

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



**DETERMINACIÓN DEL CAPITAL NECESARIO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS PREPARADOS, POR MEDIO DE
ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y ESTIMACIÓN DEL RETORNO DE LA
INVERSIÓN INICIAL, EN EL DEPARTAMENTO DE GUATEMALA**



AUTOR: LICENCIADO FAVIAN ERNESTO MÉRIDA SOTO

GUATEMALA, OCTUBRE 2020

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**DETERMINACIÓN DEL CAPITAL NECESARIO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS PREPARADOS, POR MEDIO DE
ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y ESTIMACIÓN DEL RETORNO DE LA
INVERSIÓN INICIAL, EN EL 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 SEPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, sub-incisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

DOCENTE: LICDA MSc. KAREN MARLENI ORTIZ LÓPEZ

AUTOR: LICENCIADO FAVIAN ERNESTO MÉRIDA SOTO

GUATEMALA, OCTUBRE 2020

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2020

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo:	MSc. Byron Giovani Mejía Victorio
Vocal Tercero:	Vacante
Vocal Cuarto:	BR. CC.LL. Silvia María Oviedo Zacarías
Vocal Quinto:	P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DE LA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO
PROFESIONAL DE GRADUACIÓN SEGÚN EL ACTA CORRESPONDIENTE

Coordinador:	Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Evaluador:	MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Evaluador:	MSc Jorge Alexander Pérez Monroy



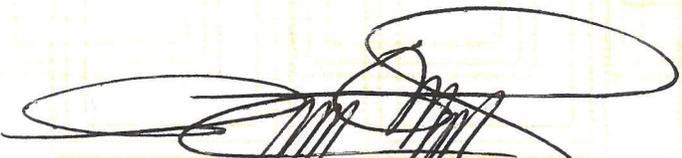
ACTA No. MAF-E-029-2020

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, 23 de Octubre de 2,020, a las 20:00 horas para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciado Favian Ernesto Mérida Soto, carné No. 200913609, 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 DETERMINACIÓN DEL CAPITAL NECESARIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS PREPARADOS, POR MEDIO DE ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y ESTIMACIÓN DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN INICIAL, EN EL 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 67 puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Terna Evaluadora dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 26 al 30 de Octubre 2020.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 23 días del mes de octubre del año dos mil veinte.


Dr. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Coordinador


MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Evaluador


MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy
Evaluador


Lic. Favian Ernesto Mérida Soto
Postulante



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

ADENDUM

El infrascrito Coordinador de la Terna Evaluadora CERTIFICA que el estudiante Favian Ernesto Mérida Soto, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la terna evaluadora.

Guatemala, 3 de Noviembre de 2020.

(f)

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

AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por el ser dador de la vida, nada es posible, sin su bendición y su guía, gracias por bendecirme en mi camino
- A MIS PADRES:** Mis padres me enseñaron el camino que debía seguir, me brindaron todo lo necesario, no importando lo que ellos tuvieron que sacrificar.
- A MI ESPOSA:** Por ser mi compañera de vida, por ser mí apoyo incondicional, por motivarme a seguir alcanzando mis metas.
- A MI HIJA:** Mi hermosa hija, mi mayor motivación por seguir cosechando éxitos en la vida, por tu comprensión.
- A MIS HERMANOS** Por su apoyo brindando en distintas formas.
- A MIS SUEGROS** Por sus consejos y apoyo para seguir logrando mis metas.
- A MIS CUÑADOS** Por sus consejos y apoyo en todo momento.
- A MIS AMIGOS** Por su apoyo, consejos durante mis estudios de maestría.
- A MI JEFE** Por los consejos y apoyo brindado profesional y personalmente.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por brindarnos ese excelente conocimiento académico, impartido durante la maestría.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por darme la oportunidad de poder estudiar y ser egresado de la mejor universidad de Guatemala

CONTENIDO

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii
1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 Antecedentes de la industria alimentaria	1
1.2 Antecedentes de la industria alimentaria en Guatemala.....	3
1.3 Antecedentes de los presupuestos.....	5
1.4 Antecedentes de los indicadores financieros.....	7
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1 Industria.....	8
2.1.1 Industria alimentaria.....	9
2.1.2 Tipo de industria alimentaria	9
2.2 Empresa.....	9
2.2.1 Estructura de una empresa.....	10
2.2.2 Tipos de empresa.....	11
2.2.3 Empresas en Guatemala	11
2.3 Presupuestos	12
2.3.1 Ventajas y desventajas de los presupuestos	12
2.3.2 Aplicación financiera de los presupuestos	13
2.3.4 Tipos de presupuestos.....	13

2.3.5 Presupuesto de ventas	14
2.3.6 Presupuesto de producción.....	14
2.3.7 Presupuesto de gastos:	14
2.3.8 Presupuesto de capital.....	14
2.3.9 Presupuesto de flujo de caja	15
2.4 Estados financieros	15
2.4.1 Estado de situación financiera	16
2.4.2 Estructura de un estado de situación financiera	17
2.4.3 Estado de resultados.....	19
2.4.4 Estructura de un estado de resultados.....	19
2.4.5 Estado de costo de producción.....	20
2.4.6 Estructura de estado de costo de producción.....	20
2.4.7 Estado de cambios en el patrimonio.....	22
2.4.8 Estructura de estado de cambios en el patrimonio	22
2.4.9 Estado de flujos de efectivo.....	22
2.5 Indicadores financieros.....	23
2.5.1 Ventajas y desventajas.....	23
2.5.2 Tipos de indicadores financieros	24
2.5.3 Periodo de recuperación de la inversión	24
2.5.4 Valor presente neto.....	25

2.5.4	Tasa interna de retorno:	25
2.6	Impuestos	26
2.6.1	Impuestos en Guatemala.....	26
3.	METODOLOGÍA.....	29
3.1	Definición del problema	29
3.2	Especificación del problema.....	29
3.3	Delimitación del problema	30
3.3.1	Unidad de análisis.....	30
3.3.2	Período histórico.....	30
3.3.3	Ámbito geográfico	30
3.4	Objetivos.....	31
3.4.1	Objetivo general.....	31
3.4.2	Objetivos específicos	31
3.5	Método científico.....	31
3.6	Técnicas de investigación aplicadas	32
3.6.1	Técnicas de investigación documental.....	32
3.6.2	Técnicas de investigación de campo.....	32
4.	DETERMINACIÓN DE CAPITAL NECESARIO PARA UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS PREPARADOS Y DETERMINACIÓN DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN.....	34
4.1	Datos de la empresa distribuidora de alimentos	34

4.2	Presupuesto de capital.....	35
4.3	Presupuestos de compras y gastos.....	37
4.3.1	Determinación del personal administrativo.....	39
4.4	Presupuestos de producción.....	39
4.4.1	Determinación del personal operativo	41
4.4.2	Determinación del costo de producción.....	42
4.5	Establecimiento del precio de venta	44
4.5.1	Presupuesto de ventas.....	44
4.6	Presupuesto flujo de caja.....	45
4.6.1	Planificación de compras.....	45
4.7	Determinación del capital necesario	53
4.7.1	Estados financieros proyectados.....	55
4.7.2	Determinación del régimen fiscal del impuesto sobre la renta	57
4.8	Principales indicadores financieros.....	58
4.8.1	Valor actual neto, tasa interna de retorno, retorno de la inversión	60
4.8.2	Punto de Equilibrio	61
	CONCLUSIONES.....	64
	RECOMENDACIONES	66
	BIBLIOGRAFÍA.....	67
	ANEXOS	71

ÍNDICE DE TABLAS 74

ÍNDICE DE FIGURAS 76

RESUMEN

El comercio de alimentos es considerado de primera necesidad en el mundo, se pueden dejar de vender cualquier tipo de artículos excepto los alimentos, para la humanidad los alimentos son productos de primera necesidad. En este sector de la industria siempre existirá una oportunidad de negocio, la cual sí, es planificada adecuadamente, puede llegar a ser muy rentable para cualquier inversionista. Dentro de esta industria se encuentra la venta de alimentos preparados.

En Guatemala, específicamente en el departamento de Guatemala, existe la oportunidad para crear una empresa distribuidora de alimentos, derivado de lo anterior, surge la interrogantes, ¿Cuál es el capital necesario para poder formar o crear una empresa distribuidora de alimentos preparados en este departamento?, ¿Cuánto personal se necesita para poder operar una empresa de este tipo?, otra pregunta esencial para cualquier inversionista es ¿En cuánto tiempo retornará la inversión realizada?, para poder llegar a establecer las respuestas a esta interrogantes se hará uso de una de las herramientas financieras, el presupuesto.

Los presupuestos son herramientas para poder estimar los ingreso y egresos de una entidad, detallan el motivo o fuente del ingreso o egreso, también son utilizados para poder estimar los flujos de caja de una empresa, el conjunto de varios tipos de presupuestos logrará determinar el capital necesario para una empresa distribuidora de alimento preparados, y otras interrogantes relacionadas al negocio que se está analizando.

Para poder realizar esta investigación, es necesario obtener conocimiento del negocio, por lo que es necesario realizar entrevistas, visitar negocios del mismo giro, para poder obtener información primordial y poder realizar los presupuestos adecuadamente.

La información obtenida se complementa con las herramientas financieras que se desarrollaran en el contenido del trabajo, tales como el presupuesto, indicadores financieros, etc.

Se presentará el análisis del caso práctico del capital necesario para la creación de una empresa distribuidora de alimentos preparados, se realizarán los presupuestos de ventas, compras, gastos, de capital de flujo de caja.

Para lograr determinar el capital necesario para una empresa distribuidora de alimentos preparados, se estimó la producción y venta diaria de 1,100 platos, los cuales se distribuyen en 700 almuerzos y 400 desayunos, los cuales serán vendidos en dos empresas que cuentan con un promedio de 1,100 personas entre ambas empresas.

El capital necesario asciende a 1,025,000 quetzales y con base a las proyecciones obtenidas esta inversión es recuperable en el mismo año en que se realiza la inversión, en la proyección del presupuesto de flujo de caja, se contempló el pago de impuestos como el impuesto sobre la renta y el impuesto al valor agregado.

Se define la estructura administrativa y operativa inicial de la empresa para poder iniciar operaciones, se presentan los estados financieros proyectados al año 2021. Adicional Se realizó un pequeño análisis tributario para poder determinar cuál es el mejor régimen para la empresa, de acuerdo a las utilidades que percibirá, la compañía.

INTRODUCCIÓN

La industria alimentaria, es una de las más importantes en el mundo, debido a la necesidad humana de alimentarse, por lo que, al crear un negocio dentro de esta industria, el mismo tiene altas posibilidades de ser rentable. En Guatemala se puede observar varias empresas que se encuentran en el sector de la industria alimentaria, por lo que se tiene altas posibilidades de poder crear una empresa rentable dentro de este ramo.

Para poder emprender un negocio en esta rama de la industria, es de vital importancia conocer todos los aspectos relacionados para poder realizar la apertura de una empresa. Para poder crear una empresa distribuidora de alimentos preparados, es necesario determinar cuál es la inversión inicial con la que se debe contar y también conocer el periodo de recuperación, la tasa interna de retorno, así como el valor actual neto de la inversión.

En el departamento de Guatemala se concentra la mayoría de las empresas del país, por lo que se cuenta con muchos potenciales clientes para una empresa distribuidora de alimentos preparados.

El objetivo de este informe es determinar cuál es el capital o inversión inicial necesaria para la creación de una empresa distribuidora de alimentos preparados, por medio de elaboración de presupuestos y estimar el retorno de la inversión inicial, en el departamento de Guatemala. Adicional a este objetivo, se podrá conocer lo siguiente: determinar cuántas personas operativas y administrativas se necesitan para una distribuidora de alimentos preparados; establecer el precio de venta de los distintos productos. Conocer el resultado de los principales índices financieros proyectados. Establecer el mejor régimen fiscal de Impuesto Sobre la Renta, para una empresa distribuidora de alimentos preparados con base a las proyecciones dadas.

Para poder alcanzar los objetivos trazados en esta investigación, la metodología utilizada para esta investigación fue utilizar el método cuantitativo y de análisis financiero, también se utilizará la técnica de recopilación de información documental y de campo.

En el capítulo uno de este informe se integra por los antecedentes de las principales variables del problema planteado, dichas variables son, la industria alimentaria, los presupuestos y los indicadores financieros, se podrá obtener información histórica sobre estas variables.

En el capítulo dos se encuentra toda la base teórica importante e imprescindible para poder resolver la problemática desde la definición de la industria, los tipos que existen, los tipos de empresa. También se detalla los distintos presupuestos a utilizar en la investigación, así como las ventajas y desventajas que conlleva la utilización de estos. Se detalla la teoría sobre los indicadores financiero que se analizarán en la presentación de resultados. Se detalla el marco tributario sobre el cual debe crearse la empresa, para que exista un adecuado entendimiento, de los aspectos tributarios, los cuales, influyen de gran manera en cualquier proyecto nuevo.

En el capítulo tres, se encuentran la definición del problema, la delimitación del mismo, los objetivos que persigue el trabajo profesional de graduación, los cuales se dividen en; objetivo general y objetivos específicos. En la información de este capítulo se incluye el método y las técnicas con las cuales podrá resolverse las interrogantes del informe.

En el capítulo cuatro, se detallan los resultados obtenidos derivados del trabajo realizado, en esta parte del informe se aplicará el uso de los distintos tipos de presupuestos entre los que se detallan, el presupuesto de capital, ventas, compras, producción, etc. La combinación de los anteriores determina la inversión necesaria para una empresa distribuidora de alimentos preparados.

Los presupuestos realizados en la investigación dan como resultado los estados financieros proyectados, y la determinación de los principales indicadores financieros, los cuales dan a una orientación sobre la posición financiera que tendrá la nueva empresa. También se determina cuál es el mejor régimen de Impuesto Sobre la Renta, y se explicará la forma en que se determina este punto.

Dentro de este último capítulo también encontrará aspectos administrativos que son de relevancia para la creación de una empresa, como lo es: saber la estructura básica

administrativa y operativa para poder comenzar operaciones, así como la cantidad necesaria de personal.

Derivado de los análisis realizados en el capítulo 4, se encuentran las conclusiones de la investigación, las cuales indicarán los principales resultados obtenidos. Posteriormente se encontrará las recomendaciones del informe, estas deben ser analizadas y tomadas en cuenta, ya que resaltan aspectos, que no se encuentran desarrollados dentro de la investigación.

