

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**"DISEÑO DE UNA GUÍA PRÁCTICA PARA EL ASESORAMIENTO  
FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN  
DE PRENDAS DE VESTIR FEMENINAS EN EL MUNICIPIO DE  
MEJICANOS DEL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR"**

Trabajo de Investigación

Presentado por:

**EVA MARÍA MARTÍNEZ AYALA  
REYNALDO ELMER BONILLA VENTURA  
JIMMY RONALD LÓPEZ RAMOS**

Para optar al grado de  
**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Septiembre de 2005

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Dra. Maria Isabel Rodríguez  
RECTORA

Licda. Alicia Margarita Rivas de Recinos  
SECRETARIA GENERAL

Lic. Emilio Recinos Fuentes  
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Licda. Vilma Yolanda Vásquez de Del Cid  
SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Lic. Edgar Armando Guzmán  
DOCENTE DIRECTOR

Lic. Abraham Vásquez Sánchez

Lic. Arístides Campos

Lic. Edgar Armando Guzmán

TRIBUNAL EXAMINADOR

Septiembre de 2005

San Salvador      El Salvador      Centroamérica

## AGRADECIMIENTOS

A DIOS TODO PODEROSO por haberme dado la fortaleza de poder lograr este importante logro en la vida, A mis padres MARIA LUISA DE BONILLA Y OSMIN BONILLA, por su apoyo incondicional, moral, económico y por su sacrificio inhumano por ver coronado mi sueño, los amo viejitos lindos; a mis hermanos por sus consejos y apoyo moral; a mis amigos y familiares que siempre tuvieron palabras de aliento para no desmayar en tan arduo trabajo, a todos mil gracias, con especial cariño.

Elmer Bonilla

Doy gracias a Dios por haberme permitido cumplir con este objetivo.

A mis padres NEHEMIAS MARTINEZ LOPEZ y ROSA MARIA AYALA, quienes me han guiado con el Amor y Apoyo que tanto he necesitado para salir adelante, gracias por los sacrificios que ambos hicieron. Padres este triunfo es para ustedes

A mi pequeña hija CAMILA GERALDINE quien fue conmigo a la universidad desde antes de nacer, se desveló junto a mí, y que me ha dado una razón más para seguir adelante. TE AMO PRINCESA.

A mis familiares que de una u otra manera me han brindado apoyo. A todos los que colaboraron en el desarrollo de esta investigación. Gracias.

Eva Maria Martínez Ayala

## Índice

---

Resumen .....	i
Introducción .....	iii

### CAPITULO I

#### **ASPECTOS BÁSICOS DE LA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR FEMENINAS Y DE UNA GUÍA PRÁCTICA PARA EL ASESORAMIENTO FINANCIERO**

A. Aspectos Básicos de la Microempresa dedicada a la fabricación de prendas de vestir femeninas.....	1
1. Antecedentes .....	1
2. Definiciones de microempresa .....	5
a. Definición de Microempresa según parámetros Cuantitativos .....	5
b. Definición de Microempresa según parámetros cualitativos .....	6
3. Importancia .....	7
4. Características .....	9
5. Clasificación .....	9
a. De Acuerdo al Criterio de Sectores Económicos .....	9
b. De Acuerdo al Criterio de Productividad.....	11
6. Áreas Funcionales .....	12
7. Recursos de las Microempresas .....	13
8. Consideraciones Legales .....	15
B. Aspectos Básicos de la Función Financiera y Elementos de una Guía Práctica para el Asesoramiento Financiero	
1. Definición de Función Financiera .....	18
2. Importancia .....	19
3. Objetivos de la Función Financiera .....	19

4. Funciones Básicas .....	19
5. Principales Técnicas de Planeación Financiera .....	20
a. Objetivos Financieros .....	20
1) Objetivos de Rentabilidad .....	20
2) Objetivos de Liquidez .....	21
b. Políticas Financieras .....	21
c. Estrategias Financiera .....	21
d. Presupuestos Operacionales .....	21
1) Presupuesto de Ventas .....	22
2) Presupuesto de Producción .....	23
3) Presupuesto de materia prima y materiales .....	23
4) Presupuesto de Compras .....	23
5) Presupuesto de mano de obra directa .....	23
6) Presupuesto de Costos indirectos de fabricación .....	24
7) Presupuesto del costo de producción .....	24
8) Inventarios .....	24
9) Presupuesto del costo de artículos a vender .....	25
10) Presupuesto de gastos de operación .....	25
e. Presupuestos Financieros .....	25
1) Presupuesto de Inversión y Recuperación de Capital .....	25
2) Presupuesto de Efectivo .....	26
3) Estados Financieros Presupuestados .....	26
6. Principales Técnicas de Control Financiero .....	28
a. Control a través de Razones Financieras .....	28
b. Control Presupuestario .....	29
c. Punto de Equilibrio .....	29
7. Definición de una Guía de Asesoramiento Financiera .....	30

8. Estructura de una Guía Práctica para el Asesoramiento Financiero .....	30
--	----

## CAPITULO II

### DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL DEL SISTEMA DE PLANEACION Y CONTROL FINANCIERFO DE LA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR

A. Estrategia de Investigación.....	37
1. Objetivos de la investigación .....	37
a. Objetivo general .....	37
b. Objetivos Específicos .....	37
2. Importancia de la Investigación .....	38
3. Planteamiento del problema .....	38
4. Hipótesis .....	39
5. Descripción metodológica .....	39
6. Definición del universo .....	41
7. Recopilación, presentación y análisis de datos ...	42
B. Diagnostico de la situación actual del sistema de planeación y control financiero.....	43
1. Principales técnicas de planeación financiera.....	43
a. Objetivos Financieros .....	43
b. Objetivos de Rentabilidad .....	44
c. Objetivos de Liquidez .....	44
d. Políticas Financieras .....	44
e. Estrategias Financieras .....	45
f. Presupuestos operacionales .....	45
1) Presupuesto de Ventas .....	46
2) Presupuesto de Producción .....	46
3) Presupuesto de Compras .....	47
4) Inventarios .....	47

g. Presupuestos Financieros .....	48
1) Presupuesto de efectivo .....	49
2) Estados Financieros Presupuestados .....	49
2. Principales técnicas de control financiero .....	50
a. Control a través de Razones Financieras .....	50
b. Control Presupuestario .....	50
c. Punto de Equilibrio de las ventas .....	50
3. Conclusiones .....	51
4. Recomendaciones .....	53

### **CAPITULO III**

#### **DISEÑO DE UNA GUIA PRACTICA PARA EL ASESORAMIENTO FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR FEMENINAS EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS DEL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR**

A. Justificación.....	55
B. Alcance.....	55
C. Objetivos.....	57
1. Objetivo general .....	57
2. Objetivos específicos .....	57
D. Principales técnicas de planeación financiera.....	57
1. Objetivos financieros .....	57
2. Objetivos de rentabilidad .....	58
3. Objetivo Liquidez .....	58
4. Políticas financieras .....	59
a. Políticas de venta.....	59
b. Políticas de producción .....	60
c. Políticas de compra de Materia Prima y Materiales.....	60
d. Políticas de inventario.....	61
e. Políticas de efectivo .....	61

5. Estrategias financieras .....	61
6. Presupuestos operacionales .....	62
a. Presupuesto de Ventas .....	63
b. Presupuesto de Producción .....	76
c. Presupuesto de Materia prima y materiales .....	80
d. Presupuesto de Compras de Materia prima y materiales .....	81
e. Presupuesto de Mano de Obra Directa .....	91
1) Presupuesto de Mano de Obra Directa MOD a salario fijo .....	92
2) Presupuesto de Mano de Obra Directa MOD a salario por hora .....	93
f. Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación .....	101
g. Presupuesto de Costo de Producción .....	105
h. Presupuesto de inventario de materia prima y materiales .....	106
i. Presupuesto de Inventario de productos terminados .....	107
j. Presupuesto de Costo de los artículos a vender .....	108
k. Presupuestos de Gastos de operación .....	110
7. Presupuestos financieros .....	113
a. Presupuesto de efectivo .....	113
b. Estados financieros presupuestado	
- Estado de Resultado .....	115
- Balance General .....	117
E. Principales técnicas de control financiero	
1. Control a través de Razones Financieras .....	120
2. Punto de Equilibrio de las Ventas .....	122
F. Consideraciones Finales .....	125
G. Plan de implementación .....	126

