y solvencia.

BIBLIOGRAFÍA

1. Baena, D. (2010). *Análisis financiero enfoque y proyecciones*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

2. Bonsón, E., Cortijo, V. y Flores, F. (2009). *Análisis de estados financieros, fundamentos teóricos y casos prácticos*. Madrid, España: Pearson Educación, S.A.

3. Bueno, R., Ramos, M. y Berrelleza, C. (2018). *Elementos básicos de administración.* México, México.

4. Castañeda, R. (2017). *Implementación de un modelo estadístico cíclico, para la elaboración del presupuesto de ventas en la industria de pinturas arquitectónicas, en la república de Guatemala* (Tesis de maestría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5746.pdf

5. Ccollanqui, N. (2018). *Herramientas financieras y de liquidez en la empresa productos paraíso del peru S.A.C en el año 2018.* (Tesis de pregrado). Universidad peruana de las Américas. Recuperado: http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/569

6. Chamizo, J. (2018). *Química general una aproximación histórica*. Ciudad de México, México. Comité Editorial de la Facultad de Química, Universidad Autónoma de México.

7. Chero, A. (2020). *Presupuestos. Chimbote, Perú*. Universidad Católica los ángeles de Chimbote. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/

8. Constanza, M., Parra, R., y López, L. (2012). *Presupuestos enfoque para la planificación financiera.* Colombia, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.

9. Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero.* Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

10. Del Rio, C. y Del Rio, R. (2009) *El presupuesto*. (10 ed). México, México. Editorial CENGAGE Learning.

11. Donis, M. (2014). *Diseño y elaboración de un presupuesto de caja para un laboratorio químico farmacéutico* (Tesis de pregrado). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4796.pdf

12. Estupe, M. (2018). *El presupuesto como herramienta financiera para la toma de decisiones en una empresa constructora de redes de telecomunicaciones.* (Tesis de pregrado). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5871.pdf

13. García, G. (2007). *Planificación estratégica financiera caso corporación Veizaga, S.A.* (Tesis de maestría). Universidad mayor de San Simon, Cochabamba, Bolivia. Recuperado de http://atlas.umss.edu.bo:8080/xmlui/handle/123456789/209

14. Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera.* (12 ed.). México, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

15. Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2015). *Metodología de la investigación.* (6 ed.). México D.F., México: Interamericana Editores, S.A. de C.V.

16. Hernández, L. (2017). *El contador público y auditor como asesor en la organización y sistematización contable de una empresa de productos químicos.* (tesis de pregrado). Universidad de San Carlos de Guatemala. Recuperado de: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5545.pdf

17. Koontz, H., & Weihrich, H. (2013). *Elementos de administración un enfoque internacional y de innovación.* (8 ed.). México D.F., México: Interamericana Editores, S.A. de C.V.

18. López, V. (2016). *Análisis financiero del efecto de la implementación del presupuesto de operación en beneficios secos de café, en Antigua Guatemala* (Tesis de maestría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5533.pdf

19. Medina, C. (2004). *Estudio financiero del proyecto elaboración de un plan de ventas para campo santo Los Almendros en la costa sur* (Tesis de pregrado). Universidad Rafael Landívar, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblio3.url.edu.gt/Tesis/lote01/Medina-Carlos.pdf

20. Menjívar, R. (2017). *Presupuesto de efectivo como modelo para la planificación y control de flujos de liquidez en empresas productoras de cereales en Guatemala* (Tesis de maestría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt./tesis/03/03_5623.pdf

21. Molina, J. (2011) Breve historia económica de Guatemala del siglo XX. Prensa Libre. Recuperada biblioteca virtual FAHUSAC, consulta el 20 de mayo 2020: https://bvhumanidades.usac.edu.gt/items/show/2819.

22. Monroy, F. (2010). *Presupuestos, herramientas financieras para un mejor análisis y planeación de los recursos en una empresa del sector metalmecánico*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Autónoma de México. México D.F., México Recuperado de http://oreon.dgbiblio.unam.mx/F/?func=service&doc_library=TES01&doc_number=000665862&line_number=0001&func_code=WEB-BRIEF&service_type=MEDIA

23. Montes, N. (2015). *La industria química: Importancia y retos.* Medellín, Colombia. Revista Lámpsakos, No.14. pp.72-85

24. Morales, H. (2017). *Administración de costos en plantas hidroeléctricas, mediante el proceso de adquisición de bienes y servicios, aplicando herramientas de planificación de recursos empresariales, en Guatemala* (Tesis de maestría).

Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5754.pdf

25. Navarro, H. (2018). El presupuesto como herramienta de gestión y sus efectos en la estrategia de las empresas agroindustriales de la región ICA, 2014-2017. (tesis de maestría). Universidad de San Martin de Porres. Lima, Perú. Recuperado de: http://repositorio.usmp.edu.pe/handle/usmp/4359

26. Padilla, P. (2018). *El presupuesto financiero y su incidencia en la administración eficaz de edificios residenciales en Miraflores-Lima, año 2017.* (Tesis de pregrado). Universidad Ricardo Palma Lima, Perú. Recuperado de http://cybertesis.urp.edu.pe/handle/urp/1419

27. Pérez, H. (2015). Reflexiones sobre el Presupuesto Base Cero y el Presupuesto basado en Resultados. El Cotidiano, (192),78-84.[fecha de Consulta 23 de Mayo de 2020]. ISSN: 0186-1840. Disponible en: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=325/32539883010

28. Prieto, C. (2010). *Análisis financiero*. Bogotá, Colombia: Fundación para la educación superior San Mateo

29. Puente, M., Viñán, J. y Aguilar, J. (2017). Planeación financiera y presupuestaria. Riomba, Ecuador: Escuela superior politécnica de Chimborazo, Dirección de publicaciones científicas.

30. Rincón, C. (2011). *Presupuestos empresariales.* Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

31. Robles, C. (2012). *Fundamentos de administración financiera.* México, México: Red tercer milenio S.C.

32. Rodas, I., y Rodas, G. (2009). *Organización de empresas*. (4 ed.). Guatemala, Guatemala: Zantamaró Ediciones, S.A.

33. Rosales, B. (2015). Compilación de análisis e interpretación de estados financieros. (2 ed.). Chimbote, Perú. Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

34. Ross, S., Westerfield, R. & Jaffe, J. (2012). Finanzas corporativas. (9 ed.). México D.F. México: McGraw – Hillinteramericana editores, S.A. de C.V.

35. Santiago, N. (2018). Formulación de presupuestos. Ambato, Ecuador. Consejo editorial universitario, Imprenta editorial PIO XII. Universidad técnica de Ambato.

36. Soto, C., Guanuche, R., Solorzano, A., Sarmiento, C., y Mite, M. (2017). *Análisis de estados financieros, la clave del equilibrio gerencial.* Guayaquil, Ecuador. Grupo de capacitación e investigación pedagógica, Universidad de Guayaquil.

37. Van, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. (13 ed.). México, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

38. Warren, C., Reeve,J. & Duchac, J. (2010). Contabilidad administrativa. (10 ed.). México D.F., México: Cengage learning Editores, SA de CV.

39. Welsch, G., Hilton, R., Gordon, P., y Rivera, C. (2005). *Presupuestos planificación y control.* (6 ed.). México, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

40. Wild, J., Subramanyam, K., & Halsey, R. (2007). *Análisis de estados financieros* (9 ed.). México D.F., México: Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Fuentes electrónicas

41. Banco de Guatemala (2020) Sitio Oficial: *Importaciones de productos diversos de la industria química.* Dirección de análisis económico. Recuperado de: https://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/Integracion%20y%20comercio%20exterior/productos_diversos_de_la_industria_quimica_a_febrero_2020.pdf

42. Banco de Guatemala (2020) Sitio oficial: *Índice del precio al consumidor.* Recuperado de: https://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/sr/sr005

43. Banco de Guatemala (2020) Sitio oficial: *Tipo de cambio compra ponderado del mercado institucional de divisas*. Recuperado de: https://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/imm/imm02

44. Banco Mundial (2020) Sitio Oficial: *Guatemala panorama general*. Recuperado de: https://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview

ANEXOS

ANEXO I:

Guía de Entrevista

Fecha:

Nombre:

Puesto:

1 ¿Podría usted describir la forma en que se toman las decisiones dentro de la empresa?

2. ¿Quién es el responsable por las decisiones estratégicas de la empresa?

3. ¿Podría usted identificar la misión, visión y objetivos estratégicos de la empresa?

4. ¿Qué relación tiene usted con la elaboración del presupuesto?

5. ¿Con cuanta anticipación se elabora dicho presupuesto?

6. ¿Quiénes se encuentran involucrados en la elaboración del presupuesto en el que participa?

7. ¿Utilizan alguna metodología definida para elaborar el presupuesto donde participa o el de su área? Explique:

8. ¿Qué criterios considera usted que son los más importantes al momento de desarrollar el presupuesto? explique

9. ¿Se manejan premisas para la elaboración del presupuesto? Si la respuesta es afirmativa, desarrollar.

10. ¿Qué impacto considera usted que tiene el presupuesto para su organización?