1. ANTECEDENTES

La industria tiene muchas ramas, dentro de las cuales se encuentra la industria alimentaria, y esta misma industria tiene muchas divisiones, en este trabajo se analizará una empresa distribuidora de alimentos preparados. En el departamento de Guatemala este sector, es representado fuertemente en el sector informal, se puede observar en la ciudad capital en los alrededores de empresas, universidades, que la venta de alimentos es un negocio diario, principalmente a personas que trabajan en oficina o estudiantes. En el sector formal se cuenta con cafeterías gourmet e industriales, las cuales prestan servicios a universidades, colegios, bancos, etc.

El tipo de empresa objeto de esta investigación se encuentra en el sector formal, la cual se dedicará a vender alimentos preparados a empresas con determinado número de empleados, que serán los consumidores finales. Este marco puede ser aprovechado por inversionistas o emprendedores, si cuentan con la adecuada información financiera del negocio (utilizando presupuestos), puede obtener utilidades para sí mismos, y generar oportunidades de empleo.

1.1 Antecedentes de la industria alimentaria

“La búsqueda y selección de alimentos es una constante en la historia de la humanidad, pero no siempre se manifestó de la misma manera. En algunas sociedades actuales, es posible acceder a los alimentos con sólo estirar la mano hacia la góndola de un supermercado, en muchas otras, aún es un desafío el hecho de conseguir alimentos, pero en todas, la cultura atraviesa las acciones vinculadas a la alimentación.” (Diaz, y otros, 2014)

La alimentación se encuentra ligada a la cultura, la alimentación que tienen los países occidentales no es la misma que los países árabes o asiáticos, conforme la población mundial fue creciendo, así se fue haciendo necesario aumentar la producción de alimentos, aunado a muchos otros factores, surge la Revolución Industrial en siglo XVIII en Inglaterra.

“Las consecuencias derivadas de la Primera Revolución Industrial del mismo fueron tanto económicas como sociales, culturales e, incluso, ambientales. En definitiva, significó la creación de innovaciones tecnológicas y científicas que supusieron una ruptura con las estructuras socioeconómicas existentes hasta el momento.” (Vicent, 2019)

Después de la primera revolución industrial han existido otras 3 revoluciones más, se puede resumir las distintas revoluciones en lo siguiente:

- a) 1era. Revolución: Mecanización: uso del vapor, energía hidráulica y mecanización.
- b) 2da Revolución: Electricidad, producción en masa, cadena de montaje y electricidad.
- c) 3ra. Revolución: Informática, automatización de las tecnologías de la información.
- d) 4ta. Revolución: Digitalización: uso de internet, la nube, robótica, etc.

La industria alimentaria, tuvo sus avances en la segunda revolución industrial, la producción en masa y el uso de electricidad contribuyo a que se formara esta industria, desde ese momento, como todas las industrias, esta no ha tenido un estancamiento, la industria alimentaria, utiliza todos los recursos que la industria le puede brindar, tecnología, digitalización robótica, software, etc.

Se puede comprender como industria alimentaria, a todos los procesos relacionados con la cadena alimentaria, esto incluye desde el proceso de cultivo, transporte, recepción, almacenamiento, conservación, transformación para consumo humano o animal. Las materias primas que utilizan esta rama de la industria son principalmente producto de origen vegetal (agricultura) o animal (ganadería) y fúngico (relativo a los hongos).

Los sectores de esta industria se pueden dividir por su producto final, por ejemplo, industria láctea, cárnica, bebidas, azúcares, cereales, etc.

1.2 Antecedentes de la industria alimentaria en Guatemala

En Guatemala, la industria alimentaria se encuentra inmersa dentro de la industria manufacturera, la cual en el tercer trimestre del año 2018 represento el 17.6% del Producto Interno Bruto con un crecimiento del 3.3%, de acuerdo a lo indicado en el informe del Producto Interno Bruto Trimestral Tercer trimestre del año 2018, del Banco de Guatemala. (Banco de Guatemala, 2018)

“La industria alimentaria generó empleo directo a más 75,000 personas y empleos indirectos a más de 350,000 personas.” (Connect Americas, 2018)

La industria de alimentos en Guatemala tiene varias gremiales y a la cual puede pertenecer, según el rubro en el que se encuentre dentro de esta amplia industria, a continuación, se mencionaran algunas de las gremiales relacionadas con la industria alimentaria:

- a) Gremial de Alimento y Bebidas
- b) Gremial de Aceites y Grasas
- c) Gremial de Industrias de Harina de Trigo
- d) Gremial de restaurantes y Procesadores de alimentos

Para las industrias distribuidoras de alimentos preparados, la gremial específica que existe en Guatemala, es la gremial de restaurantes, la cual indicó en 2017 que este sector tenía un crecimiento del 7 y 8 %. Para el año 2015 según esta gremial se abrían 60 locales diarios entre pequeños y grandes restaurantes. (Gándara, 2016).

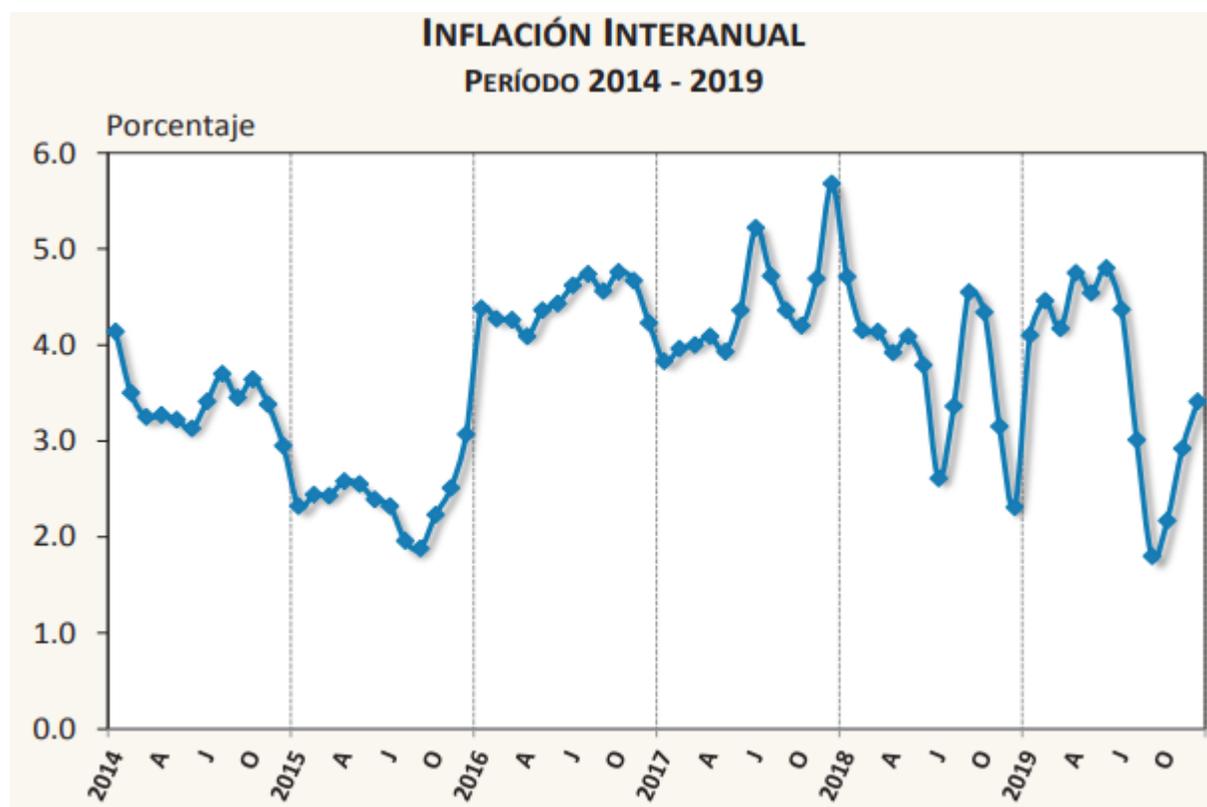
Un indicador importante a tomar en cuenta dentro de los indicadores de Guatemala, es la inflación del país, la inflación del país tiene un incremento mínimo cada año, lo cual se puede visualizar en la figura 1.

Tener una inflación controlada, ayuda a poder estimar el alza de precios de algunos productos, y poder tomar decisiones o estrategias financieras, para evitar que la inflación

afecte de sobremanera a los negocios, esta ventaja debe aprovecharse en el país. En la siguiente gráfica se puede visualizar lo que se ha indicado previamente.

Figura 1

Inflación en Guatemala



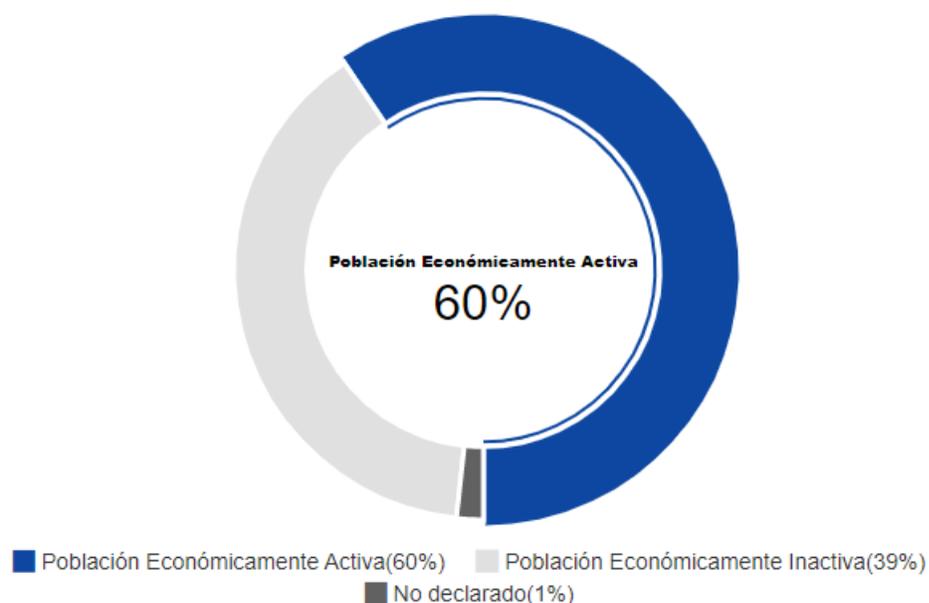
Fuente: Banco de Guatemala, Informe Guatemala en cifras 2020, recuperado https://www.banguat.gob.gt/Publica/guatemala_en_cifras_2020.pdf

Además de la inflación otro factor importante para la industria distribución de alimentos preparados en la población económicamente activa en el departamento en donde se ubique, en este caso, la empresa se ubicará en Guatemala, por lo que es importante conocer que porcentaje se encuentra económicamente activo, este dato será el mercado total, que pueda alcanzar la empresa, según el censo del 2018, el departamento de Guatemala, tenía un poco más de 3 millones de personas.

Figura 2

Población económicamente activa

👤 Población de 15 años o más por condición de actividad económica (%). Datos del departamento de Guatemala



Fuente: INE, Censo Población 2018, recuperado:
<https://www.censopoblacion.gt/censo2018/poblacion.php>

Como se observa en la figura 2 el departamento de Guatemala tiene el 60% de población, económicamente activa, lo que representa un mercado amplio para poder emprender una empresa distribuidora de alimentos preparados.

1.3 Antecedentes de los presupuestos

Los presupuestos son una herramienta de planificación y control, que toma en cuenta los ingresos y egresos. Técnicamente la palabra “se deriva del francés antiguo bougette o bolsa, de donde se derivó la palabra inglesa Budget utilizada en las últimas décadas del siglo XVIII” (Perez, 2005), término con el que se conoce comúnmente y que en español idioma es presupuesto.

“El presupuesto toma gran importancia en Francia ya que en 1820 adopta el sistema gubernamental como un elemento del control de gasto público, un año después Estados Unidos también toma el presupuesto para el sistema gubernamental.” (Presupuesto MCA, 2019)

La importancia del presupuesto del sector privado consiste en prever los ingresos y gastos de una determinada institución, el presupuesto se utiliza desde el momento en el que se desea formar una empresa de cualquier tipo, ya que es necesario saber cuál es el monto de la inversión, para saber esto, la única manera es realizar un presupuesto o presupuestos.

Los presupuestos se pueden dividir según su naturaleza:

1. Ventas
2. Compras
3. Gastos
4. Ingresos
5. Producción
6. Otras clasificaciones dependiendo del giro del negocio.

Los presupuestos también se pueden clasificar de la siguiente manera:

1. Por su flexibilidad (rígidos o variables)
2. Por su período (Corto, mediano o largo plazo)
3. Por el sector al que estén dirigidos (público o privado)

Por medio de los presupuestos, en especial del presupuesto de flujo ayudará a conocer los recursos dinerarios necesarios para la creación de una empresa distribuidora

1.4 Antecedentes de los indicadores financieros.

Los indicadores o ratios financieros son de vital importancia para el análisis financiero. Según (Galeano, 2011) “Inicialmente los indicadores financieros surgen con propósitos crediticios, pero la Administración los ha usado con muchos más propósitos, particularmente para generar rentabilidad. Sin embargo, en sus orígenes, los indicadores financieros se desarrollaron básicamente bajo un esquema de análisis crediticio, cuando los bancos cerca del año de 1870 empezaron a exigir Estados Financieros; práctica que se popularizó desde 1890.”

Según (Gremillet, 1989), los banqueros norteamericanos fueron quienes utilizaron los indicadores financieros como una técnica de gestión bajo la dirección de Alexander Wall financiero de la Reserva Federal de Estados Unidos.

Desde esa fecha los indicadores financieros se han actualizado y mejorado, hasta llegar el punto que son necesarios, para poder interpretar la información de estados financieros, por lo que es de vital importancia conocer las principales ratios financieras, para poder ejecutar cualquier, análisis, desde conocer el nivel de liquidez de una empresa, hasta ratios más complejos con el costo de capital.