1. Objetivos .....	126
2. Actividades .....	126
3. Recursos .....	130
4. Cronograma de Actividades .....	131
Bibliografía .....	132

#### Anexos

- Anexo 1. Clasificación de la empresa a través del  
código Industrial internacional uniforme  
(CODIGO CIIU)
- Anexo 2. Cuestionario utilizado para la investigación
- Anexo 3. Tabulación de cuestionario
- Anexo 4. Pasos para la legalización de la microempresa
- Anexo 5. Caso Práctico (Formularios)

## **RESUMEN**

Este trabajo versa en la propuesta de una Guía Práctica de Asesoramiento Financiero para las microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir femeninas del Municipio de Mejicanos del Departamento de San Salvador, que contribuya a una adecuada planificación y control de las utilidades, y además actualizará los conocimientos que permitan al microempresario tomar decisiones acertadas en el manejo de los recursos.

El objetivo general de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero es brindar asesoría técnica a los microempresarios para enriquecer y actualizar los conocimientos básicos sobre el uso de herramientas que optimizan la eficiente administración y control de los recursos financieros de la microempresa.

Cabe mencionar que dicha guía permitirá instalar las actividades presupuestales que se requieren durante la ejecución del proceso productivo, así mismo; servirá de modelo para todas aquellas microempresas dedicadas a la fabricación de productos que deseen aplicarla.

La importancia de la elaboración de una Guía Práctica de Asesoramiento Financiero, es que contribuirá al apoyo técnico para una eficiente gestión de la función financiera del negocio, a fin de facilitar el crecimiento y desarrollo del mismo.

El método que se empleó al efectuar la investigación, fue el método científico a través de la inducción; el tipo de investigación fue la descriptiva utilizando como herramienta el cuestionario, mediante una serie de preguntas elaboradas y dirigidas a los microempresarios.

El principal resultado de la investigación fue que los microempresarios no cuentan con un sistema de administración de los recursos financieros que le permitan establecer controles en el manejo eficiente de los mismos.

Al finalizar el diagnóstico se llegó a la conclusión de que la elaboración de una Guía Práctica de Asesoramiento Financiero contribuirá a que los microempresarios planifiquen, organicen y establezcan controles de los recursos financieros con los que cuenta para realizar sus actividades, logrando con ello hacer más rentables sus negocios.

En base a lo anterior se recomienda la implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero en la administración de las microempresas, y así, lograr que los recursos con los que cuentan sean aprovechados al máximo.

## INTRODUCCION

La microempresa en El Salvador, tiene una gran importancia tanto en la generación de empleo, autoempleo y en el combate de la pobreza, ya que una parte considerable de la población económicamente activa obtiene sus ingresos dedicándose a este tipo de negocio y por consiguiente proporciona mantenimiento y de alguna forma entrenamiento a la fuerza laboral que puede ser demandada por el sector formal de la economía.

Indistintamente al sector al cual pertenece la microempresa, presenta un perfil generalizado cuyas características se resumen así: las personas vinculadas a la microempresa tienen bajo nivel de educación formal, generalmente la responsabilidad de la administración está en manos de una sola persona que en la mayoría de casos es el propietario, y finalmente tienen limitado acceso a asesoría técnica y financiera; por ello el trabajo de investigación tiene como propósito, elaborar una Guía Práctica de Asesoramiento Financiero que permita a los microempresarios la aplicación de herramientas de control financiero dentro del proceso productivo.

A continuación se detalla brevemente el contenido capitular de este trabajo:

Capitulo I, conformado por elementos teóricos a cerca de la microempresa, sus antecedentes e importancia, clasificación y características, así como, elementos teóricos a cerca de la administración financiera y de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero.

El Capitulo II, comprende un diagnóstico de la situación actual de las diecinueve microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir femeninas en el Municipio de Mejicanos en el

departamento de San Salvador. Además se presentan conclusiones y recomendaciones elaboradas en base al diagnóstico realizado.

Para finalizar, el Capítulo III, contiene la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero, desarrollada en cada una de sus elementos como son: establecimiento de objetivos, políticas y estrategias financieras, desarrollo de los presupuesto operacionales y financieros, control a través de razones financieras y finalmente el establecimiento del punto de equilibrio de las ventas.

Esta Guía Práctica de Asesoramiento Financiero se pone a disposición de docentes, estudiantes y sobretodo a aquellos microempresarios dedicados a la fabricación de prendas de vestir en el Municipio de Mejicanos, esperando que sea la base para futuras investigaciones sobre el tema.

## CAPITULO I

### ASPECTOS BÁSICOS DE LA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR FEMENINAS Y DE UNA GUIA PRÁCTICA PARA EL ASESORAMIENTO FINANCIERO

#### A. Aspectos básicos de la microempresa dedicada a la fabricación de prendas de vestir femeninas.

##### 1. Antecedentes

En la década de mil novecientos cincuenta, la actividad económica del país fue orientada hacia el sector agrícola y su comercialización; a la vez se comienza a impulsar la actividad manufacturera y comercial, lográndose incorporar en el Art. 115 de la Constitución de la República de El Salvador el siguiente apartado, "el comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño es patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y los centroamericanos naturales, su protección, fomento y desarrollo serán objetos de una ley"<sup>1</sup>. Con lo anterior se planteó la intención de proteger a los pequeños comerciantes e industriales salvadoreños.

Para mil novecientos sesenta, se generó una mayor conciencia de las necesidades socioeconómicas, así como de las diferentes presiones ejercidas sobre el Estado para apoyar la diversificación y el desarrollo; emitiéndose en el año de 1961, la Ley de Protección de Comercio e Industria en Pequeño, según el Decreto Legislativo No. 235, publicado en el Diario oficial del 4 de septiembre de 1961, la cual fue de imposible aplicación debido a sus

---

<sup>1</sup> Constitución Política de la Republica de El Salvador, 1983.

disposiciones inadecuadas; por ello fue derogada y sustituida por la "Ley Reguladora del Ejercicio del Comercio e Industria". Durante estos años se creó el Mercado Común Centroamericano como ente dinamizador de la industria y el comercio del área centroamericana. Posteriormente se inició la crisis de dicho Mercado, agudizándose los problemas socioeconómicos del sector empresarial y consecuentemente de la pequeña empresa, orientando el Gobierno de turno subprogramas a la pequeña empresa. Fue así como en 1970 se establece la Ley Reguladora Del Ejercicio de Comercio e Industria, según Decreto Legislativo No. 229, publicado en el Diario Oficial No. 60, habiéndose emitido Reglamento de la mencionada ley en febrero del mismo año, en el cual se plasmaron las condiciones sobre las cuales se rigieran a las pequeñas industrias y comercios de El Salvador.

En octubre de 1970, se crea por Decreto legislativo No. 117 la Ley de creación del Fondo de Garantía para la Pequeña Industria, con un aporte especial del Gobierno de El Salvador de 0.5 millones de colones, para el Fondo de Garantía para la Pequeña Industria, (FOGAPI), cuyo propósito consistía en avalar créditos hasta un máximo de 75% de los mismos y la garantía de una pequeña empresa no podía ser superior a los setenta y cinco mil colones. En 1971, se llevan a cabo reformas a la ley de FOGAPI. En 1973, con el objeto de crear una institución de crédito que no sólo se limitara al otorgamiento de las garantías sino que fuera capaz por si misma de proveerse de los fondos necesarios para otorgar directamente créditos así como para incorporar a los pequeños comerciantes, se crea el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE)

en junio de 1973, mediante Decreto Legislativo No. 324, del mismo mes y año, donde se estableció.