11. ¿Ha existido alguna ocasión donde el presupuesto se encuentra totalmente diferenciado de la realidad?

12. Si la respuesta anterior fue afirmativa, ¿Cómo hicieron para enmendar dicho error?

13. ¿Usted tiene conocimiento si existe políticas de planificación, ejecución y control presupuestario?

14. ¿Participa activamente para llevar un control y seguimiento de las metas presupuestarias planteadas?

15. ¿Tiene conocimiento si al finalizar el proceso de presupuestos se realizan ajustes presupuestarios para validar los ingresos y egresos según las metas propuestas?

16. Si la respuesta es afirmativa, ¿podría explicar cuáles son esos ajustes?

ANEXO II: Formato para controlar la ejecución presupuestal de ventas por sector de la economía

	MES						ACUMULADO		
	Toneladas			Ventas Monetarias					
	Presupuesto	Real	Variación + (-)	Presupuesto	Real	Variación + (-)	Presupuesto	Real	Variación + (-)
Ventas Por Producto									
Agroservicios									
Aguas (Captación, tratamiento y distribución de aguas)									
Alimentación animal (feed)									
Alimentación humana									
Caucho y hules									
Ceras y parafinas									
Construcción									
Cosméticos y cuidado personal									
Cuidado industrial y del hogar									
Detallistas									
Distribuidores									
Espumas y colchones									
Farma									
Fincas/productor directo									
Flexografía y plásticos									
Formuladores									
Generación de energía									
Metalurgia y metalmecánica									
Otros									
Papel, cartón y madera									
Pinturas, tintas y adhesivos									
Textiles y cueros									

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

ANEXO III: Formato para controlar la ejecución presupuestal por área de la empresa

	MES									ACUMULADO		
	Área de ventas			Área de Operación			Área de Admon Y Finanzas					
Concepto	Presupuesto	Real	Variación + (-)	Presupuesto	Real	Variación + (-)	Presupuesto	Real	Variación + (-)	Presupuesto	Real	Variación + (-)
Salarios y otros beneficios												
Prestaciones legales												
Honorarios profesionales												
Alquileres												
Mantenimiento												
Impuestos												
Comunicaciones												
Seguros												
Viajes y Representación												
Provisión Cuentas por Cobrar												
Otros												
TOTAL												

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1 Principales países de importación de químicos a Guatemala en 2019. 6

Cuadro No. 02 Cronología de la aplicación de los presupuestos a través de la historia 8

Cuadro No. 3 Elementos de una empresa 18

Cuadro No. 4 Clasificación general de los presupuestos 40

Cuadro No. 5 Principios presupuestales 43

Cuadro No. 6 Análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera 58

Cuadro No. 7 Integración cuentas por cobrar neto 61

Cuadro No. 8 Integración de inventarios 62

Cuadro No. 9 Activos y sus porcentajes de depreciación aplicables en la empresa 64

Cuadro No. 10 Cuentas por pagar y gastos acumulados 64

Cuadro No. 11 Análisis horizontal y vertical del *estado del resultado* 65

Cuadro No. 12 Integración del costo de ventas 67

Cuadro No. 13 Razones de liquidez en la empresa distribuidora de químicos 68

Cuadro No. 14 Razones de endeudamiento en la empresa distribuidora de químicos 70

Cuadro No. 15 Razones de rentabilidad dentro de la empresa distribuidora de químicos. 71

Cuadro No. 16 Razones de rentabilidad dentro de la empresa distribuidora de químicos. 73

Cuadro No. 17 Ventas proyectadas 2018 76

Cuadro No. 18 Ventas proyectas 2019 77

Cuadro No. 19 Presupuesto de gastos 2018 80

Cuadro No. 20 Presupuesto de gastos 2019 81

Cuadro No. 21 Ejecución presupuestaria en gastos proyectados contra lo real período 2018 87

Cuadro No. 22 Ejecución presupuestaria en gastos proyectados contra lo real período 2019 89

Cuadro No. 23 estado del resultado proyectado 97

Cuadro No. 24 Índice de precio del consumidor y variación inflacionaria 98

Cuadro No. 25 Gastos financieros proyectados 99

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica No. 01 Ventas históricas y pronosticadas de la industria química a nivel mundial 3

Gráfica No. 02 Importaciones de la última década de la industria química en Guatemala 5

Gráfica No. 3 Ventas netas proyectadas contra las reales para el período 2018 y 2019 83

Gráfica No. 4 Costo de ventas proyectados contra lo ejecutado en los períodos 2018 y 2019 85

Gráfica No. 5 Flujograma de actividades presupuestarias para la ejecución de un presupuesto de utilidades 92