Una ratio financiera básicamente es la relación entre dos variables, por ello es importante saber interpretar el resultado del ratio, si no se comprende el objetivo del ratio (que quiere establecer), no serán útiles los ratios financieros que se construyan. Los indicadores financieros se dividen de la siguiente manera:

Ratios de liquidez: Se utilizan para medir el grado de solvencia que tiene una empresa, medir la capacidad de pago. Ratios de Gestión o de Actividad tiene como objeto determinar la eficacia de la gestión de la empresa, mide las políticas que tiene la empresa, por ejemplo, política de crédito, ventas. Ratios de Endeudamiento, estos determinan el nivel de endeudamiento de una empresa. Ratios de Rentabilidad mide el rendimiento de la empresa en relación con distintos factores. Por medio de los indicadores financieros se podrá determinar el retorno de la inversión.

2. MARCO TEÓRICO

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar el trabajo profesional de graduación relacionado con la determinación del capital necesario para crear una empresa de alimentos, mediante la realización de presupuestos y con ello poder conocer el retorno de la inversión.

2.1 Industria

“La industria puede concebirse como un espacio socio económico en el que busca alcanzar altas tasas de rendimiento de una inversión, por medio de la producción de bienes facturados” (Alvaro Zerda Sarmiento, 1998, pág. 22).

Otra definición de industria indica lo siguiente: “La industria es un sector cuya actividad es transformar materias primas en productos de consumo final o intermedio” (Caballero Ferrari, 2019).

La producción de alimentos encaja en el concepto de la industria debido a que produce bienes (transformación de materias primas) para obtener un beneficio, toda inversión busca obtener un beneficio, por medio de la industria se podrá producir el bien, del cual se obtendrá ganancia.

Existen varios tipos de industria y se dividen de acuerdo con su clasificación, por ejemplo: según la posición en la que participan del proceso productivo:

- 1 Industria Base: Son las que inician el proceso productivo, transformando materias primas, para otras industrias.
- 2 Industrias de bienes de equipo: Son las que se dedican a construir equipos que contribuyen a otras industrias en su proceso productivo.
- 3 Industria de bienes de consumo: Son aquellas que fabrican bienes para uso directo del consumidor.

Las industrias también se dividen de acuerdo con su fin, por ejemplo: industria alimentaria, industria ganadera, de textiles, pesquera, minera, entre otros, para efectos de este informe se analizará la industria alimentaria.

2.1.1 Industria alimentaria

“Engloba a todas las empresas que desarrollan actividades relacionadas con la transformación, la conservación o manipulación de productos agrarios, principalmente destinados a la alimentación.” (Santamaria, 2003, pág. 18). Debido a lo anterior, esta industria se dedica a la transformación de productos agrarios, pero se debe agregar a este concepto, productos ganaderos, ya que la industria alimenticia también procesa este tipo de productos.

2.1.2 Tipo de industria alimentaria

Según el producto final la industria alimentaria, se puede dividir en muchas clasificaciones, entre las que se puede mencionar a:

- a) Bebidas
- b) Cárnica
- c) Lácteas
- d) Conservación de alimentos
- e) De acuerdo con el objetivo de la empresa

2.2 Empresa

La empresa es el medio por el cual surge la personalidad de jurídica de un negocio, se debe recordar que un negocio con una inversión considerable debe estar cumpliendo con los requisitos legales de cada país, dentro de concepto empresa, comprende una organización de personas que buscan cumplir con el objetivo principal de cualquier empresa, lucrar, para entender más de este concepto se cita la siguiente definición:

“Comprende una organización o institución, creada y formada por una persona o conjunto de personas, que se dedica a una actividad económica concreta para conseguir unos objetivos que luego se conviertan en beneficios. Además, para definir qué es una empresa es preciso hacer mención de los productos, bienes y servicios que esta ofrece a sus clientes y por los cuáles se lucra.” (Banda, 2016).

Como se puede entender una empresa es una organización, por lo cual es muy importante conocer y entender la estructura de una empresa, ya que de esta manera se puede entender que personal se necesita para las distintas funciones que realizará la empresa, y poder cumplir el objetivo principal, lucrar.

2.2.1 Estructura de una empresa

La estructura de una empresa es de vital importancia, ya que en esta radica la funcionalidad de esta, la empresa se puede estructurar de distintas formas, Javier Sánchez, indica “La estructura empresarial sirve para determinar la titularidad de un negocio, así como para localizar en cuales de sus departamentos se desarrollan las actividades de control y mando. Es una forma de jerarquización y reparto de responsabilidades y deberes dentro de un proyecto de carácter lucrativo.” (Sánchez Galán, 2019).

Para poder usar empresa se debe conocer los principales departamentos que puede tener, entre los que se puede mencionar Ventas, Producción, Contabilidad, Recursos Humanos, etc., esto dependerá del giro de la empresa y del tamaño de la esta. Una herramienta que es de vital importancia es la utilización de Organigramas.

Un organigrama se define como: “La representación del sistema de autoridad formal o jerárquica de la organización” (Ramos, Yagüez, López, & Casanovas, 2007). En un organigrama, se definen autoridades, responsabilidades, jerarquía y da a conocer el tamaño y/o complejidad de una empresa.

La importancia de realizar un organigrama se deriva a que es el mapa de la empresa, si no existe, simplemente no se puede conocer una empresa, no se sabrá la jerarquía de los distintos puestos que puedan existir.

2.2.2 Tipos de empresa

Los tipos de empresas se pueden dividir desde su sistema accionario, o dueños que pueda tener, entre los que se encuentra:

- a) Personas individuales
- b) Sociedades de cualquier tipo de responsabilidad (limitada, total, en comandita, anónimas, etc.)

También se pueden definir por su giro de negocio:

- a) Industriales: Las cuales producen o transforman bienes
- b) Comerciales: Compra y venta de artículos, éstas no tienen un sistema de producción.
- c) Servicios: Las cuales brindan un servicio tangible (reparaciones, contabilidades, etc.) o intangibles (asesorías, terapias, etc.)

2.2.3 Empresas en Guatemala

Para poder crear una empresa en Guatemala, dependerá de los beneficios y obligaciones que requiera el inversionista desea obtener, principalmente se puede inscribir como persona individual o como una sociedad. Como persona individual, figurará como el único dueño de la empresa. En Guatemala según actualmente se encuentran 7 tipos de sociedades mercantiles las cuales son:

- 1 Sociedad colectiva.
- 2 Sociedad en comandita simple.
- 3 Sociedad de responsabilidad limitada.

- 4 Sociedad anónima.
- 5 Sociedad en comandita por acciones.
- 6 Sociedad de emprendimiento.
- 7 Sociedad de alianzas para el desarrollo de infraestructura económica.

Existe una tercera opción, la cual es inscribirse como Pequeño Contribuyente dentro del régimen del IVA.

2.3 Presupuestos

Según (Mendoza Roca, 2004) define un presupuesto como “la determinación por anticipado de los ingresos, costos, gastos, y utilidades de una empresa para un periodo determinado”. Por lo anterior se puede ver, la importancia de un presupuesto para la formación de una empresa de cualquier tipo.

Se debe tomar en cuenta que para la realización de un presupuesto es necesario, conocer todos los aspectos necesarios de la empresa objeto de estudio, para poder presupuestar todos las erogaciones e ingresos que tenga la empresa y no tener inconvenientes en la planificación del negocio.

2.3.1 Ventajas y desventajas de los presupuestos

Como toda herramienta, el uso de presupuestos tiene ventajas y desventajas, las cuales deben ser analizadas:

Ventajas:

- a) “Permite determinar si la empresa dispone de los recursos requeridos para el desarrollo de las actividades planeadas” (Mendoza Roca, 2004)
- b) Cuantificar el monto de la inversión requerida.
- c) Permite identificar las metas de distintos departamentos de la empresa.
- d) Ayuda a la correcta planificación de los costos de producción.

- e) Permite controlar los gastos y costos de la empresa, al identificar las variaciones entre lo presupuestado y lo real.

Desventajas

- a) El presupuesto es una estimación, por lo cual la relación entre lo ejecutado en la realidad tenga diferencia con lo planificado.
- b) Tienen un alto grado de dependencia, del criterio del autor del presupuesto.
- c) Es una herramienta gerencial, es decir sirve como guía a la administración de la empresa más no es infalible.
- d) Necesita de tiempo para ser implementado y funcionar de manera correcta.

2.3.2 Aplicación financiera de los presupuestos

Los presupuestos sirven en las finanzas de una empresa para tener controles efectivos sobre los gastos de una empresa, evitando fugas de capital. En los ingresos contribuyen a controlar niveles de venta, detectar bajas en los ingresos.

Los presupuestos contribuyen a la determinación de las inversiones para apertura nuevos negocios o proyectos; a proyectar estados financieros, entre otros.

2.3.4 Tipos de presupuestos

Los presupuestos se pueden dividir por su destino o departamento al cuál servirán, entre los que se puede mencionar:

- a) Ventas
- b) Producción
- c) Capital
- d) Gastos
- e) Flujo de Caja
- f) Financieros
- g) Estatales

2.3.5 Presupuesto de ventas

Para poder iniciar un proyecto es muy importante poder determinar los ingresos que se estimar obtener, este cálculo debe ser razonable y apegado a la realidad, sin quitar el ánimo de toda empresa, vender más. “El presupuesto de ventas se erige como la principal herramienta para la administración, gestión y control del departamento comercial. Se trata de un documento que ofrece estimaciones de los niveles de ventas y ayuda a conocer la rentabilidad de la compañía.” (Lopez, 2018).

2.3.6 Presupuesto de producción

En una empresa que se dedicara a la producción de alimentos, el presupuesto de producción es de mucha importancia, debido a que, si exceden el presupuesto, la empresa tendrá graves problemas. Sobre los presupuestos de producción (Argudo, 2017) indica lo siguiente: “Con él es posible calcular los costes necesarios para conseguir las ventas deseadas y los beneficios planificados.”.

2.3.7 Presupuesto de gastos:

Las empresas deben saber identificar y planear las erogaciones que tengan, ya que tener muchos gastos no planificados o gastos hormiga, hará que la empresa pueda tener problemas financieros. Según (Sánchez, 2014) los presupuestos de gastos indican: “con el que podemos saber el dinero que la empresa ha invertido o gastado.”. Es importante detectar o evitar los gastos innecesarios, ya que pueden ser fugas de capital.

2.3.8 Presupuesto de capital

El presupuesto de capital comprende las inversiones que tiene que hacer un inversionista, en este se identifican los activos fijos necesarios para iniciar un proyecto. Según (Gitman, Zutter, & Chad, 2012) “Las compañías normalmente hacen diversas inversiones a largo plazo, pero la más común es la inversión en activos fijos, la cual incluye propiedades (terrenos), plantas de producción y equipo.”

Con el presupuesto de capital es importante conocer la vida útil de los activos, para poder determinar los momentos en lo que se deberá reemplazar los activos, lo que significa una salida de dinero, que debe ser presupuesta.

2.3.9 Presupuesto de flujo de caja

De los presupuestos mencionados con anterioridad, uno de los más importantes es el presupuesto de Flujo de caja, ya que este determinará cual será la disponibilidad de efectivo será necesario contar para el proyecto, este presupuesto se basa en los otros inventarios (ventas, costo, gastos, entre otros). Según (Thomsen, 2009) se define como “Una apreciación global cronológica de ingresos y gastos esperados durante un periodo determinado de tiempo”.

El Flujo de caja se centra en el movimiento del efectivo que tendrá la empresa, por lo que las partidas no monetarias, no lo afectarán, tal es el caso de las depreciaciones de activos fijos, ó el cálculo de reserva de cuentas incobrables, entre otros. Se debe determinar un periodo, y se construye con la información de otros presupuestos, como el de ventas y gastos.

2.4 Estados financieros

Según (Sevilla A. , 2015), los estados financieros “son el reflejo de la contabilidad de una empresa y muestran la estructura económica de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período”. Los estados financieros reflejan el estado financiero de una empresa, cualquier conocedor de estados financieros, podrá interpretar la situación de una empresa con una simple revisión a los estados financieros.

Los estados financieros principales según (Normas NIIF Parte A, 2020), son los siguientes:

- a) Estado de Situación Financiera
- b) Estado de Resultado y otro resultado integral del periodo

- c) Estado de cambios en el patrimonio
- d) Estado de Flujos de efectivo.

2.4.1 Estado de situación financiera

El estado de Situación Financiera representa en una fecha determinada los activos, pasivos y el patrimonio de una empresa. Un estado financiero, muestra la situación de una empresa, con examinarlo a la vista.

Activos: Son los bienes y derechos que tiene una empresa, según (Normas NIIF Parte A, 2020), estos se dividen en activos corrientes y no corrientes. Según (Sevilla A. , Economipedia, 2014) “Incluye todas aquellas cuentas que reflejan los bienes y derechos de los que dispone la entidad. Todos los elementos del activo tienen el potencial de traer dinero a la empresa, ya sea mediante su uso, su venta o su intercambio”

Los activos se dividen en no corrientes, que son todos aquellos activos que se realizarán la empresa utilizará en un periodo mayor a un año, un claro ejemplo de esto, la propiedad de planta y equipo, estos activos que pertenecen a las empresas y son lo que generan

Los activos corrientes son todos aquellos activos que se realizan en un periodo menor a un año, dentro de esta clasificación se encuentran las siguientes cuentas: Caja y Banco, Inventarios, cuentas por cobrar etc.

Pasivos: “El pasivo refleja todas las deudas y obligaciones económicas que tiene la empresa.” (Sevilla A. , Economipedia, 2014). En este rubro se puede visualizar cual es el grado de endeudamiento de la empresa.

Al igual que los activos, los pasivos se dividen en corriente y no corriente y tienen la misma condición, los pasivos realizables en un periodo menor a un año, se clasifican como pasivos corrientes, por ejemplo, proveedores, acreedores, etc. Los pasivos no corrientes, son aquellos realizables en un periodo mayor a un año, tal es el caso de las hipotecas.

Patrimonio: Comprende los fondos propios de la empresa, que son todos aquellos elementos que constituyen la financiación propia de la empresa, como por ejemplo el dinero aportado por los socios el dinero acumulado de los beneficios obtenidos en años anteriores y las reservas de la empresa. (Sevilla A. , Economipedia, 2014).

Dentro del patrimonio se encuentra la cuenta capital que según (Roldan, 2017) “El capital se refiere a los recursos que se utilizan para generar valor. Esto, a través de la fabricación de otros bienes o servicios o mediante la obtención de ganancias o utilidades sobre la tenencia o venta de valores”. El capital también se refiere a todos los recursos financieros, que se tiene para poder emprender un negocio.