Durante mil novecientos ochenta, particularmente durante la primera mitad, la importancia del sector de la microempresa en general y del sector informal en particular, aumentó considerablemente debido a diversos factores, entre ellos destacan como los más importantes, los que se detallan a continuación:

- a. El cierre de empresas ocurrido en el sector formal como resultado del conflicto y de la crisis económica
- b. Los desplazamientos poblacionales del campo a la ciudad
- c. La crisis del sector agropecuario
- d. El mayor proceso de urbanización

De esta manera, el sector de la microempresa se convirtió en los años de mil novecientos ochenta, en uno de los bastiones principales que evitó que la economía colapsara, convirtiéndose en el más grande generador de empleo.

En la década de mil novecientos noventa, el sector de la microempresa ha recibido nuevos estímulos provenientes tanto del proceso de recuperación económica, así como, de los efectos provocados por la implementación del Programa de Reforma Económica iniciado en 1990.”<sup>2</sup>

“Finalmente, el proceso de liberación económica en general y la apertura externa en particular, ha ocasionado un aumento de las importaciones de todo tipo de bienes, lo que a su vez ha estimulado el comercio, siendo la principal

---

<sup>2</sup> Programa de Fomento a la Microempresa (FOMMI). Libro Blanco de la Microempresa. Pág. 23. El Salvador. 1996

actividad desarrollada por los microempresarios. La evolución del sector microempresarial podemos estimarla a partir del análisis de la evolución del sector informal en el país.

Con la finalización de la guerra, la estabilidad, las políticas económicas y la reactivación del aparato productivo, estudios realizados por diferentes organismos e instituciones pusieron de manifiesto que el sector informal tendería a reducir su tamaño con relación al sector formal, sin embargo, las cifras demostraron que pese a las tasas de crecimiento económico positivas de los últimos años, el paso del sector informal se ha mantenido, seguirá siendo el sector microempresarial una importante fuente de ocupación durante los próximos años.

A lo largo de los años mil novecientos setenta y ochenta el auge de la industria de la fabricación de prendas de vestir, inicio lo que fue la confección de pantalones para caballeros, ahora es una gran variedad de productos de carácter textil, esto, se puede notar en la clasificación que se da de acuerdo al Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas, específicamente en la gran división 3, sector 32, Sub sector 322 FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO<sup>3</sup>.

Así mismo, puede visualizarse una diversidad de microempresas que se dedican a la fabricación de prendas de vestir, las cuales se ven en la necesidad de organizar sus actividades a fin de volverse más competitivas.

---

<sup>3</sup> Ver anexo 1 Código Industrial Internacional Uniforme

Es importante mencionar que este tipo de microempresas se ven íntimamente relacionadas con aquellas empresas fabricantes de hilos, cintas, telas, elásticos, cordones, cremalleras, botones, etc.; por lo que, el crecimiento de las microempresas contribuye de manera positiva a las empresas de productos auxiliares a esta industria.

## **2. Definiciones de microempresa**

Existen diferentes definiciones de microempresa de acuerdo a las instituciones que ofrecen servicios a las microempresas a través del apoyo financiero, tecnológico y de consultoría.

Así, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), define a la microempresa como "aquellas entidades productivas de administración independiente, dirigidas y operadas por el propio dueño y en la cual el capital del negocio es suministrado por el propietario"

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) ha incorporado una modificación en la dimensión financiera "Toda unidad económica que tiene hasta 10 empleados y ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos. Se excluyen las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario"

### **a. Definición de microempresa según parámetros cuantitativos**

- Inversión de activos: "la microempresa es una unidad económica y productora de bienes y servicios cuyo

activo no excede a ¢100,000 colones (\$11,428.57 Dólares)”<sup>4</sup>

- Número de empleados: “el personal ocupado por la microempresa es de 1 a 10 personas, rango determinado en los criterios de clasificación de empresas”<sup>5</sup>

#### **b. Definición de microempresa según parámetros cualitativos**

- Etimológico: “microempresa describe a una entidad económica reducida a la mínima expresión, en lo que el aspecto económico se refiere no así desde el punto y ángulo social”.
- Social: “microempresa es la unidad productora de bienes y servicios donde las actividades productivas son realizadas en forma conjunta bajo una misma finalidad y con varios propósitos.”

Para definir el término microempresa suele usarse indistintamente conceptos tales como sector informal, autoempleo, cuenta propia y otras para describir las actividades económicas relacionadas a dicho sector. De acuerdo a las investigaciones realizadas que sustenta el Libro Blanco de la Microempresa se entiende como “microempresa” la combinación de personas, bienes materiales y sistemas en pequeña escala, que se caracterizan porque poseen escasos medios de producción, la maquinaria y herramientas que ocupan son sencillas, el lugar de trabajo casi siempre es su vivienda, utilizan generalmente mano de obra familiar y pueden formar parte de

---

<sup>4</sup> FOMMI “Encuesta al Sector informal de El Salvador” 1995

<sup>5</sup> Dirección General de Estadísticas y Censos. Ministerio de Economía. El Salvador. Censos de 1993.

grupos solidarios con el objetivo de obtener financiamiento.

De acuerdo a los conceptos antes citados, no existe una homogeneidad en la definición de microempresa, ya que las dimensiones bajo las cuales están enfocadas varía de una definición a otra; para algunas predomina la dimensión financiera, para otras laboral o ambas.

Sin embargo, se ha formulado una definición mas precisa y completa de la microempresa, en los siguientes términos: "la unidad más pequeña que funciona independientemente, administra su propio capital de inversión e incluye actividades de manufactura, comercio o servicios; las microempresas suelen tener menos de cinco empleados a tiempo completo, por lo general otros miembros de la familia realizan trabajos intensivos y, constituyen la fuente principal del ingreso familiar de sus dueños y trabajadores".

Estas empresas proveen servicios sobre todo a los sectores más pobres de la economía, están organizadas de manera informal y funcionan básicamente sin sujeción a las normas legales y por lo general no tienen acceso a los servicios del mercado financiero formal.

### **3. Importancia**

En El Salvador, la microempresa tiene una importancia fundamental, ya que interviene en forma activa en los diferentes sectores del país, a pesar de ello una parte de los problemas sociales se concentran en ella, como el subempleo y los bajos salarios.

Generalmente se analiza a la microempresa salvadoreña como un sector independiente y aislado de las demás actividades

económicas del país, como si ésta no tuviera una relación intersectorial con las unidades productivas llamadas formales o informales que desempeñan un rol específico dentro del crecimiento económico.

Contrario a ese análisis, "la microempresa que juega un papel importante dentro del contexto económico es de gran importancia ya que representa un 24% del Producto Interno Bruto (PIB) entendiéndose como la producción de bienes y servicios de un país en un período dado; así mismo ofrece ocupación al 31% de la población económicamente activa del país (PEA)<sup>6</sup>, considerada aquella en edad de trabajar.

Tomando en cuenta que las actividades de este sector están encaminadas a cubrir las expectativas de las familias de medianos y bajos ingresos, y que además tienen como propósito vender su producción a los consumidores finales sin la utilización de otro canal de distribución, la microempresa se ve condicionada a mantener el precio de sus productos y servicios a un nivel de acuerdo a la capacidad adquisitiva de sus demandantes, de ahí que las decisiones de compra de los demandantes no se da por calidad sino por su precio.

Consecuentemente, se dice que la microempresa productora de bienes y servicios cumple la función importante de proveer a aquellos grupos de la población que por su ingreso no pueden demandar productos y servicios del sector formal de la economía; es decir, que sus actividades satisfacen necesidades básicas de las familias de medianos y bajos ingresos, con lo que dinamizan mercados internos.

---

<sup>6</sup> Programa de Fomento a la Microempresa (FOMMI), Libro Blanco de la Microempresa. Pág.29. El Salvador. 1997

La microempresa tiene una gran importancia tanto en la generación de empleo, autoempleo y en el combate de la pobreza, ya que una parte considerable de la población económicamente activa obtiene sus ingresos dedicándose a este tipo de negocio y por consiguiente proporciona mantenimiento y de alguna forma entrenamiento a la fuerza laboral que puede ser demandada por el sector formal de la economía.