Otra definición de capital indica “El capital es la suma de los medios de producción empleados por los sujetos económicos (empresas) en un momento dado para permitir la actividad económica. Se incluyen en el término los bienes, equipos, maquinaria, inventario, etc.” (Ortega, 2019).

El inversionista(s), puede efectuar su colaboración de capital en forma dineraria, también puede aportar otro tipo de bienes a la empresa, como equipos, maquinaria, inmuebles, terrenos, etc.

2.4.2 Estructura de un estado de situación financiera

Por lo examinado con anterioridad a continuación se presenta la estructura que debe llevar un estado de situación financiera:

Figura 3
Estructura de Estado de Situación Financiera

Estado de situación financiera		
ACTIVO		
No Corriente x		
Activos realizables a más de 1 año	<u> x</u>	
Corriente x		
Activos realizables a menos de 1 año	<u> x</u>	
Total Activo		xx
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO		
No Corriente x		
Pasivo pagaderos a más de 1 año	<u> x</u>	
Corriente x		
Pasivo pagaderos a menos de 1 año	<u> x</u>	
PATRIMONIO		x
Capital pagado	x	
Reservas	x	
Utilidades	<u> x</u>	
Total Pasivo y Patrimonio		xx

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

En la figura anterior se observa la estructura de un balance de situación financiera, la suma de los activos debe ser igual a la suma de pasivos y patrimonio. La estructura puede variar un poco dependiendo de los sistemas informáticos con que cuenten las empresas.

2.4.3 Estado de resultados

El Estado de resultados, es el estado financiero que indica los ingresos y egresos de una empresa en un periodo determinado. Otros autores lo definen como “también llamada cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias, recoge los ingresos y gastos que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo.”

2.4.4 Estructura de un estado de resultados

A continuación, se encontrará la estructura básica de un estado de resultados.

Figura 4

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS		
Del xx/xx/xx al xx/xx/xx		
Ingresos		
Ventas Netas		x
Costo de Ventas		x
		<hr/>
Margen Bruto		x
Gastos de Operación		
Gastos de Administración		
Todos los gastos de Administración	x	
	<hr/>	
Gastos de Ventas		x
Todos los gastos de Ventas	x	
	<hr/>	
Utilidad en Operación		x
Otros Gastos e Ingresos Financieros		
Gastos Financieros	x	
Ingresos Financieros	x	
Otros Ingresos	x	
Otro Gastos	x	
	<hr/>	
Utilidad antes de impuesto		x
Impuestos sobre la renta		x
		<hr/>
Utilidad Neta		x

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

En la figura anterior se puede observar que el estado de resultado evidencia los ingresos y ganancias de un periodo determinado y separa los ingresos o egresos financieros de los gastos puros de la operación.

2.4.5 Estado de costo de producción

El estado de costo de producción es el estado financiero que recopila la información de la producción de las empresas, este estado financiero es utilizado únicamente por las empresas que producen. Según (Duque, Muñoz, & Osorio, 2011) “cómo un informe interno que le sirve a la Contabilidad Financiera para soportar las cifras de inventarios, costos de producción y costo de ventas de cada periodo, y a la contabilidad de gestión para apoyar el proceso de gestión empresarial para facilitar la toma de decisiones”.

El estado de costo de producción tiene muchas ventajas para las empresas industriales entre las que se puede mencionar:

- a) Determinar el peso o importancias que tienen los distintos insumos dentro de un proceso productivo.
- b) “Comparar el nivel de inventario de materia prima frente al consumo de cada periodo y con ello controlar que se mantengan niveles óptimos de inventario evitando inversión ociosa de recursos en este rubro” (Duque, Muñoz, & Osorio, 2011)
- c) Analizar el consumo de materias y la planificación de las mismas.
- d) Determinar el monto de la mano de obra directa e indirecta.
- e) Conocer el costo individual de cada producto que tienen las empresas.

2.4.6 Estructura de estado de costo de producción

A continuación, se presenta la estructura del estado de costo de producción

Figura 5
Estructura de Estado de Costo de Producción

Costo Producción		
Del xx/xx/xx al xx/xx/xx		
Materia Prima Directa	x	
Mano de Obra Directa	x	
Cuota Patronal	x	
Prestaciones	x	
Costo Primo	<hr/>	xx
Gasto de Fabricación		
Mano de Obra Indirecta	x	
Cuota Patronal	x	
Prestaciones	x	
Materia Prima Indirecta	x	
Agua	x	
Desechables	x	
Energía Eléctrica	x	
Gas	x	
Arrendamiento	x	
Otros	x	
Depreciaciones	x	
Total Gastos de Fabricación	<hr/> xx	xx
Total Costo de Producción		xx
Producto Producido		xx
Costo unitario de producción		x

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

Como se puede observar el costo de producción al igual que el estado de resultados es información de un periodo determinado, y este mismo es de vital importancia para determinar el costo de ventas.

2.4.7 Estado de cambios en el patrimonio

Este estado financiero muestra los cambios que ha tenido el patrimonio, tómesese en cuenta que el patrimonio está compuesto por capital, reservas, utilidades del periodo, utilidades retenidas y el pago de dividendos.

2.4.8 Estructura de estado de cambios en el patrimonio

A continuación, se presenta una estructura sencilla y fácil de comprender para un estado de cambios en el patrimonio.

Figura 6

Estructura de Estado de Cambios en el patrimonio

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO					
Cuentas	Capital Social	Reservas	Resultado de Ejercicio	Resultados Acumulados	Total
Saldo Inicial	x	x	x	x	x
Aumentos	x	x	x	x	x
Disminuciones	x	x	x	x	x
Saldo Final	x	x	x	x	x

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

Como se puede observar el estado de cambios captura en detalle el origen de todos los cambios que pueda tener el estado de cambios en el patrimonio, según el tamaño y la complejidad de cada empresa, así será la complejidad de este estado financiero.

2.4.9 Estado de flujos de efectivo

Este estado financiero, demuestra en donde se está utilizando el efectivo o equivalentes de efectivo que tiene la empresa en un periodo determinado. “Los flujos de efectivo serán las entradas y salidas de efectivo en las cuentas de efectivo y otros activos líquidos equivalentes.” (Marco, 2016).

Este estado financiero tiene dos formas de realizarse, es decir existen dos métodos para realizar el estado financiero. (Marco, 2016) Explica los dos métodos así: Método directo “Se formula ordenando los cobros y pagos con base a las categorías principales a las que estos pertenecen.” Método indirecto “Se formula partiendo de la utilidad arrojada por el estado de resultados para luego ir depurándola con partidas conciliatorias hasta llegar al saldo efectivo en libros.”

2.5 Indicadores financieros

Los indicadores financieros o como también se conocen en el área de la economía y finanzas, son probablemente una de las herramientas o instrumentos que se utilizan con mayor frecuencia en el Análisis Financiero para poder hacer un análisis de la información obtenida de los Estados Financieros. (Briceño V., 2019)

La adecuada realización e interpretación de los indicadores financieros contribuirán a que una empresa pueda prever distintos sucesos, y poder tomar distintas medidas para poder cumplir sus objetivos.

2.5.1 Ventajas y desventajas

Ventajas:

- a) Previsión de situación financiera de una empresa
- b) Detección de problemas en gastos, ingresos, costos
- c) Detección de niveles de rentabilidad.
- d) Sirven para poder determinar si un proyecto es viable.

Desventajas:

- a) Si no saben interpretar, no genera ningún valor para la empresa.
- b) Para cuando se quieren comparar con empresas de un mismo, todas las empresas tienen distintos factores que las hace diferentes.

- c) El valor relativo de un análisis por sí solo no es un buen indicador, debe revisarse con otros valores, o en valores absolutos, para evaluar la materialidad del resultado de índice.

2.5.2 Tipos de indicadores financieros

Existen varios indicadores financieros, entre los que se encuentran mencionar los siguientes:

- a) Indicadores de liquidez
- b) Indicadores de Actividad
- c) Indicadores de Rentabilidad

2.5.3 Periodo de recuperación de la inversión

Este indicador es uno de los principales indicadores que le interesan a un inversionista y consiste en determinar en cuanto tiempo se recuperará la inversión. Según (Gitman, Zutter, & Chad, 2012) es “el tiempo requerido para que una compañía recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo.”

Este indicador se realiza con base a los flujos de efectivo o flujo de caja, por lo que es necesario primero realizar el flujo de caja. La fórmula de este indicado.

Figura 7

Periodo de recuperación

PRI	=	$\frac{a + (b - c)}{d}$
a =	Año inmediato anterior en que se recupera la	
b =	Inversión Inicial	
c =	Flujo de efectivo acumulado del año	
d =	inmediato anterior en el que se recupera la	
	Flujo de efectiv del año enel que se	
	recupera la inversión.	

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

En la figura anterior se describe como utilizar la fórmula de periodo de recuperación, y cuál es el significado de cada variable.

2.5.4 Valor presente neto

Este indicador demuestra en la unidad monetaria que se maneje, cual es la rentabilidad del proyecto aplicando un factor de descuento que es el porcentaje mínimo que esperan los inversionistas recibir. Según (Gitman, Zutter, & Chad, 2012) el Valor presente neto es “una técnica más desarrollada de elaboración del presupuesto de capital que la regla del periodo de recuperación.

La fórmula del valor presente neto es básicamente el Valor presente (descontado el costo de capital requerido) de todas las entradas de efectivo, menos la inversión inicial. El criterio de decisión que se toma en este indicador es el siguiente:

- a) Si el VPN es mayor que 0, el proyecto se acepta.
- b) Si el VPN es menor que 0, el proyecto se rechaza.
- c) Si el VPN es igual a 0, se encuentra en el punto mínimo de lo requerido por los inversionistas.

2.5.4 Tasa interna de retorno:

Este indicador demuestra cual es la rentabilidad que tiene el proyecto con base a los flujos de caja descontados, (Gitman, Zutter, & Chad, 2012) describe a la Tasa Interna de Retorno como: “una de las técnicas más usadas de las técnicas de elaboración de presupuesto de capital”, este indicador debe compararse con la tasa que el inversionista desea, tomando en cuenta este factor, el criterio de decisión queda de la siguiente manera:

- a) Si la TIR sobrepasa la tasa del inversionista, se acepta el proyecto
- b) Si la TIR no sobrepasa la tasa del inversionista, se rechaza el proyecto

2.6 Impuestos

Toda empresa debe hacer pago de impuestos, pero ¿Qué es un impuesto? Se define como “El impuesto es un tributo o carga que las personas están obligadas a pagar a alguna organización (gobierno, rey, etc.) sin que exista una contraprestación directa. Esto es, sin que se le entregue o asegure un beneficio directo por su pago.” (Roldán, 2016). Es importante conocer los impuestos de cada país.

2.6.1 Impuestos en Guatemala

En Guatemala existen muchos impuestos, pero los principales son el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto Sobre la Renta, Impuesto de Solidaridad, Impuesto a la Distribución del Petróleo y sus Derivados entre otros, para este informe, se ampliará el conocimiento sobre el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Sobre la Renta.

2.6.1.1 Impuesto al valor agregado

Este impuesto se aplica a las compras y ventas que se realicen en el país, su tasa impositiva es del 12% según y se determina por la diferencia entre créditos y débitos fiscales que se tenga cada mes impositivo (Ley del Impuesto al Valor Agregado Decreto 27-92, 1992), el pago se realiza de manera mensual.

2.6.1.2 Impuesto sobre la renta

La Legislación contempla el Impuesto Sobre la Renta, más conocido como ISR. (Ley de Actualización Tributaria Decreto Número 10-2012, 2012) Este impuesto reconoce tres tipos de renta que representan el hecho generador del impuesto siendo las siguientes:

En primer lugar, las rentas de las actividades lucrativas: Grava todas las rentas generadas dentro del territorio nacional, se disponga o no de establecimiento permanente desde el que se realice toda o parte de esa actividad. Las actividades lucrativas tienen dos regímenes los cuales se detallan a continuación.

Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas, se caracteriza por tener como renta imponible, el resultado de ingresos menos costos y gastos deducibles, la tasa impositiva es del 25% sobre la utilidad del ejercicio y los pagos se realizan de forma trimestral. Este régimen es un poco más complejo, ya que hay que evaluar bien el tema de costos y gastos no deducibles, también existen dos formas para determinar el monto del pago trimestral.

La primera forma es efectuar cierres contables parciales o una liquidación preliminar de sus actividades al vencimiento de cada trimestre, para determinar la renta imponible. La segunda forma es Sobre la base de una renta imponible estimada en ocho por ciento (8%) del total de las rentas brutas obtenidas por actividades que tributan por este régimen en el trimestre respectivo, excluidas las rentas exentas. En ambos casos se hace una declaración jurada anual, en donde se ajusta el pago de ISR, para que coincida con el 25% de la tasa imponible.

Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, se caracteriza por gravar los ingresos, el tipo impositivo es 5% sobre la renta mensual comprendida entre 0.01 a 30,000, y sí se sobrepasa dicha cantidad, un importe fijo de 1,500 más 7% sobre el excedente de 30,000. El pago se realiza de forma mensual y se encuentran sujetos a retención definitiva, es decir, sí el cliente tiene la facultad de ser retenedor, éste le retendrá el impuesto.

La segunda categoría de renta es: las rentas de trabajo, que gravan las rentas provenientes de toda clase de contraprestación, retribución o ingreso, cualquiera sea su denominación o naturaleza, que deriven del trabajo personal prestado por un residente en relación de dependencia, desarrollado dentro de Guatemala o fuera de Guatemala. El tipo impositivo para este régimen va a variar en relación a los ingresos y es igual al Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas

En tercer lugar, las rentas de capital que grava las rentas de fuente guatemalteca las derivadas del capital y de las ganancias de capital, percibidas o devengadas en dinero o en especie, por residentes o no en Guatemala. El tipo impositivo de dicho régimen es del

10% y para a distribución de dividendos, ganancias y utilidades, independientemente de la denominación o contabilización que se le dé, es del 5%.

2.6.1.3 Impuesto de solidaridad

El impuesto de solidaridad es contemplado dentro de los principales tributos de la legislación guatemalteca. El impuesto es aplicado a varias figuras jurídicas, entre las cuales se menciona a las sociedades de hecho que realicen actividades mercantiles dentro del territorio guatemalteco y que obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos. (Ley del Impuesto de Solidaridad, 2018).

El impuesto de solidaridad se paga trimestralmente, la base imponible la constituye la que se mayor entre:

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

En el caso de los contribuyentes cuyo activo neto sea más de cuatro (4) veces sus ingresos brutos, aplicarán la base imponible sobre los ingresos brutos.

El tipo impositivo corresponde al 1% sobre la base imponible, cuando la base se calcula sobre el activo neto, al impuesto determinado se le resta el impuesto único sobre inmuebles efectivamente pagado durante el mismo trimestre. Este impuesto tiene la particularidad que es acreditable entre si con el impuesto sobre la renta. El contribuyente puede escoger si acredita el impuesto de solidaridad al pago del impuesto sobre la renta, o viceversa. En el primer año de formación de una empresa no se realizarán desembolsos por este rubro debido a que aún no se ha determinado el criterio sobre el cual se calcula la tasa imponible.

3. METODOLOGÍA

El presente capítulo contiene la Metodología de este informe que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema del trabajo relacionado con la determinación del capital para una empresa distribuidora de alimentos, para lo cual se realizarán distintos tipos de presupuestos, para estimar ingresos y gastos, y con ello determinar el retorno de la inversión.

3.1 Definición del problema

Para los inversionistas o emprendedores es necesario saber qué capital necesitan para iniciar un proyecto de una empresa distribuidora de alimentos preparados, adicional en cuanto tiempo recuperarán la inversión y que tasa de rendimiento tendrán, esto se realizará con el uso preciso de los presupuestos.

3.2 Especificación del problema

¿Cuál es el capital necesario para la creación de una empresa distribuidora de alimentos preparados, por medio de elaboración de presupuestos y estimación del retorno de la inversión inicial, en el departamento de Guatemala?

3.2.1 Subtemas

1. ¿Cuántas personas operativas y administrativas se necesitan para operar una empresa distribuidora de alimentos preparados?
2. ¿Cuál será el precio de venta de los distintos productos?
3. ¿Cuáles es el resultado de los principales índices financieros proyectados?
4. ¿Cuál será el mejor régimen fiscal de Impuesto sobre la renta para una empresa distribuidora de alimentos preparados con base a las proyecciones dadas?

3.2.2 Punto de vista

- a) Financiero

3.3 Delimitación del problema

A continuación, se detallará la delimitación del problema.

3.3.1 Unidad de análisis

- a) Empresa distribuidora de alimentos preparados.

3.3.2 Período histórico

- a) Al año 2021 para determinación del capital y proyección de flujos de caja hacia el año 2023.

3.3.3 Ámbito geográfico

- a) Departamento de Guatemala, Guatemala.

En Guatemala, las empresas del sector que se dedican a la venta de alimentos han tenido un aumento significativo, se debe recordar que la venta de alimentos es un negocio que no desaparecerá, ya que la humanidad, necesita alimentarse, y es ahí donde está la oportunidad, una de las empresas más conocidas en el sector objeto de estudio se llama Banquetes Presto.

Hoy en día existen empresas que necesitan el servicio de venta de alimentos específicamente, almuerzos, desayunos, cenas. Por ejemplo, muchos de los bancos en sus oficinas centrales, necesitan dar este servicio, debido a la cantidad de personas que laboran, en muchas ocasiones este servicio, es un beneficio para sus colaboradores, por lo que se debe aprovechar esta oportunidad de clientes potenciales.

El problema financiero de este trabajo es identificar el monto de la inversión, conocer el tiempo de retorno de la inversión, esta información financiera, será de utilidad para que el inversionista pueda tomar decisiones o ajustar algún presupuesto en específico.

La solución al problema financiero es la realización de presupuestos para poder determinar la rentabilidad por medio de los ingresos y gastos, y con ello poder estimar el tiempo de retorno de la inversión.

3.4 Objetivos

Los objetivos constituyen los propósitos o fines del presente informe de trabajo profesional de graduación, en la que se plantean objetivos generales y específicos

3.4.1 Objetivo general

Determinar cuál es el capital necesario para la creación de una empresa distribuidora de alimentos preparados, por medio de elaboración de presupuestos y estimación del retorno de la inversión inicial, en el departamento de Guatemala.

3.4.2 Objetivos específicos

- 1 Determinar cuántas personas operativas y administrativas se necesitan para operar una empresa distribuidora de alimentos preparados, por medio del presupuesto de nóminas.
- 2 Establecer el precio de venta de los distintos productos a través de la estimación del costo de los productos.
- 3 Conocer el resultado de los principales índices financieros proyectados por medio de los Estados Financieros Proyectados.
- 4 Establecer el mejor régimen fiscal de Impuesto sobre la Renta, para una empresa distribuidora de alimentos preparados con base a las proyecciones dadas.

3.5 Método científico

La investigación realizada fue realizada con base en el método científico, para la realización del misma se seguirán las siguientes fases:

Fase Indagatoria: En esta fase se realizó el estudio los conocimientos necesarios, para poder encontrar una solución al problema planteado en el presente informe.

Fase Demostrativa: En esta fase se demuestra como las variables previamente identificadas, tienen relación entre sí, como se podrá completar informe profesional de graduación.

Fase Exposición: En esta fase se demuestra cómo se cumple la aplicación de los conocimientos adquiridos al problema y la comprobación de las variables, este resultado puede ser utilizado como base para crear nuevos conocimientos.

3.6 Técnicas de investigación aplicadas

Las técnicas son reglas y operaciones para el manejo de los instrumentos en la aplicación del método científico. Las técnicas de investigación documental y de campo aplicadas en el presente trabajo, se refieren a lo siguiente:

3.6.1 Técnicas de investigación documental

Se aplicará esta técnica para consultar las diferentes obras de diversos autores, leyes y normas que sean necesarias para el desarrollo del trabajo profesional de graduación. Las técnicas que se utilizaron para este trabajo fueron:

- 1 Lectura Analítica: Se realizaron distintas lecturas de temas financieros, tributarios, y temas relacionados al giro del negocio, de cada lectura se realiza un análisis para enriquecer el conocimiento que ya se tiene del entorno de la investigación.
- 2 Subrayado: se utiliza para dar énfasis a las ideas principales o conceptos más importantes
- 3 Resumen: Extraer los temas más importantes y realizar resúmenes, ayuda a consolidar las ideas más importantes obtenidas de los distintos medios consultados.

3.6.2 Técnicas de investigación de campo

Las técnicas utilizadas para realizar este informe profesional de graduación se detallan a continuación:

- 1 Observación: Se realizaron visitas a distintas universidades y/o colegios para observar el tipo de servicio de alimentación que prestan
- 2 Análisis financiero: Se analizo toda la información numérica obtenida para poder realizar los distintos presupuestos, poder realizar estados financieros, y poder determinar los principales indicadores financieros e interpretarlos.
- 3 Proyecciones financieras: Con la elaboración de presupuestos de realizaron proyecciones de gastos y ventas.
- 4 Entrevistas: Se realizaron entrevistas para determinar cuántas personas son necesarias para realizar distintas producciones.

4. DETERMINACIÓN DE CAPITAL NECESARIO PARA UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS PREPARADOS Y DETERMINACIÓN DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN

El presente capítulo expone los resultados del informe profesional de graduación, relacionados con la determinación de capital necesario para crear una empresa distribuidora de alimentos preparados, en este se analizará detalladamente los objetivos de la empresa:

4.1 Datos de la empresa distribuidora de alimentos

El presente caso tendrá como resultado, determinar del capital necesario para crear una empresa distribuidora de alimentos preparados y estimar el retorno de la inversión, el mercado objetivo de esta empresa, son instituciones del sector público o privado que brindan el servicio de alimentación a sus colaboradores, que se encuentren dentro del departamento de Guatemala para lo cual se solicita que el cliente cuente con un espacio físico para la preparación y/o entrega del servicio de comida.

La capacidad productiva de la empresa será para realizar 700 platillos de comida para almuerzo y 400 para el desayuno. La empresa se dividirá en tres secciones importantes, cocina, servicio, oficinas administrativas,

Con base a la entrevista realizada con un cocinero profesional se logra obtener la información de los principales insumos de producción, así como los equipos necesarios para poder cumplir los objetivos. Para poder resolver la problemática inicial se debe presupuestar todos los elementos necesarios para poder realizar las proyecciones correctamente, adicionalmente se debe tomar en cuenta el marco tributario guatemalteco, ya que esto es una carga operativa, que afecta el flujo de caja de cualquier empresa, y que debe ser tomado en cuenta.

Las políticas de la empresa son las siguientes:

- a) La política de crédito de la empresa es 15 días, contra servicios facturados.
- b) La política de compras de la empresa es de crédito de 1 mes.

- c) El costo del servicio conlleva la entrega de los alimentos a los comensales.
- d) El activo fijo de la empresa se comprará de contado, desde el inicio de operaciones.
- e) Los empleados de área operativa ganarán un sueldo base, sin pago de horas extras, el sueldo base superará por lo menos un 15% del salario mínimo de Guatemala, se les pagará todas las prestaciones laborales, de acuerdo a legislación guatemalteca
- f) El pago hacia los colaboradores se hará de manera mensual.
- g) Se ha tomado a consideración los impuestos de IVA e ISR, para los cálculos.
- h) La contabilidad de la empresa se contratará el servicio outsourcing.

4.2 Presupuesto de capital

El primer presupuesto a realizar será el de capital, el cual comprende la adquisición de todo el equipo necesario para la empresa en sus tres áreas principales: cocina, servicio y oficinas administrativas, la información de los equipos necesarios, fue obtenida de la entrevista realizada durante la investigación.

Tabla 1
Presupuesto de Capital

Equipo	Clasificación Contable	Área	Cantidad	Valor Unitario	Vida Útil	Depreciación Fiscal	Valor Total
Horno Industrial	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	15,000	5	5	30,000
Enfriador	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	4,000	5	5	8,000
Congelador	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	4,000	5	5	8,000
Estanterías	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	2,000	5	5	4,000
Estufa industrial	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	7,000	5	5	14,000
Licuada Industrial	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	3,500	5	5	7,000
Mesa de preparación	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	3,000	5	5	6,000
Pileta	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	2,000	5	5	4,000
Recipientes Varios.	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	4,000	5	5	8,000
Otros equipos	Mobiliario y Equipo	Cocina	2	3,500	5	5	7,000
Subtotal Cocina							96,000
Mesa Caliente	Mobiliario y Equipo	Servicio	2	7,000	5	5	14,000
Mesa	Mobiliario y Equipo	Servicio	2	2,000	5	5	4,000
Computadora	Equipo de computo	Servicio	2	4,000	3	3	8,000
Subtotal Servicio							26,000
Computadora	Equipo de computo	Oficina	3	4,000	5	5	12,000
Escritorios	Mobiliario y Equipo	Oficina	3	1,500	5	5	4,500
Sistema de Cobro	Equipo de Computo	Oficina	1	25,000	3	3	25,000
Subtotal Oficina							41,500
Total							163,500

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

En la tabla anterior se especifica el desembolso inicial para la compra de activos necesarios para poder iniciar con la empresa, se detalla la vida útil comercial, así como la vida útil según la ley del impuesto sobre la renta, la empresa se divide en tres áreas principales: a) cocina, b) servicio, c) oficinas administrativas

El área de cocina comprende el lugar en donde se preparan los alimentos. El área de servicio comprende el lugar en donde se sirven los alimentos a los comensales, el cliente deberá proporcionar un espacio físico adecuado para la instalación de los equipos necesarios para la prestación del servicio. El área de oficinas administrativas corresponde a la administración de la empresa en general.

4.3 Presupuestos de compras y gastos

El siguiente presupuesto a realizar es el de compras y gastos, según el plan se proyectan tres años, se ha decidido afectar al presupuesto de compras con un incremento del 5% sobre cada año, para poder cubrir la cuota de inflación promedio que se mantiene en el país, la cual corresponde al 4% según informes del Banco de Guatemala.

Tabla 2
Presupuesto de Compras y Gastos Proyectado

Descripción	2021	2022	2023
Gastos de Constitución	30,000		
Servicios Contables	48,000	50,400	52,920
Publicidad	12,000	12,600	13,230
Uniformes colaboradores	4,500	4,725	4,961
Arrendamiento	48,000	50,400	52,920
Sueldos Administración	396,000	415,800	436,590
Cuotas Patronales	50,173	52,682	55,316
Gastos Varios	5,000	5,250	5,513
Pago de Prestaciones	121,000	127,050	133,403
Total, presupuesto	714,673	718,907	754,852

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

Se puede observar en la tabla No. 2, cuanto es el desembolso por los gastos y compras proyectadas para los años 2021 al 2023, en este cuadro se encuentra excluido todos los

gastos y compras relacionados a la producción de los alimentos, debido a que estos si incluyen dentro del presupuesto de producción. Con esta información se obtiene un dato más poder determinar el monto de la inversión inicial.

Para la realización del presupuesto, se tomaron en cuenta solo los sueldos administrativos y las prestaciones laborales que dicta la ley. Los sueldos del área productiva serán incluidos en el costo de producción.

Tabla 3
Puestos Administrativos

Puestos	Sueldo
Gerente General	15,000
Jefe de Compras	6,000
Jefe de Ventas	6,000
Jefe de Costos	6,000
Salario Mensual	33,000

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

En la tabla anterior se detalla los sueldos de la administración de la empresa, se pagarán todas las prestaciones laborales que la ley guatemalteca exige.

Tabla 4
Detalle de Prestaciones Laborales

Provisión	Prestaciones Laborales
8.33%	Aguinaldo
8.33%	Bono 14
4.17%	Vacaciones
9.72%	Indemnización
30.56%	Cálculo de prestaciones

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

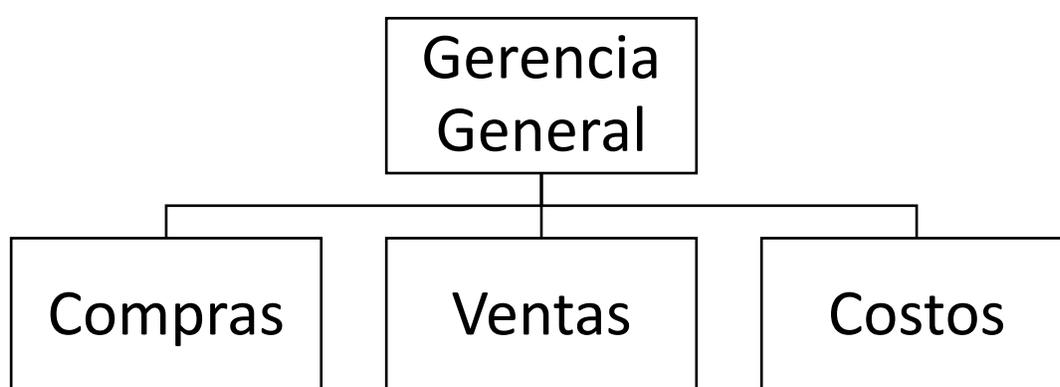
Los porcentajes detallados en la tabla anterior corresponden a las provisiones mínimas que dicta la legislación guatemalteca, las cuales fueron proyectadas en el presupuesto de gastos y compras.