#### **4. Características**

La microempresa salvadoreña indistintamente al sector al cual pertenece presenta un perfil generalizado cuyas características se resumen así:

- Las personas vinculadas a la microempresa tienen bajo nivel de educación formal
- Generalmente la responsabilidad de las funciones de administración, finanzas y mercadeo, está en manos de una sola persona que en la mayoría de casos es el propietario
- Tienen difícil acceso a instituciones de crédito debido al nivel de liquidez que maneja
- La actividad microempresarial se concentra fundamentalmente en la zona urbana, ya que un poco más de las dos terceras partes de los micronegocios se encuentran ubicados en los mercados urbanos.

#### **5. Clasificación**

##### **a. De acuerdo al criterio de Sectores Económicos**

Microempresas Comerciales

“Se caracterizan por no ejercer ningún efecto de transformación de un bien o producto limitándose a la compra-venta para su distribución. Este rubro es donde

existe un gran número de microempresas dedicadas a la satisfacción directa del consumidor; dichas microempresas alcanzan un 48.8% de acuerdo a su importancia en la economía salvadoreña".<sup>7</sup>

#### Microempresas Industriales

"Este sector se caracteriza por la transformación de materias primas o insumos que luego son trasladados a las empresas distribuidoras".<sup>8</sup>

#### Microempresas de Servicio

"En este sector las microempresas tienen cierta particularidad, dado que se dedican a ofrecer diversos servicios sin obtener mayor rentabilidad sobre su inversión como para crecer económicamente. Estas representan el 13.8% del total del microempresas."<sup>9</sup>

#### Microempresas de Transporte

"Este sector se caracteriza por poseer poca actividad dado que su rentabilidad a obtener es limitada, el mercado a desarrollar en este tipo de actividad es reducido tanto a nivel local como fuera de él".<sup>10</sup>

Tomando como referencia la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) (Ver Anexo 1) de todas las actividades económicas la microempresa dedicada a la fabricación de Prendas de Vestir se clasifica de la siguiente manera:

---

<sup>7</sup> Programa de Fomento a la Microempresa (FOMMI ALA 91/29), Caracterización de la Microempresa en El Salvador 1998

<sup>8</sup> Ídem. 16

<sup>9</sup> Ídem. 16

<sup>10</sup> Ibíd. 16

Gran división 3. Industrias manufactureras.

Sector 3.2 Textiles, prendas de Vestir e industrias del cuero.

Sub sector 3.2.2 Fabricación de prendas de vestir, excepto el calzado.

Actividad 322011 Fabricación de Ropa Femenina en General.

**b. De acuerdo al criterio de productividad <sup>11</sup>**

Microempresa de Subsistencia

Son aquellas que tienen tan baja productividad que solamente persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato; el segmento de subsistencia o baja productividad es el más grande de la tipología productiva empresarial.

Microempresa de Acumulación Simple

En estas empresas los recursos productivos generan ingresos que cubren los costos de actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento. Este segmento microempresarial es el más fluido ya que constituye un segmento de tránsito hacia algunos de los otros dos.

Microempresa de Acumulación Ampliada o "Microtope"

En este tipo de negocio la productividad es suficientemente elevada para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa. Es el pequeño segmento donde la adecuada combinación de factores productivos y su posicionamiento

---

<sup>11</sup> Programa de Fomento a la Microempresa (FOMMI), Libro Blanco de la Microempresa. El Salvador.1996, Pág. 6

comercializador, permite a la unidad empresarial crecer con amplios márgenes de excedente.

## **6. Áreas funcionales**

Generalmente, las microempresas no tienen claramente delimitadas las áreas funcionales que la componen, debido a que el grupo de personas que la integran y el espacio físico donde operan es limitado.

Definiendo las áreas en la microempresa de acuerdo a su funcionamiento se identifican las siguientes:

Área de Finanzas: Algunos microempresarios llevan un registro de contabilidad que simplemente es un cuaderno o libreta de apuntes. Una de las necesidades a este nivel es la inyección de capital para trabajo y maquinaria; y es aquí en donde se tiene la dificultad de gestionar y acceder a créditos, pues no cumplen los requisitos exigidos por las instituciones financieras encargadas de brindar líneas de crédito.

Área de Producción: en ésta área funcional se involucra los siguientes recursos: edificios, maquinaria, equipos, materiales, materias primas, instalaciones, proceso productivo y tecnología. Algunas de las microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir femeninas operan en instalaciones propias pero con un ambiente inadecuado de trabajo. En cuanto al equipo y maquinaria utilizados habitualmente se encuentran cumpliendo su media vida útil; la materia prima y materiales no cuentan con un espacio adecuado para su almacenamiento; el proceso productivo es de manera tradicional, cada trabajador elabora una o varias prendas completas, a diferencia de las

maquilas donde la producción se realiza en serie y grandes cantidades de producto.

Área de Ventas: Esta es una de las áreas funcionales más importantes en toda organización ya que es el área encargada de ofertar los productos o servicios en el mercado, apoyado en gran medida por la promoción y publicidad que se tenga, de acuerdo a la actividad económica que se dedican. En las microempresas no es la excepción, con la diferencia que la mayoría de microempresarios dedicados a la fabricación de prendas de vestir no cuentan con los recursos económicos necesarios para hacer este tipo de publicidad y dar a conocer sus productos; esto obliga a venderlos en mercados locales y/o a comerciantes mayoristas y/o minoristas que los ofertan en diferentes lugares del país.

Área de Personal: Comprende el recurso humano, ente dinámico que aporta su fuerza productiva a la microempresa, quienes en la mayoría de los casos han adquirido sus conocimientos del área de la confección en el núcleo familiar o en talleres. Es notorio que no cuentan con un nivel educativo avanzado, sino con educación básica y en mínimos casos son bachilleres.

El encargado de administrar el personal es casi siempre el propietario de la microempresa.

## **7. Recursos de la Microempresa**

Los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos con los que cuentan las microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, son limitados. El número de empleados que laboran en las

microempresas de este tipo oscilan entre 1 hasta 10 personas; los recursos financieros son usualmente aportados por el dueño o dueños del negocio, carecen de recursos tecnológicos novedosos, ya que por lo general se trata de maquinaria antigua y obsoleta.

En cuanto a la utilización de maquinaria en el proceso de fabricación de prendas de vestir, se mencionan las más empleadas en talleres y fábricas semi industrializadas en orden de sofisticación.

PROCESO	HERRAMIENTAS O MAQUINARIAS
Diseño	A mano
Patrón en papel	A mano
Corte	Tijera común, tijera de sastre Máquina de corte circular Máquina de corte up and down, Máquina de corte industrial
Costura	Máquina de coser doméstica manual Máquina de coser doméstica eléctrica Máquina de coser industrial Máquina Plana (flatlock) Máquina Rana (edglock y overlock) para el borde y unión de piezas Collaretera, para unir piezas y decorar.
Acabado	Ojaleadora para hacer ojales Botones o pega botones Maquina pretinadota Maquina atracadora Bordado manual o con máquina Dobladores para costuras especiales Lavado planchado

Para este tipo de microempresa la maquinaria indispensable es la máquina manual, y para indicar la importancia de una empresa que se dedica a la fabricación de prendas de vestir, generalmente se toma el número de máquinas de coser y su sofisticación.

Los insumos y materia prima son las telas y los productos auxiliares como los botones, cremalleras, hilos, elásticos, etc.

## **8. Consideraciones legales**

Generalmente, las microempresas funcionan en la informalidad, es decir, casi la totalidad de ellas carecen de personería jurídica y solamente un mínimo se registran en alcaldías, organizaciones gremiales, etc.

Así mismo, el registro de los negocios ante el Ministerio de Hacienda, requerido para cumplir con el aspecto tributario es también bastante bajo. Esta es otra característica propia de la informalidad extendida en la microempresa, la cual no debe asociarse con la falta de pago de impuestos, ya que son numerosas las microempresas que los pagan. En cuanto al calificativo de ilegales que suele atribuirse a las microempresas, es una afirmación poco exacta debido a que se trata más bien de actividades caracterizadas por la falta de registros ante la entidad tributaria central (Ministerio de Hacienda), situación que es diferente a la de incurrir en actividades ilegales.

Aspectos Tributarios: Todas las empresas están sujetas a declarar el IVA, a excepción a las empresas que se refiere el artículo 28 de la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios.

"Estarán excluidos de la calidad de contribuyentes, quienes hayan efectuado transferencia de bienes muebles corporales o prestación de servicios, gravadas y exentas, en los doce meses anteriores por un monto menor a cincuenta mil colones (\$5,714.23 dólares Americanos) y cuando el total de su

activo sea inferior a veinte mil colones"<sup>12</sup>(\$2,275.81 Dólares Americanos)

#### Del Impuesto Sobre la Renta

Determinación de la renta obtenida

Art. 12.- La renta obtenida se determinará sumando los productos o utilidades totales de las distintas fuentes de renta del sujeto pasivo.

Ejercicios de imposición

Art. 13.- Para los efectos del cálculo del impuesto:

a) La renta obtenida se computará por períodos de doce meses, que se denominarán ejercicios de imposición.

Las personas naturales y jurídicas, tendrán un ejercicio de imposición que comenzará el primero de enero y terminará el treinta y uno de diciembre.

b) Cuando el sujeto obligado dejare de existir o se retirare definitivamente del país terminando sus actividades económicas en él, antes de finalizar el ejercicio de imposición correspondiente, se deberá liquidar el impuesto sobre la renta que corresponda a la obtenida en dicho período;

c) La renta se presume obtenida a la medianoche del día en que termine el ejercicio o período de imposición correspondiente;

d) Cada ejercicio o período de imposición se liquidará de manera independiente del que le precede y del que le siga, a fin de que los resultados de ganancias o de pérdidas no puedan afectarse por eventos anteriores o posteriores en los negocios o actividades del contribuyente, salvo las excepciones legales.

---

<sup>12</sup> Recopilación de leyes tributarias, Editorial Jurídica Salvadoreña, 34ª Edición. Pag.306,

Personas jurídicas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta  
"De conformidad con el Decreto Legislativo No.577 de fecha 18 de octubre del 2001, publicado en D.O. No. 198 tomo 353 de fecha 19 del mismo mes y año se reformó el Art. 41 de la "Ley de Impuesto Sobre la Renta"

La reforma, que entró en vigencia ocho días después de su publicación en el Diario Oficial, modifica la exención a las rentas inferiores a ¢75,000.00, ya que en virtud de la misma, todas las personas jurídicas deben pagar el impuesto sin atender el monto de las rentas que perciban durante el ejercicio de imposición, que va desde el primero de enero al treinta y uno de diciembre de cada año según el Art. 13 literal a) de la Ley.

Con la reforma mencionada se introduce el marco legal que amplía la base tributaria, influida por el principio de igualdad tributaria para todos los contribuyentes que contempla el artículo tres del código tributario.

Y atendiendo a las nuevas corrientes tributarias que con llevan a la eliminación de todo tipo de exenciones, con el propósito de no restarle recursos a la recaudación fiscal, lo cual habilita al Estado a cumplir con sus obligaciones sociales"<sup>13</sup>

Beneficios a Empleados: Hay tres aspectos que la ley exige al empresario del sector en términos de obligaciones laborales: Salario mínimo, el pago de beneficios y el seguro social y administradores de Fondos de Pensiones.

---

<sup>13</sup> Carta informativa legal. F.A. Arias y Muñoz (Abogados Consejeros legales Notarios) Año X, Número 54, Agosto, Septiembre, Octubre de 2001, pag.4

El empleador esta obligado a retribuir en dinero la cantidad de \$158.40 Dólares para empresas comerciales y de servicio, \$154.80 para la industria y para la industria Textil y Confección (Maquilas) \$151.20, en concepto de salario mínimo según el código de trabajo de El Salvador (Art.144 CT), en relación a los beneficios sociales, el empleado debe ser inscrito en el seguro social para gozar de beneficios médicos hospitalarios para el y su núcleo familiar, además; todo trabajador debe estar afiliado a una Administradora de Fondos de Pensiones.<sup>14</sup>

## **B. Aspectos Básicos de la Función Financiera y Elementos de una Guía Práctica para el Asesoramiento Financiero.**

### **1. Definición de Función Financiera**

La Función Financiera es el conjunto de técnicas y habilidades, las cuales son utilizadas por una o varias personas con la finalidad de adoptar decisiones adecuadas relacionadas con la administración de los recursos financieros que posee una empresa.

Para Weston J. Fred, la Función Financiera analiza las decisiones de la cantidad de inversión que se requerirá, la forma de obtener los fondos y de proporcionar el financiamiento de los activos que requiere la empresa para generar sus servicios, como también el análisis de las cuentas específicas e individuales del Balance General y del Estado de Resultados: Ingresos y Costos<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Pagina web del Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

<sup>15</sup> Weston, J. Fred, Finanzas en Administración. Mc Graw Hill, 9° Edición.1995, Pág. 4.

“La Función Financiera es la capacidad de planear con eficiencia la cantidad de fondos a utilizar en una empresa, supervisar la asignación de estos fondos y obtener estos fondos”.<sup>16</sup>

## **2. Importancia**

Dentro del entorno empresarial es importante, ya que es el área encargada de administrar el dinero. Además, resuelve en términos monetarios, todas aquellas eventualidades o transacciones realizadas por la empresa y provee de recursos a todas sus áreas.

## **3. Objetivos de la Función Financiera**

- Analizar las mutuas influencias entre las alternativas de inversión y de financiamiento de las que dispone la empresa.
- Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes, a fin de evitar sorpresas y comprender las conexiones entre las decisiones actuales y las que se produzcan en el futuro.
- Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

## **4. Funciones Básicas**

- Proveer los resultados de la empresa de acuerdo a sus recursos y necesidades, tratando de lograr al máximo las metas definidas.
- Garantizar el suministro de materiales, equipos, materia prima.

---

<sup>16</sup> Van Horne James, Fundamentos de Administración Financiera. Prentice Hall, 8° Edición. 1994. Pág. 2.

- Asegurar niveles de inventarios de mercaderías de acuerdo a las demandas de los clientes.
- Estimar saldos de efectivo requerido para hacer frente a obligaciones contraídas con las diferentes fuentes de financiamiento.
- Ayudar a quienes toman decisiones financieras respecto a conceptos como la cantidad de dinero que se necesita, cuándo se necesita y la forma más ventajosa de obtenerlo.

## **5. Principales Técnicas de Planeación Financiera**

### **a. Objetivos Financieros**

- Identificar la recuperación financiera por el empleo de recursos monetarios.
- Determinar la rentabilidad financiera de la empresa, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados.
- Calcular utilidades, pérdidas o ambas, que se estimen que han de generarse en el futuro.

#### **1) Objetivos de Rentabilidad**

La rentabilidad se mide por la capacidad de maximizar el rendimiento de la inversión en el corto plazo a través del mejor uso de los activos de operación de la empresa en el manejo de una estrategia a futuro.

Es dicho objetivo al que se le debe dar mayor énfasis por la necesidad de percibir beneficios para sostener la empresa en el futuro; además, sin un buen índice de rentabilidad, a esta se le dificultaría financiarse con fondos externos, en vista que los inversionistas no querrán arriesgar sus fondos ante el futuro incierto de la misma.

## **2) Objetivos de Liquidez**

El objetivo de liquidez pretende lograr que exista el efectivo disponible para pagar las cuentas y al mismo tiempo obtener dinero y ponerlo a operar dentro del negocio.

### **b. Políticas Financieras**

Las políticas financieras son lineamientos prácticos de acción de carácter flexible dependiendo de las circunstancias dentro de la institución y sus necesidades con la finalidad de servir como cierto tipo de herramientas en la consecución de la toma de decisiones. Dentro del contexto empresarial se conocen dos tipos de políticas financieras, Políticas de Inversión y de Austeridad.