4.3.1 Determinación del personal administrativo

Con base a la información obtenida se determinó cual sería la estructura inicial de la empresa, se debe tomar en cuenta, que conforme la operación tenga aumento, el número de personal y estructura irán cambiando según a la necesidad de la operación.

Figura 8

Organigrama Administración



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

Con la información de la figura 8 se pudo estimar el presupuesto de compras y gastos de la empresa, se debe recordar que este Organigrama es inicial, conforme las operaciones de la empresa aumentan, de la misma manera el personal administrativo y operativo lo hará

4.4 Presupuestos de producción

Con base a la entrevista realizada, se obtuvo el costo promedio para 100 desayunos y 100 almuerzos, con esta información se puede proyectar el costo de producción de acuerdo a las ventas estimadas. El costo obtenido detalla grupos de insumo a utilizar por cada tiempo de comida. Estos costos solo llevan los insumos de producción, posteriormente

se agregará la mano de obra directa e indirecta para poder determinar el costo de producción.

Tabla 5
Costo de 100 platillos

Producto	Costo Q. Almuerzo	Costo Q. Desayuno
Proteína	378	0
Verdura	171	62
Tortillas	170	0
Gas	64	40
Bebidas	58	36
Otros	52	0
Granos	49	31
Especias y condimentos	45	6
Aceites	27	26
Huevos	19	110
Azúcar	18	38
Pastas	17	0
Lácteos	13	12
Embutidos	13	12
Frutas	6	21
Pan	0	172
Totales	1,100	566

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

Con la información anterior se puede determinar el costo unitario de insumos promedio de cada platillo, para la cual se divide el costo por tipo de platillo dentro de las 100 unidades estimadas. Por lo que el costo unitario de insumos de un almuerzo es de Q. 11 y de un desayuno es Q. 5.66. Ahora se estimará el costo según la cantidad proyectada de ventas.

El costo diario de insumos se obtendrá al multiplicar el costo de cada platillo por la cantidad de ventas que se estima, adicional se debe llevar un stock mínimo de productos para mantener abastecida la empresa, esto se establece de acuerdo a las fechas de vencimiento, rotación de recurso, y tiempos de entrega.

Tabla 6
Costo de Insumos Diario

Producto	Costo Q. Almuerzo	Costo Q. Desayuno	Costo por Día
Proteína	2,646	0	2,646
Verdura	1,197	248	1,445
Tortillas	1,190	0	1,190
Gas	448	160	608
Bebidas	406	144	550
Otro	364	0	364
Granos	343	124	467
Especias y condimentos	315	24	339
Aceites	189	104	293
Huevos	133	440	573
Azúcar	126	152	278
Pastas	119	0	119
Lácteos	91	48	139
Embutidos	91	48	139
Frutas	42	84	126
Pan	0	688	688
Totales	7,700	2,264	9,964

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

En la tabla anterior se puede observar el costo diario de insumos, para determinar el costo estimado mensual de insumos multiplicamos por 30 días a mes, por lo que el costo mensual asciende a Q. 298,920 el cual es el necesario para la elaboración de 700 Almuerzos Diarios y 400 Desayunos. Posterior a este paso se debe determinar la mano obra necesaria para la elaboración y entrega de los platillos estimados, esto será observado en el siguiente punto.

4.4.1 Determinación del personal operativo

Para el personal operativo, con base a la entrevista y la cantidad de platillos a elaborar (700 almuerzos y 400 desayunos) se estimó un total de 15 personas para el área de cocina y servicio. A continuación, se encontrará el detalle del costo de la mano de obra

de estas 15 personas. El tiempo de inversión será de 65% para realización de almuerzos y 35% para realización de desayunos.

Tabla 7

Personal Operativo de Cocina y Servicio

Puesto	Cantidad	Sueldo	Sueldos Mensuales
Jefe de Cocina	1	5,000	5,000
Cocinero Maestro	2	4,250	8,500
Asistentes.	12	3,500	42,000
Totales	15		55,500

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

Con la información de la tabla anterior, se completa la información necesaria para poder estimar el costo de producción proyectado para la elaboración de los platillos de comida. En el siguiente punto se estará realizando el costo de producción proyectado.

4.4.2 Determinación del costo de producción

Para la elaboración del costo de producción se tomará en cuenta sus principales elementos los cuales se detallan a continuación:

- a) Materia Prima Directa: Todos los insumos que se encuentran en la Tabla No. 6, a excepción de Tortillas, Gas, Otros y Pan.
- b) Materia Prima Indirecta: Tortillas y Pan.
- c) Mano de Obra Directa: Está compuesta por Cocinero Maestro y Asistente.
- d) Mano de Obra Indirecta: Está compuesta por Jefe de Cocina.
- e) Gastos de Fabricación: Gas, Energía Eléctrica, Depreciaciones, Agua, Arrendamientos, etc. Los gastos se distribuyen un 65% para los almuerzos y 35% desayunos.

El costo de producción se realizó por cada tipo de platillo (Almuerzos y desayunos), en la siguiente tabla se proyectó el costo de producción para un mes, cubriendo la estimación de ventas inicial.

Tabla 8
Costo Mensual de Producción por Platillo

Costo Producción	Almuerzos	Desayunos	Total
Materia Prima Directa	152,625	37,929	190,554
Mano de Obra Directa	32,825	17,675	50,500
Cuota Patronal	4,159	2,239	6,398
Prestaciones	10,030	5,401	15,431
Costo Primo	199,639	63,244	262,882
Gasto de Fabricación			
Mano de Obra Indirecta	3,250	1,750	5,000
Cuota Patronal	412	222	634
Prestaciones	993	535	1,528
Materia Prima Indirecta	31,875	18,429	50,304
Agua	650	350	1,000
Desechables	1,300	700	2,000
Energía Eléctrica	1,950	1,050	3,000
Gas	12,000	4,286	16,286
Arrendamiento	1,950	1,050	3,000
Otros	9,750	0	9,750
Depreciaciones	16,553	8,913	25,467
Total Gastos de Fabricación	80,683	37,284	117,967
Total Costo de Producción	280,322	100,528	380,850
Platillos Producidos	21,000	12,000	
Costo de producción por platillo	13.35	8.38	

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

La tabla No. 8 describe todos los elementos para poder determinar el costo de producción de cada platillo y con ello poder determinar el precio de venta y posterior el presupuesto de ventas proyectado. Como se puede observar este costo ya incluye los gastos de fabricación, los cuales están sin IVA.

4.5 Establecimiento del precio de venta

Un aspecto importante en cualquier empresa es la determinación del precio de venta de los productos y/o servicios, para determinar el precio existen muchos factores, entre los que se pueden mencionar:

- a) Costo de producción
- b) Calidad del producto
- c) Precios del mercado
- d) Utilidad deseada.

Para establecer el precio de venta se han tomado en cuenta los factores ya mencionados, por lo que los inversionistas, de acuerdo a la entrevista realizada se espera obtener una utilidad neta (libre de Impuestos) mínima del 20% y estar dentro de los precios del mercado.

El inversionista desea un precio de 25 para el almuerzo y 15 para el desayuno (Incluye IVA), con lo cual se espera poder cumplir el porcentaje mínimo de rentabilidad. Esto se comprobará cuando se proyecten los estados financieros.

4.5.1 Presupuesto de ventas

Con base a las estimaciones de ventas, precios y costos establecidos se procede a proyectar el presupuesto de ventas

Tabla 9
Determinación del Presupuesto de Ventas

Descripción	Unidades	Precio Venta	Precio sin IVA	Ingresos Diarios	Ingresos Mensuales	Ingresos Anuales
Ventas						
Almuerzos	700	25	22	15,625	468,750	5,625,000
Desayuno	400	15	13	5,357	160,714	1,928,571
Ventas Brutas	1,100			20,982	629,464	7,553,571
Costo de Venta						

Descripción	Unidades	Precio Venta	Precio sin IVA	Ingresos Diarios	Ingresos Mensuales	Ingresos Anuales
Almuerzos	700		13.35	9,344	280,322	3,363,863
Desayuno	400		8.38	3,351	100,528	1,206,333
Total Costo de Ventas	1,100			12,695	380,850	4,570,196
Margen Bruto				8,287	248,615	2,983,375
% Margen Bruto				39%	39%	39%

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

Como se puede observar en la Tabla No. 9, se obtiene un 39% de margen bruto, lo cual deja un margen amplio para poder cumplir las expectativas mínimas de los inversionistas. El Análisis de costo de producción se realizó para entender el costo diario, mensual y anual, esto debido a que las compras deben hacerse de manera semanal.

4.6 Presupuesto flujo de caja

Para realizar el flujo de caja, se debe contar con la política de crédito de ventas como de compras, también se debe conocer todas las erogaciones que tenga la empresa, así como si existiesen ingresos adicionales. Para realizar el flujo de caja, se realizará primero el flujo de caja para el área de producción, esto debido a que se analizará de forma mensual y luego se replicará para realizar el flujo de caja anual proyectado.

4.6.1 Planificación de compras

Se realiza la planificación de compras de insumos de manera semanal, debido al tipo de negocio, los insumos como verduras deben comprarse semanalmente y otros insumos pueden comprarse de manera mensual, la empresa ha decidido lo siguiente:

- El 50% de los insumos se comprarán semanalmente de contado.
- El 60% de los insumos de producción se comprarán de manera mensual con crédito de 30 días.
- Con base a la Tabla No. 6 Costo de Insumos Diario, indica el costo de 9,964, por lo que las compras mensuales ascienden a un monto de 298,920, se divide las

compras mensuales en semanas, del cual se obtiene un monto de 74,730. Este monto será el que se tome de base para aplicar las políticas previamente establecidas.

- d) Se establecerá el escenario de dos meses de compras y sus respectivos egresos según la política de la empresa.

Tabla 10

Planificación de Compra de Insumos

Descripción	Mes 1 Semana				Mes 2 Semana			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Compras								
Contado	40%	29,892	29,892	29,892	29,892	29,892	29,892	29,892
Crédito	60%	179,352			179,352			
Pago de compras								
Contado		29,892	29,892	29,892	29,892	29,892	29,892	29,892
Crédito					179,352			

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

En la tabla anterior se puede observar de qué manera y frecuencia se realizarán las compras y como se harán los desembolsos de efectivo. Para efectos de Flujo de Caja el primer mes tendrá una erogación de 119,568 el segundo desembolsará 298,920 este monto se obtiene de la suma de compras al contado y compras al crédito y así consecutivamente.

Al analizarlo desde el punto de vista de cuentas por pagar, al final del mes 1, tendremos una cuenta por pagar de 179,352, al finalizar el primer año, se tendrá una cuenta por pagar por el monto ya descrito. De la misma manera se analizarán todos los gastos e ingresos de la empresa, con esto se podrá determinar la inversión necesaria para cumplir con la operación de la empresa.

Con la información anterior se procede a realizar el flujo de caja, el cual se conforma con toda la previsión de ingresos y egresos de la caja, en análisis por año, se analizarán los años 2021, 2022 y 2023.

Se analizará la información por mes, para que el inversionista pueda entender cómo se realizan los desembolsos de efectivo, e identificar en que meses los mismos son más altos, se detallan los costos para el análisis de todos los gastos correspondientes.

Para el análisis del flujo de caja se tomaron en cuenta el valor de IVA dentro de las ventas y compras, ya que este desembolsa al momento de comprar y se percibe al momento de vender, dentro del análisis se contempló el pago del IVA, que resulta de la diferencia entre el IVA debito de las ventas y el IVA Crédito de las diferentes compras que realiza la empresa.

Se encuentra inmerso dentro del flujo de caja el desembolso del impuesto sobre la renta en el inciso 4.7.2 se detalla de qué manera se puede determinar el mejor régimen fiscal de impuesto sobre la renta.

La diferencia entre los ingresos y los egresos corresponde al flujo de caja que genera todas las operaciones de la empresa, este análisis sirve para determinar algunos indicadores financieros que son de interés para cualquier inversionista.

Para la realización de los flujos de efectivo, se expresaron las cifras en miles de quetzales.

Mes	2021											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Desechables	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Energía	-	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Gas	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2
Arrendamiento	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Otros	-	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9
ISR	-	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1
IVA por Pagar	-	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6
Total Egresos	449.1	539.4	539.4	539.4	539.4	539.4	627.9	539.4	539.4	539.4	539.4	775.4
Efecto en el Flujo de caja	-449.1	140.2	140.2	140.2	140.2	140.2	51.7	140.2	140.2	140.2	140.2	- 95.8

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

En la tabla anterior, se puede observar que el primer mes, no se contará con ingresos, para poder cubrir la operación, como la compra de insumos y/o pago de sueldos administrativos y operativos. En los meses de Julio y diciembre se incrementan los egresos debido al pago de Bono 14 y Aguinaldo, además se tomará en cuenta el pago de prestaciones irrenunciables cada año.

Para el año 2022 se estima no subir el precio de los platillos, pero si se considera un incremento de sueldos y costo de insumo de un 5%, lo cual se expresa en la siguiente tabla.

Mes	2022											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Desechables	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1
Energía	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Gas	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2
Arrendamiento	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Otros	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9
ISR	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1
IVA por Pagar	36.8	36.8	36.8	36.8	36.8	36.8	36.8	36.8	36.8	36.8	36.8	36.8
Total Egresos	590.2	585.7	585.7	585.7	585.7	585.7	678.6	585.7	585.7	585.7	585.7	826.1
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Efecto en el Flujo de caja	114.8	119.3	119.3	119.3	119.3	119.3	26.4	119.3	119.3	119.3	119.3	- 121.1

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

En la tabla anterior se puede observar que los ingresos se mantienen de la misma manera, pero se ha decidido ajustar algunos costos como los insumos, lo que ha ocasiona una disminución en los pagos de IVA, y el flujo de caja ha disminuido, en la proyección del siguiente año se aumentarán los ingresos, de nuevo en el mes de diciembre los ingresos son menores a los egresos, esto debido al pago de prestaciones el mes de diciembre.