### **c. Estrategias Financieras**

Las estrategias financieras son los pasos o procedimientos a seguir para alcanzar los objetivos previamente establecidos, buscando las maneras viables para mejorar los criterios existentes.

### **d. Presupuestos Operacionales**

“Presupuesto es un método sistemático y formalizado para desempeñar las actividades directivas de planificación, dirección y control”<sup>17</sup>

Los presupuestos son proyectos detallados de los resultados de un programa de operaciones, basado en una eficiencia razonable.

---

<sup>17</sup> Glenn A. Welsch, Presupuestos Planificación y Control de Utilidades, Prentice Hall, quinta edición, 1990.

La elaboración de un presupuesto tiene como objetivo fundamental la consideración del futuro, para que los planes trazados, permitan la obtención de la utilidad máxima, de acuerdo con las condiciones que se presentan. Los presupuestos operacionales se establecen para proyectar los resultados de la empresa en un período contable determinado, por lo que pasan a formar parte de las partidas del Estado de Resultados Proyectado. Entre ellos están:

### **1) Presupuesto de Ventas**

En este presupuesto se expresa en términos monetarios el volumen de ventas proyectado para un período específico, su elaboración es posterior al pronóstico, que es un cálculo estadístico utilizado para determinar el nivel de productos que se supone venderán durante un período estipulado.

El presupuesto de ventas, es el punto donde se inicia la preparación del presupuesto de operaciones, el volumen de ventas calculado influye sobre casi todas las partes que hacen el presupuesto anual. Este presupuesto proporciona la cantidad de producto que se espera vender. Existen tres pasos para la formulación del mismo:

- Efectuar un pronóstico estadístico.
- Hacer un estimativo interno que recoja las opiniones de los ejecutivos y personal de ventas.
- Analizar los diversos factores que influyen sobre los ingresos de ventas para luego predecir el comportamiento futuro de cada uno de esos factores.

## **2) Presupuesto de Producción**

El presupuesto de producción especifica la cantidad planificada de artículos a fabricar durante el período del presupuesto. El presupuesto de producción debe expresarse en términos de cantidades de unidades físicas de artículos terminados.

## **3) Presupuesto de Materia Prima y Material**

Este presupuesto sirve para asegurar que se tengan disponibles las cantidades adecuadas de materia prima y materiales, en el momento en que hayan de necesitarse, así como; para planificar los costos de tales insumos.

## **4) Presupuesto de Compras de Materia Prima y Materiales**

El presupuesto de compras es aquel que especifica las cantidades de cada tipo de material y partes de habrán de adquirirse, las fechas aproximadas de tales compras y el costo estimado de las mismas. Al realizar una cuidadosa y acertada planificación de las compras, se pueden lograr importantes ahorros en los costos de las empresas.

Tomando como base el presupuesto de ventas, la elaboración del presupuesto de compras requiere de un procedimiento simple donde el inventario final es restado de las cantidades de inventario inicial, resultando una estimación del presupuesto de compras.

## **5) Presupuesto de Mano de Obra Directa**

El presupuesto de mano de obra directa comprende los salarios que se pagan a los empleados que trabajan directamente en una producción específica. Al igual

que los costos de los materiales directos, los costos de la mano de obra que pueden identificarse de manera directa con una producción específica se definen como costos directos.

**6) Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación**

Este presupuesto comprende los desembolsos que no tiene relación directa con el proceso productivo, tales como: mano de obra y materiales indirectos, depreciación de maquinaria y equipo, energía eléctrica, etc.

**7) Presupuesto de Costo de Producción**

Esta conformado por tres costos, el costo de material directo, costo de mano de obra directa e indirecta de fabricación. Es decir; los que tienen que ver directamente con la producción y además sirven de base para determinar los costos unitarios de producción, contribuyendo a la asignación de precios de venta adecuado a los productos.

**8) Inventarios**

Los inventarios son la relación analítica de bienes debidamente contados, pesados y medidos; normalmente tal relación está valuada en dinero; son las existencias del producto que la empresa le ofrece a la venta, así como los componentes que forman el producto. Los mayores costos de inventario son por concepto de deterioro y obsolescencia, instalaciones de almacenaje, manejo, seguros, etc.

Los presupuestos de inventarios son básicamente tres: 1) inventario de productos terminados, 2) inventario de materia prima e 3) inventario de productos en proceso. El inventario es una inversión en sentido de que se obliga la empresa a darle un uso racional a su dinero.

**9) Presupuesto de Costo de los Artículos a Vender**

Es aquel presupuesto que refleja el costo total en que se ha incurrido por cada uno de los artículos disponibles para la venta. Es de gran importancia para establecer precios de venta y además permite un control eficaz de los costos de producción.

**10) Presupuesto de Gastos de Operación**

Este presupuesto consolida en un solo documento los gastos de venta, administración y financieros. Determina en un monto la retribución que deberá cargarse al departamento de producción.

**e. Presupuestos Financieros**

Estos presupuestos muestran la situación financiera del negocio al final del período presupuestado, es decir el desempeño esperado resultante de realizar las operaciones de acuerdo a los planes operativos.

Entre ellos se encuentran:

**1) Inversión y Recuperación de Capital**

Presenta las inversiones de capital que se harán durante un período determinado, y a la vez la estructura de recuperación de los fondos invertidos.

## **2) Presupuesto de Efectivo**

Este presupuesto, llamado también presupuesto de caja; muestra los flujos de entradas y salidas de efectivo, así como la posición final, en un período determinado.

Un presupuesto de efectivo consta básicamente de dos partes: 1) los ingresos de efectivo (flujos de entradas) planificados y 2) los desembolsos (flujos de salida) de efectivo planificados.

Al realizar un presupuesto de efectivo, se determinan las posiciones inicial y final de caja, para el período presupuestal; con ello se podrá identificar las necesidades de financiamiento, posibles déficit de caja o la necesidad de planificar la inversión del efectivo excedente para colocarlo en un uso rentable.

## **3) Estados Financieros Presupuestados**

Son los documentos que concentran el registro de las operaciones de la empresa, en forma ordenada, confiable y accesible, con el objeto de que sean utilizados en el conocimiento y análisis de la empresa para la toma de decisiones. Por medio de los estados financieros, se llega al conocimiento profundo de lo que es una organización o un ente económico. Estos son:

- Estado de Resultados Proyectado

Denominado Estado de Pérdidas y Ganancias, presenta los resultados de las operaciones de negocios realizadas durante un período específico. En este

Estado se sintetiza la proyección de las operaciones, reflejando como resultado los beneficios o pérdidas del ejercicio presupuestario, es decir la situación económica de la microempresa)

- Balance General Presupuestado

Muestra la situación financiera de una empresa en un punto específico en el tiempo. Indica las inversiones realizadas por una compañía bajo la forma de activos y los medios a través de los cuales se financiaron los activos, ya sea que los fondos se hubieran obtenido mediante la solicitud de fondos en préstamo o por medio de aportaciones. El balance general esta compuesto por las siguientes cuentas:

Activo - Activo Circulante

1. Caja: Esta constituida por el total de moneda de curso legal que se tiene en el negocio para su normal funcionamiento.
2. Banco: Compuesto por giros bancarios, cheques, depósitos a la vista y cuentas bancarias propiedad de la microempresa.
3. Cuentas por Cobrar: Esta constituida por aquellas deudas generadas de clientes, generadas por ventas al crédito que pueden ser por documentos como pagare o letras de cambio o a través de un registro o libro de ventas al crédito.
4. Inventarios: llamada también almacén de materiales o productos terminados o en proceso, incluye el valor de estar mercancías dentro de un período

determinado que puede ser una semana, un mes o un año.

Activo - Activo Fijo

5. Terreno: En ella se establece el valor del terreno donde se ubica la microempresa si el mismo fuere propiedad de ella.
6. Edificio: La compone el valor del edificio donde realiza sus operaciones la microempresa si le perteneciere.
7. Mobiliario y Equipo de taller: Compuesta por el valor de las maquinarias utilizadas para llevar a cabo la producción.
8. Mobiliario y equipo de oficina: lo compone el valor de todo aquel mobiliario que aunque no es utilizado para la producción es necesario para las labores diarias, por ejemplo máquinas de escribir, computadoras, calculadoras, sillas y otros.
9. Equipo de Transporte: esta cuenta esta representada por el valor vehículos o motocicletas o cualquier otro medio de transporte que sea utilizado para trasportar mercadería, materiales o materia prima necesaria para la venta y producción de productos respectivamente.

## **6. Principales Técnicas de Control Financiero**

### **a. Control a través de Razones Financieras**

Llamados también ratios, las razones financieras son indicadores que permiten conocer si la entidad sujeta a evaluación es solvente, productiva, si tiene liquidez, etc. Algunas de las razones financieras son: razones de liquidez, razones de administración de activos, razones

de administración de deuda, razones de rentabilidad, etc.

Las razones financieras tienen como propósito mostrar las relaciones que existen entre las partidas de los estados financieros.

**b. Control Presupuestario**

Es un proceso para fijar niveles de desempeño a través de objetivos de la planeación financiera, para diseñar sistemas de retroalimentación, comparar el desempeño real con los respectivos niveles determinados de antemano.

El control presupuestario es la fase en la cual se implementan los planes presupuestarios, es decir; una vez se hayan realizado las proyecciones de los presupuestos de las ventas, producción, gastos, compras, inventarios, etc. Es entonces donde se efectúan los ajustes que se requerirán para la efectiva ejecución de la planeación presupuestaria, este control se lleva a cabo a base de retroalimentación, ya que debido a los posibles cambios surgidos en la ejecución de los planes, debe existir una confrontación de lo real con lo planeado.

**c. Punto de Equilibrio**

Es aquel nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, y por ende no existe utilidad, también se puede decir que es el nivel en el cual desaparecen las pérdidas y comienzan las utilidades o viceversa.

En otras palabras el punto de equilibrio es punto en el cual los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos operativos totales.

## **7. Definición de una Guía de Asesoramiento Financiero**

### **a. Definición de Guía**

De acuerdo al Diccionario de la Lengua Española, una Guía es un tratado o documento en donde se establecen instrucciones o reglas para el conocimiento o manejo de un arte u oficio.

Una Guía es un conjunto de instrucciones que orientan la manera de llevar a cabo una actividad de acuerdo a un orden establecido.

### **b. Definición de Asesoramiento**

Servicio prestado por profesionales a terceros en las áreas de su especialidad, realizando consultas sobre materias técnicas con el fin de facultar a las personas para tomar decisiones fundamentales por si solas.

### **c. Guía de Asesoramiento Financiero**

Conjunto de instrucciones orientadas a proporcionar un conocimiento acerca del área financiera; con el propósito de facultar a los microempresarios para tomar decisiones fundamentales por si mismo.

## **8. Estructura de una Guía Práctica para el Asesoramiento Financiero**

A continuación se especifican los diferentes elementos que comprenden la estructura de la Guía y el reflejo de su contenido.

## **a. Descripción del contenido del programa**

### **1) Justificación**

La justificación fundamental, es elaborar una guía de asesoramiento que permita a los microempresarios, planificar eficientemente los recursos financieros con que cuentan, y poder además controlar de manera optima el funcionamiento de los mismos, de una manera sencilla y práctica logrando con ello facilitar el manejo de herramientas administrativas que son desconocidas por la mayoría de microempresarios.

### **2) Alcance**

El Diseño de la Guía de Asesoramiento Financiero cubrirá las áreas de finanzas y producción, logrando con ello generar las herramientas necesarias para proyectar.

### **3) Objetivos de la Guía de Asesoramiento Financiera**

#### General

El objetivo fundamental, es proponer a los microempresarios, herramientas administrativas que faciliten la planificación y control financiero; que aseguren el eficiente manejo de los recursos que la empresa posee para poder funcionar.

#### Específicos

Se establecerán objetivos específicos para cada área de trabajo, con el propósito de establecer metas en la optimización del uso de los recursos con que cuenta el negocio, obteniendo el máximo provecho

aumentando con ello la rentabilidad de los microempresarios.

#### **4) Principales técnicas de Planeación Financiera.**

##### - Objetivos Financieros

Son los fines hacia los cuales se orienta no sólo la planeación y el control, sino también la organización y ejecución en toda la microempresa.

##### - Objetivo de Rentabilidad

Maximizar el rendimiento de la inversión, a través de del uso eficiente de los activos, es el objetivo primordial de toda organización, y por consiguiente de todo microempresario.

##### - Políticas Financieras

Servirán de guía para la toma de decisiones y se formularan para facilitar el logro de los objetivos financieros. Estas políticas se orientaran a aspectos importantes como: ventas, efectivo, endeudamiento y otros concernientes al área financiera.

##### - Estrategias Financieras

Las estrategias permitirán la formulación de acciones a seguir en determinadas situaciones para facilitar el cumplimiento de las metas.

#### **5) Presupuestos Operacionales**

##### - Presupuesto de Ventas

Expresará en términos monetarios el volumen de ventas que la microempresa proyectará para un

período determinado, de una óptima proyección de las ventas, dependerá el grado de rentabilidad que obtendrá el negocio.

- Presupuesto de Producción

Se pretende con la elaboración de este presupuesto, poder estimar el la cantidad de artículos que el negocio deberá producir en un período determinado con el propósito de optimizar el uso de los recursos en la producción.

- Presupuesto de Compras

Se estimarán las cantidades optimas de mercancías que se requerirá comprar para un período determinado, a fin de satisfacer las demandas proyectas en el presupuesto de ventas, considerando además las políticas de inventarios establecidas.

- Presupuesto de Inventarios

El objetivo principal de este presupuesto, es establecer máximos y mínimos que le permitan al microempresario, saber en que momento tiene un bajo nivel de materia prima y materiales, o si la cantidad de estos elementos esta en un nivel aceptable, para evitar desperdicios innecesarios de materiales o materias primas, por vencimientos, obsolescencia o deterioro.

## **6) Presupuestos Financieros**

- Presupuesto Efectivo

Muestra una determinación anticipada de las variaciones en los saldos de caja y bancos durante

un período determinado, proporciona una base para controlar los ingresos y erogaciones que tendrá el negocio.

- Presupuesto de capital

Este presupuesto muestra las posibles inversiones en activos fijos tales como propiedades, planta, equipo, renovaciones mayores, etc. Normalmente, los proyectos de inversión o desembolsos de capital involucran fuerte sumas de dinero, para percibir beneficios económicos futuros.

Ya que los recursos con que cuentan los microempresarios, están por debajo de un nivel que les permita invertir en activos fijos, es por ello, que este presupuesto no se ha incluido en el documento dirigido a las microempresas de acumulación simple.

- Estados Financieros Presupuestados

El Estado de Resultados y el Balance General, reflejan las proyecciones de compras, ventas y operación, y permiten determinar la situación económica y financiera del negocio en un período determinado.

## **7) Principales técnicas de control financiero**

- Control a través de Razones Financieras

Esta herramienta, será un punto fuerte para que los microempresarios puedan determinar la solvencia financiera, la liquidez, la productividad del negocio, y otros elementos que les permitirán tomar decisiones acertadas, respecto a posibles

inversiones de capital de trabajo en el negocio, o advertir posibles deficiencias en el uso del mismo.

- Control Presupuestario

Con el control presupuestario, se pretende elaborar una herramienta que permita a los microempresarios, realizar una comparación entre las estimaciones de los presupuestos, y los datos reales, obteniendo con ello información valiosa que permitirá tomar medidas correctivas con el objetivo de establecer cifras lo más exacto posibles, evitando con ello desperdicios de tiempo, inversión y materias primas.

- Punto de Equilibrio de las Ventas

Esta herramienta financiera, permitirá a los microempresarios tener una noción clara de cuanto deberá ser el volumen de ventas, para poder obtener una ganancia real, en otras palabras que cantidad de productos deben vender para que sus gastos sean iguales a sus ingresos.