Mes	2023											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Desechables	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Energía	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Gas	20.1	20.1	20.1	20.1	20.1	20.1	20.1	20.1	20.1	20.1	20.1	20.1
Arrendamiento	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
Otros	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9
ISR	46.7	46.7	46.7	46.7	46.7	46.7	46.7	46.7	46.7	46.7	46.7	46.7
IVA por Pagar	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2
Total Egresos	602.1	597.6	597.6	597.6	597.6	597.6	695.0	597.6	597.6	597.6	597.6	842.5
Flujo de caja	145.2	149.7	149.7	149.7	149.7	149.7	52.3	149.7	149.7	149.7	149.7	95.2

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

Por último, en la tabla 13 se cuenta con el flujo proyectado para el año 2023, en este año se efectuó un incremento en los ingresos del 6% y en sueldos, mano de obra directa e indirecta, 5% y el gas aumento un 1%, los flujos de caja proyectado por año, será la base para poder determinar el retorno de la inversión y medir la rentabilidad del proyecto.

4.7 Determinación del capital necesario

El capital o inversión necesaria para una empresa, es el monto por el cual se puede operar y tener el efectivo necesario para poder cumplir todas las operaciones de la empresa desde su constitución, con la ayuda de los presupuestos de capital, compras y gastos, producción, ventas y flujo de caja, en la tabla No. 11 flujo de caja 2021 se logró determinar que la empresa necesita para el primer y segundo mes de operación el monto de 1,014,000 para poder cumplir con el pago de proveedores y evitar riesgo de incumplimiento de compra de insumos. Posteriormente recibirá los primeros ingresos del

negocio. Se debe tomar en cuenta que al ser proyecciones puede existir un margen de error, por lo que se recomienda que el capital necesario para la creación de una empresa distribuidora de alimentos preparados debe ser de 1,025,000.00. El capital que se necesita se utilizará para los siguientes rubros:

Tabla 14
Detalle de la Inversión

Descripción	Valor
Compra de Insumos	468,707
Activos Fijos	163,500
Mano de Obra Directa	101,000
Sueldos Administración	66,000
ISR	44,063
IVA por Pagar.	38,616
Gas	36,480
Gastos de Constitución	30,000
Saldo en la caja	11,168
Otros	10,920
Mano de Obra Indirecta	10,000
Arrendamiento	8,000
Cuota Patronal	6,398
Arrendamiento	6,000
Uniformes colaboradores	4,500
Cuotas Patronales	4,181
Servicios Contables	4,000
Desechables	4,000
Energía Eléctrica	3,000
Publicidad	2,000
Agua	1,000
Gastos Varios	833
Cuota Patronal	634
Total Egresos	1,025,000

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

El detalle anterior indica los rubros que la empresa distribuidora de alimentos necesita en los primeros dos meses de operaciones dentro de la operación

4.7.1 Estados financieros proyectados

Teniendo la información del flujo de cajas y demás presupuestos se puede realizar la proyección de los estados financieros de la empresa, los cuales se proyectarán para el año 2021, las proyecciones contienen los impuestos de IVA e ISR, los estados financieros que proyectarán serán los siguientes:

- a) Estado de Resultados
- b) Balance de Situación General

Tabla 15

Estado de Resultado del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2021

Descripción		%
Ventas	7,553,571	100%
Costo de Ventas	4,570,196	61%
Margen Bruto	2,983,375	39%
Gastos de Operación		
Servicios Contables	48,000	1%
Publicidad	12,000	0%
Uniformes colaboradores	4,500	0%
Arrendamiento	48,000	1%
Sueldos Administración	396,000	5%
Cuotas Patronales	50,173	1%
Gastos Varios	5,000	0%
Pago de Prestaciones	121,000	2%
Depreciaciones	13,233	0%
Amortizaciones	6,000	0%
Total Gastos	710,907	9%
Gastos Antes de Impuesto	2,272,468	30%
ISR	528,750	7%
Ganancia Neta	1,743,718	23%

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

En la tabla anterior se puede observar que la empresa tiene un costo de venta del 61%, se obtiene una utilidad neta del 23% sobre los ingresos totales de la empresa, los

inversionistas pueden obtener sin problema una utilidad después de impuestos del 20% como mínimo. Los gastos de operación representan un 9% de los ingresos totales. En el punto 4.7.2 de este informe se definirá como escoger el mejor régimen fiscal de Impuesto Sobre la Renta para una empresa en Guatemala. En la siguiente tabla se observará el Balance General Proyectado para el 2021.

Tabla 16

Balance General al 31 de diciembre de 2021

Balance General		
Activo No Corriente		148,800
Propiedad Planta y Equipo (Neto)	124,800	
Gastos de Constitución (Neto)	24,000	
Activo Corriente		2,881,949
Cuentas por cobrar	705,000	
Caja y Bancos	2,171,949	
Inventario	5,000	
Total Activo		3,030,749
Pasivo y Patrimonio		
Pasivo Corriente		262,031
IVA por pagar	38,616	
Cuentas por pagar	179,352	
ISR por pagar	44,063	
Patrimonio		2,768,718
Capital Pagado	1,025,000	
Utilidad del ejercicio	1,743,718	
Suma Pasivo y Capital		2,374,389

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

Para la elaboración del Balance General, se tomaron los siguientes datos:

- El valor de la compra de activos fijos menos depreciación
- El valor de los gastos de constitución menos amortización.
- La cuenta por cobrar se obtiene de lo facturado en diciembre 2021, que se recuperarán en el año 2022.
- Inventarios restantes al 31 de diciembre de 2021.
- ISR por pagar de los ingresos facturados del mes de diciembre 2021.

- f) IVA del mes de diciembre 2021
- g) Cuentas por pagar, engloba todos los pagos que quedaron pendientes al año 2021.
- h) El capital está conformado por la inversión realizada y por la ganancia obtenida en el año 2021.

Los estados financieros de los años 2022, y 2023, serán muy parecidos, debido a que no se tienen contemplado eventos que tengan cambios significativos dentro de los análisis.

El cambio se observará en el incremento de las utilidades retenidas y la disminución de la propiedad, planta y equipo, así como el aumento en la cuenta de caja y bancos.

4.7.2 Determinación del régimen fiscal del impuesto sobre la renta

Para la determinación del régimen fiscal del impuesto sobre la renta en Guatemala, se debe saber que existen dos regímenes los cuales son:

- a) Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas, con un tipo impositivo del 25% sobre las utilidades.
- b) Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, con un tipo impositivo del 7% sobre los ingresos.

Para poder determinar el mejor régimen de ISR, se realiza con base al porcentaje de utilidad antes de impuestos, si la utilidad no sobrepasa el 28% debe utilizarse el Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas, en su defecto debe utilizarse el Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, a continuación, un pequeño ejemplo de lo explicado anteriormente.

Como un punto adicional, cuando exista una ganancia de capital, tal como es el caso de las ganancias de activa tendrán una tasa impositiva del 10% sobre la utilidad obtenida en esta transacción.

Tabla 17

Determinación del Mejor Régimen de ISR

Descripción	Caso 1		Caso 2		Caso 3		Caso 4	
Ventas	1,000	100%	1,000	100%	1,000	100%	1,000	100%
Costos y gastos	200	20%	720	72%	700	70%	800	80%
Utilidad antes de ISR	800	80%	280	28.00%	300	30.00%	200	20.00%
ISR por pagar 7%	70		70		70		70	
ISR por pagar 25%	200		70		75		50	
Mejor Régimen	7%		=		7%		25%	

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

Con el ejemplo anterior se confirma que cuando el porcentaje de utilidad antes de impuesto es mayor al 28%, el mejor régimen es el Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas. Para el caso de la empresa distribuidora de alimentos tiene una ganancia antes de impuestos del 30%, por lo que el mejor régimen para esta empresa con las proyecciones realizadas es el Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas.

4.8 Principales indicadores financieros.

Para analizar los estados financieros, existen una variedad de indicadores financieros, para los cuales se utilizará la información de los estados financieros que se han establecido para el año 2021.

En este punto se analizarán las principales ratios financieros para este sector, a partir de los estados financieros, a continuación:

Tabla 18
Razones Financieras

Razones Financieras			
Razón Corriente	=	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{2,881,949}{262,031}$ 11.00
Razón Inmediata	=	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{2,171,949.0}{262,031}$ 8.29
Rotación de Inventarios	=	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{4,570,196.5}{5,000}$ 914.04
Días de Inventario	=	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}} * 365$	$\frac{5,000.0}{4,570,196}$ 0.40
ROE	=	$\frac{\text{Ganancias Neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{1,743,718.4}{2,768,718}$ 63%
ROA	=	$\frac{\text{Ganancias Neta}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{1,743,718.4}{3,030,749}$ 74%

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

El análisis de las razones que se encuentran en la tabla anterior es el siguiente: La razón corriente indica que tiene 11 quetzales de activo corriente por cada quetzal de pasivo corriente. La razón de liquidez inmediata indica que la empresa tendrá 8 en efectivo disponible por cada quetzal de pasivo corriente. Esta razón nos indica que la empresa tendrá capacidad para poder invertir en proyecto dentro de la misma empresa o en otros negocios, por ejemplo, podría invertir en tener un sistema de venta a detalle a domicilio.

Al ser una empresa de alimentos los inventarios son consumidos casi en su totalidad, debido a que la mayoría de los productos tienen vida de anaquel corta, es por este motivo que la rotación de inventario es alta y se ve afectada por el inventario final el cual es insignificante con base a lo producido en el año. Por este motivo la razón de rotación de

inventario indica que el inventario roto 914 veces, este indicador al convertirlo en días nos indica que el inventario en 0.40 días.

El Indicador ROE nos indica las ganancias que generará la empresa en proporción al Patrimonio Neto, el resultado de este indicador 63%, el cual es un buen indicador. El indicador ROA expresa el porcentaje de ganancia que la empresa tiene sobre los activos totales, es decir para este caso, los activos de las empresas generarán un 58%

4.8.1 Valor actual neto, tasa interna de retorno, retorno de la inversión

Para poder determinar estos indicadores es muy importante tener los flujos de caja proyectados de la empresa, el cual se encuentra reflejado en las tablas 11, 12 y 13, para los cálculos se tomará los tres años, que es el periodo mínimo del proyecto, como ya se observó en los estados financieros en donde se obtiene una utilidad, se espera tener resultados positivos en estos indicadores.

Estos indicadores son los que usan principalmente para realizar la evaluación de un proyecto, ya que indican si el proyecto tendrá los flujos que el inversionista requiere, se debe tomar en cuenta que se debe saber cuál será la tasa de descuento a utilizar para realizar los cálculos

Tabla 19
VAN y TIR

Año	0	1	2	3
Flujo Neto Descontado	-1,025	769	1,093	1,449
Tasa de Inflación	4%			
Ganancia deseada	20%			
Total tasa de descuento	24%			
Valor Neto descontado	Q. 860.06			
TIR	79%			

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

La tabla 19 utiliza el total del flujo de caja proyectado por cada año, para el año 0, se tiene el monto de la inversión o lo que ha se definido como la determinación del capital necesario dentro de este informe, las cifras del cuadro anterior se encuentran expresada en miles de quetzales. Por último, se determinará el periodo de recuperación de la inversión.

Tabla 20

Periodo de Recuperación

Años	Flujo Anual	Flujo acumulado	Periodo	Periodo de Recuperación
Año 0	-1,025		0	
Año 1	769	-256	1	1.7
Año 2	1,093	837	2	
Año 3	1,449	2,286	3	

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

El proyecto es ya que la inversión se recupera en 1.7 año de inicio de operaciones, el sector de alimentos es un sector del cual siempre tendrá mercado para la presentación.

La relación entre los indicadores financieros del Valor Actual Neto, que cuenta con un valor positivo, la tasa interna de retorno que sobrepasa la ganancia deseada, y el corto periodo de recuperación del proyecto, hacen que el mismo sea rentable.

4.8.2 Punto de Equilibrio

Para obtener el punto de equilibrio se debe conocer cuales son los gastos fijos y variables que tiene la empresa, por lo que, los gastos variables que tiene este proyecto son los siguientes:

- a) Materia Prima Directa
- b) Materia Prima Indirecta
- c) Agua
- d) Desechables
- e) Energía Eléctrica

- f) Gas
- g) Otros gastos relacionados

Los gastos fijos y variables del costo de producción se dividen de la siguiente manera:

Tabla 21
Determinación de Gastos Fijos y Variables

Costo Producción	Tipo de Gasto	Almuerzos	Desayunos	Total
Materia Prima Directa	Variable	54%	38%	50%
Mano de Obra Directa	Fijo	12%	18%	13%
Cuota Patronal	Fijo	1%	2%	2%
Prestaciones	Fijo	4%	5%	4%
Costo Primo		71%	63%	69%
Gasto de Fabricación				
Mano de Obra Indirecta	Fijo	1%	2%	1%
Cuota Patronal	Fijo	0%	0%	0%
Prestaciones	Fijo	0%	1%	0%
Materia Prima Indirecta	Variable	11%	18%	13%
Agua	Variable	0%	0%	0%
Desechables	Variable	0%	1%	1%
Energía Eléctrica	Variable	1%	1%	1%
Gas	Variable	4%	4%	4%
Arrendamiento	Fijo	1%	1%	1%
Otros	Variable	3%	0%	3%
Depreciaciones	Fijo	6%	9%	7%
Total Gastos de Fabricación		29%	37%	31%

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

Con base a la tabla 21, se determina que los costos variables para los almuerzos representan el 75% del costo de producción y los costos variables para los desayunos es de 62%, ahora se analizará la determinación del punto de equilibrio.

Como siguiente punto se determina la ganancia marginal de cada producto

Tabla 22
Determinación del Punto de Equilibrio

Descripción	Almuerzo	Desayuno
Ventas	5,625,000	1,928,571
Gastos Variables	2,521,800	752,914
Ganancia Marginal	3,103,200	1,175,657
% Ganancia Marginal	55.17%	60.96%
Gastos Fijos	2,006,389	
Punto de Equilibrio		
Almuerzos		
Gastos Fijos	2,006,389	3,636,871
% Marginal	55.17%	
Desayunos		
Gastos Fijos	2,006,389	3,291,320
% Marginal	60.96%	
Punto de Equilibrio Global		
Promedio		3,464,095

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

Los gastos fijos fueron determinados de los gastos de operación del año 2021, + el porcentaje de gastos fijos derivados del costo de producción. De acuerdo a la tabla No. 22 la empresa debe vender 3,464,095 para poder cubrir los gastos fijos del periodo y obtener un resultado del ejercicio de valor 0.

CONCLUSIONES

1. Después de haber realizado los presupuestos de capital, compras y gastos, producción, ventas, flujos de caja, se logra determinar que el capital necesario para la creación de una empresa distribuidora de alimentos preparados en el departamento de Guatemala asciende a 1,025,000 quetzales, con este presupuesto se logra cubrir los gastos iniciales de producción de dos meses y compra de activos fijos.
2. El proyecto de crear una empresa distribuidora de alimentos preparados, de acuerdo al indicador retorno es rentable debido a que el monto inicial de la inversión de 1,025,000 es rentable que la inversión se recupera en 1.7 años
3. Con base al trabajo realizado se logra determinar que, para la venta de 1,100 platillos diarios, se necesita 15 personas, compuesta por un Jefe de Cocina, 2 Cocineros Maestros y 12 asistentes de cocina, los cuales representan 55,000 quetzales mensuales en concepto de sueldos y en el área administrativa se necesita de 4 puestos, los cuales son Gerencia General, Comprador, Vendedor, Jefe de Producción. La administración representa un costo de 33,000 quetzales mensuales.
4. La empresa ha determinado el costo de producción para un plato de almuerzo en 13.35 y 8.38 para un desayuno, este costo incluye el costo de insumos, así como el costo de la mano de obra, con base a este costo al precio del mercado, se determinó que el precio venta sería de 22.32 y 13.39 (Valores sin IVA) que se encuentran dentro de los precios del mercado.
5. Con base a las proyecciones para el año 2020, se determinaron los principales indicadores financieros para la empresa. Para el tema de la razón corriente la empresa contará un valor de 11 es decir la empresa tiene una buena liquidez, la razón de liquidez inmediata es 8, lo cual indica que la empresa tendría capacidad para poder invertir en proyecto internos, o en algún proyecto externo. Los

indicadores de rotación de inventario y días de inventario se encuentran buenos indicadores 914 veces y el inventario se consume dos veces al día. En cuanto al

6. Para poder determinar el mejor régimen de ISR, se realiza con base al porcentaje de utilidad antes de impuestos, si la utilidad no sobrepasa el 28% debe utilizarse el Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas, en su defecto debe utilizarse el Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas. Para el caso de la empresa distribuidora de alimentos tiene una ganancia antes de impuestos del 30%, por lo que el mejor régimen para esta empresa con las proyecciones realizadas es el Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, pagando un 7% sobre los ingresos mensuales.

RECOMENDACIONES

1. Como todo proyecto de inversión, es necesario realizar un estudio de marketing, tomando en cuenta la disponibilidad o liquidez que tiene la empresa, un estudio de marketing ayudará a la empresa a proyectar una expansión después de los tres años, periodo en el que fue evaluado el proyecto.
2. Es necesario que los costos de producción sean revisados mensualmente por el Gerente Financiero, para controlar las variaciones que surjan mensualmente, las cuales deben ser razonables e identificables para poder detectar en que insumos se están teniendo un incremento y buscar soluciones paliativas al problema detectado.
3. Debe evaluarse de manera más detallada el aspecto administrativo de acuerdo al nivel de operación que puede lograr llevar las operaciones de la empresa sin comprometer la calidad de los productos de la empresa.
4. La empresa debería de realizar contratos de precios para la materia prima directa que representa el 50% del costo producción, esto para evitar desabastecimiento y/o encarecimiento repentino en los costos de producción, esto debido a que los insumos como verduras y frutas tienen estacionalidad y hacen que se encarezcan los insumos.
5. Debido a la situación que se está experimentando en el mundo debido a la pandemia COVID-19, es importante que la empresa diseñe estrategias para situaciones parecidas a la de la pandemia, el uso de la tecnología debe evaluarse, en el sector de venta de alimentos se apoyó en las plataformas de Uber eats, Hugo, Glovo, etc.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvaro Zerda Sarmiento, N. R. (1998). *La pequeña y mediana industria en la encrucijada*. Santafé de Bogotá: Unibiblos.
- Banco de Guatemala. (2018). *Producto Interno Bruto Trimestral*. Guatemala: Banco De Guatemala.
- Díaz, L., Tarifa, P., Olivera, S., Gerje, F., Benítez, M., & Ercoli, P. (2014). *Alimentos: historia presente y futuro*. Buenos Aires: Ministerio de Educación de la Nación.
- Duque, M., Muñoz, L., & Osorio, J. (2011). *El estado del costo de producción y venta y el estado de resultados en las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF/IFRS*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Galeano, A. (2011). *Limitaciones de los indicadores tradicionales de análisis financiero en las pymes del sector Metalmeccánico de Manizales*. Manizales, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Gitman, Zutter, L. J., & Chad, J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Ciudad de México: Pearson Educación.
- Gremillet, A. (1989). *Los ratios y su utilización*. Madrid: Piramide.
- Guatemala, B. d. (2018). *Producto Interno Bruto Trimestral*. Guatemala: Banco De Guatemala.
- Ley de Actualización Tributaria Decreto Número 10-2012. (2012 de Marzo de 2012). Diario de Centroamérica. Guatemala, Guatemala: Congreso de la República de Guatemala.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado Decreto 27-92. (7 de Mayo de 1992). Diario Oficial de Centroamérica. Guatemala, Guatemala: Congreso de la República de Guatemala.

Ley del Impuesto de Solidaridad. (9 de Diciembre de 2018). Diario de Centroamérica. Guatemala, Guatemala: Congreso de la republica de Guatemala.

Mendoza Roca, C. (2004). *Presupuestos para manufactura de empresas*. Barranquilla, Colombia: Ediciones Uninorte.

Normas NIIF Parte A. (2020). Estados Unidos: IFRS.

Perez, E. R. (2005). *Contabilidad de Costos*. México Distrito Federal: Editorial Limusa S. A. de C. V.

Ramos, C., Yagüez, M., López, P., & Casanovas, M. (2007). *Guía práctica de la economía de la empresa II: Áreas de gestión y producción*. Barcelona, España: Publicacions 1 Ediciones de la Universidad de Barcelona.

Thomsen, M. (2009). *El plan de Negocios Dinámico*. Escandinavia: Thomsen Bussines Information.

E-GRAFÍAS

Argudo, C. (12 de septiembre de 2017). *Emprendepyme.net*. Obtenido de Presupuesto de producción: <https://www.emprendepyme.net/presupuesto-de-produccion.html#:~:text=El%20presupuesto%20de%20producci%C3%B3n%20se,y%20en%20unas%20condiciones%20concretas>.

Banda, J. (9 de Septiembre de 2016). *Encomía Simple*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/empresa>

Briceño V., G. (2019). *Euston*. Obtenido de Indicadores Financieros: <https://www.euston96.com/indicadores-financieros/>

Caballero Ferrari, F. J. (19 de 02 de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Industria: <https://economipedia.com/definiciones/industria.html>

Connect Americas. (15 de Marzo de 2018). Obtenido de <https://connectamericas.com/es/service/inversi%C3%B3n-en-la-industria-alimentaria-en-guatemala>

Gándara, N. (13 de Agosto de 2016). *Prensa Libre*. Obtenido de <https://www.prensalibre.com/economia/aumenta-sector-de-restaurantes/>

Lopez, S. (1 de Enero de 2018). *Escuela de Negocios y Dirección*. Obtenido de El Presupuesto de Ventas como herramienta de gestión: <https://br.escueladenegociosydireccion.com/business/marketing-ventas/presupuesto-de-ventas-en-gestion-empresas/#:~:text=El%20presupuesto%20de%20ventas%20se,la%20rentabilidad%20de%20la%20compa%C3%B1a%20C3%ADa>.

Marco, F. (17 de Noviembre de 2016). *Economipedia*. Obtenido de Estado flujos de efectivo: <https://economipedia.com/definiciones/estado-flujos-efectivo.html>

Ortega, O. (16 de Enero de 2019). *Trabajo y personal*. Obtenido de Capital, Definción y tipos capitales: <https://trabajoypersonal.com/capital/>

Presupuesto MCA. (03 de Marzo de 2019). Obtenido de <https://sites.google.com/site/monicapresupuestos/historia-de-costos>

Roldán, P. N. (8 de Junio de 2016). *Economipedia*. Obtenido de Impuesto: <https://economipedia.com/definiciones/impuesto.html>

Roldan, P. N. (31 de Julio de 2017). *Economipedía*. Obtenido de Capital: <https://economipedia.com/definiciones/capital.html>

Sánchez Galán, J. (2 de Noviembre de 2019). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estructura-empresarial.html>

Sanchez, L. (20 de Noviembre de 2014). *Emprendepyme.net*. Obtenido de Presupuesto de Gastos: <https://www.emprendepyme.net/presupuesto-de-gastos.html>

Santamaria, M. R. (2003). *Industria Alimentaria Tecnologías Emergentes*. Barcelona: Ediciones de la Universidad Politecnica de Catalonia.

Sevilla, A. (10 de Noviembre de 2014). *Economipedia*. Obtenido de Balance General: <https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html>

Sevilla, A. (20 de Noviembre de 2014). *Economipedia*. Obtenido de Estado de resultado: <https://economipedia.com/definiciones/cuenta-de-resultados.html>

Sevilla, A. (31 de Octubre de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Estados Financieros: <https://economipedia.com/definiciones/estados-financieros.html>

Vicent, S. (02 de Febrero de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Primera Revolución Industrial: <https://economipedia.com/definiciones/primera-revolucion-industrial.html>

ANEXOS

ENTREVISTA ESTRUCTURADA

Fecha: 30/11/19

Nombre del Entrevistado: Estuardo Palencia

Profesión: Cocinero Internacional

Objetivo:

Determinar los equipos de cocina necesarios para la creación de una empresa distribuidora de alimentos preparados, así como conocer el personal necesario para poder iniciar operaciones, así como poder tener un estimado del costo de los posibles productos a producir.

1. ¿Podría indicarme y detallarme la cantidad de equipos necesario para la creación de una empresa distribuidora de alimentos preparados?
 - a) Horno Industrial
 - b) Enfriador
 - c) Congelador
 - d) Estanterías
 - e) Estufa industrial
 - f) Licuadora Industrial
 - g) Mesa de preparación
 - h) Pileta
 - i) Recipientes Varios.
 - j) Otros equipos
2. ¿Podría indicar los utensilios de cocina que necesitarían?
 - a) Chuchillos
 - b) Ollas
 - c) Tablas

- d) Cubiertos
 - e) Paletas
 - f) Termómetros
 - g) Espátulas
 - h) Etc.
3. ¿Cuánto personal necesitaría para vender 1,100 platos diarios?
- a) Aproximadamente 15 personas, podrían confirmarse con un jefe de cocina, 2 cocineros maestros, 12 auxiliares de cocina.
4. ¿Cuál sería el costo aproximado de producir 400 desayunos y 700 desayunos?
Mi persona ya maneja un estándar de costo de 100 platos por cada tipo, el cual es el siguiente:

Producto	Costo Q. Almuerzo	Costo Q. Desayuno
Proteína	378	0
Verdura	171	62
Tortillería	170	0
Gas	64	40
Bebidas	58	36
Otro	52	0
Granos	49	31
Especias y condimentos	45	6
Aceites	27	26
Huevos	19	110
Azúcar	18	38
Pastas	17	0
Lácteos	13	12
Embutidos	13	12
Frutas	6	21
Pan	0	172
Totales	1,100	566

5. ¿cuáles serían los puestos necesarios y el rango de salarios del área de cocina aproximados para la producción de 1,100 platos diarios?
- Los salarios van a variar de acuerdo a la experiencia que tengan los cocineros, pero en promedio pueden ganar esto:

Puesto	Sueldo
Jefe de Cocina	5,000
Cocinero Maestro	4,250
Asistentes.	3,500
Totales	

6. ¿Qué método recomienda para el cobro de los platos diarios en el área de servicio?

Debido a la cantidad de personas, es recomendable un sistema de cobro que se ajuste a un número identificador por cada cliente.

7. ¿Cuáles serían sus recomendaciones para la creación de empresa distribuidora de alimentos?

Lo principal es cuidar la calidad de los productos, si no hay buena calidad, se pierden los clientes

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Presupuesto de Capital	36
Tabla 2 Presupuesto de Compras y Gastos Proyectado	37
Tabla 3 Puestos Administrativos	38
Tabla 4 Detalle de Prestaciones Laborales	38
Tabla 5 Costo de 100 platillos	40
Tabla 6 Costo de Insumos Diario	41
Tabla 7 Personal Operativo de Cocina y Servicio	42
Tabla 8 Costo Mensual de Producción por Platillo	43
Tabla 9 Determinación del Presupuesto de Ventas.....	44
Tabla 10 Planificación de Compra de Insumos.....	46
Tabla 11 Flujo de Caja al Año 2021	48
Tabla 12 Flujo de Caja al Año 2022	50
Tabla 13 Flujo de Caja al Año 2023	52
Tabla 14 Detalle de la Inversión	54
Tabla 15 Estado de Resultado del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2021	55
Tabla 16 Balance General al 31 de diciembre de 2021	56
Tabla 17 Determinación del Mejor Régimen de ISR	57
Tabla 18 Razones Financieras.....	59

Tabla 19 VAN y TIR	60
Tabla 20 Periodo de Recuperación	61
Tabla 21 Determinación de Gastos Fijos y Variables	62
Tabla 22 Determinación del Punto de Equilibrio	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inflación en Guatemala	4
Figura 2 Población económicamente activa	5
Figura 3 Estructura de Estado de Situación Financiera.....	18
Figura 4 Estado de Resultados	19
Figura 5 Estructura de Estado de Costo de Producción.....	21
Figura 6 Estructura de Estado de Cambios en el patrimonio	22
Figura 7 Periodo de recuperación.....	24
Figura 8 Organigrama Administración	39