## **8) Plan de Implementación**

### Objetivos

- Establecer Objetivos, políticas y Estrategias Financieras para el uso óptimo de los recursos financieros del negocio.
- Facilitar el uso de las Herramientas para el Análisis Financiero en la microempresa.
- Proporcionar Formularios que le permitan al microempresario elaborar presupuestos, controles presupuestarios y financieros y punto de equilibrio

de las ventas, de manera fácil y práctica utilizando únicamente operaciones matemáticas básicas.

#### Actividades Básicas

- Brindar Asesoramiento a los Microempresarios sobre el contenido de la Guía de Asesoramiento Financiero.
- Proporcionar Instructivos para el uso de la Guía de Asesoramiento Financiero.
- Elaborar un Cronograma, que indique la secuencia de implementación de la Guía de Asesoramiento.

#### Recursos

- La Guía de Asesoramiento Financiero
- Instructivos para el Uso de la Guía de Asesoramiento Financiero.
- Apoyo de microempresarios.
- Integrantes del Grupo de Tesis.

#### Seguimiento y Control

- El propietario del negocio, recibirá una asesoría especial, que le permita dar seguimiento a la implementación del plan, de acuerdo a un calendario de actividades establecidas previamente en un cronograma.
- Se elaborarán formularios que permitan llevar un control detallado de la implementación de cada una de las herramientas financieras implementadas en la microempresa.
- Se Realizará un cronograma de evaluación periódica de resultados de las ventas proyectadas.

**CAPITULO II**  
**DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL**  
**SISTEMA DE PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA**  
**DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL MUNICIPIO**  
**DE MEJICANOS DEL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR**

**A. Estrategia de investigación**

**1. Objetivos de la investigación**

**a. Objetivo General**

Realizar un diagnóstico en las microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir en el Municipio de Mejicanos que permita identificar la necesidad de diseñar una guía práctica de asesoramiento financiero para una eficiente toma de decisiones en materia financiera.

**b. Objetivos Específicos**

- Recolectar la información necesaria para efectuar un diagnóstico de la situación actual, en el área financiera de los microempresarios dedicados a la fabricación de prendas de vestir.
- Procesar la información recolectada en la investigación, estableciendo los factores que benefician o perjudican la gestión de los recursos financieros del negocio.
- Analizar la información recopilada, con el propósito de diseñar herramientas prácticas para el asesoramiento financiero, que puedan ser aplicadas en la gestión eficiente del negocio.

## **2. Importancia de la Investigación**

La importancia de realizar la investigación, radica en recopilar la mayor cantidad de datos para ser procesados y analizados, y posteriormente obtener la información de alta calidad, con el propósito de elaborar un diagnóstico de la gestión financiera actual de los microempresarios dedicados a la fabricación de prendas de vestir femeninas en el Municipio de Mejicanos. El análisis de la información permitirá identificar las áreas deficientes, obteniendo con ello, la generación de herramientas para el diseño de una guía práctica de asesoramiento financiero para la eficiente toma de decisiones.

## **3. Planteamiento del Problema**

Tradicionalmente los microempresarios ejecutan las actividades de sus negocios basados en la experiencia práctica, siendo común el desconocimiento de parámetros técnicos tales como: activos, pasivos, patrimonio neto, costos y rentabilidades. Un asesoramiento basado en el análisis financiero abordado desde la perspectiva de los estados financieros y los elementos del costo que intervienen en el proceso productivo, puede dar un valor agregado considerable a la administración de los mismos, por lo que en este sentido, el problema del presente proyecto de investigación se define de la siguiente manera:

¿En qué medida el diseño de una Guía Práctica para el Asesoramiento Financiero, contribuirá a incrementar la eficiencia administrativa en la toma de decisiones en la microempresa dedicada a la fabricación de prendas de vestir femeninas en el Municipio de Mejicanos del Departamento de San Salvador?

## **4. Hipótesis**

### **a. Hipótesis General**

El diseño de una Guía Práctica para el asesoramiento financiero contribuirá a incrementar la eficiencia administrativa en la toma de decisiones de los microempresarios dedicados a la fabricación de prendas de vestir femeninas en el Municipio de Mejicanos del Departamento de San Salvador

### **b. Hipótesis Específicas**

- La elaboración de un diagnóstico en la microempresa dedicada a la fabricación de prendas de vestir en el Municipio de Mejicanos revelará las debilidades del funcionamiento y necesidades de asesoramiento.
- La identificación de las principales herramientas administrativas que deberán elaborarse, contribuirán al diseño de una guía práctica para el asesoramiento financiero de los microempresarios.
- El diseño de herramientas administrativas financieras que serán aplicadas facilitará a los microempresarios el asesoramiento financiero necesario para una eficiente toma de decisiones.

## **5. Descripción Metodológica**

El método de investigación que se utilizó en el presente trabajo, es el Método Científico. "El método científico, más que cualquier otro procedimiento, puede minimizar los elementos de incertidumbre que son resultado de la falta de información. Al hacerlo, reduce el peligro de elegir equivocadamente entre cursos de acción alternos"<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Herpert & Westfall, Metodología de la Investigación, 5ª edición, 1996. Pág. 34.

La utilización de este método se hizo a través de la inducción, ya que parte de lo particular a lo general, además se apoya en técnicas e instrumentos que facilitan la recopilación de los datos necesarios para obtener información veraz y objetiva que permita elaborar un estudio completo del fenómeno que se está investigando.

El Tipo de Investigación es de tipo descriptiva; ya que se elaboró un diagnóstico del manejo de los recursos financieros en las microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir femeninas del Municipio de Mejicanos. Se seleccionaron un número determinado de variables involucradas en el estudio, las cuales se miden independientemente entre sí; para describir el fenómeno que se está investigando.

El tipo de diseño de la investigación para el proyecto de estudio, es No Experimental; ya que no se alteran, construyen o modifican intencionalmente las variables independientes; con el propósito de observar los fenómenos tal y como se dan en la realidad.

Además el diseño no experimental fue a su vez del tipo Transversal o Transaccional, en vista que la recolección de los datos se efectuará en un sólo momento, un único tiempo, es decir; un periodo determinado.

Las fuentes de información primarias, son aquellas en las que se obtiene la información directa del objeto o fenómeno en estudio, es información de primera mano. Se recopila en el lugar de los hechos; para el caso de estudio, las fuentes de información primarias son las microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir femeninas en el Municipio de Mejicanos.

Existen cuatro instrumentos para obtener la información primaria. Para el presente trabajo se pondrán en práctica la encuesta y la entrevista.

Las fuentes secundarias de información, son datos, cifras, información que ya ha sido compilada, a través de estudios, investigaciones, libros, tesis, leyes, realizadas en unidades de estudio iguales o similares a las estudiadas; el investigador puede hacer uso de ellas y utilizarlas como una base para iniciar la investigación.

Para la elaboración del presente trabajo, existen algunas instituciones que brindarán información secundaria fundamental para el estudio, ellas son: La Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), Comisión Nacional Para el Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Comisión de Apoyo al Microempresa (CAM)

## **6. Definición del Universo**

Para determinar el Universo se investigó en las diferentes instituciones relacionadas con el quehacer de las microempresas de la industria del vestuario (Código CIIU Actividad 322011 Fabricación De Ropa Femenina En General), tales como: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Estadísticas y Censos, Alcaldía Municipal de Mejicanos.

Estas instituciones proporcionaron listados de las empresas con sus nombres, propietarios y direcciones, registradas y relacionadas con la actividad a la que se dedican.

Una vez recopilado los datos se confrontó y analizó la información contenida en los listados proporcionados para verificar su existencia y evitar la duplicidad de las microempresas que conformarán el universo, así, se seleccionó a los negocios que cumplieran con las características requeridas. Dando como resultado un universo de 19 microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir en el Municipio de Mejicanos, no se determinó ninguna muestra ya que el universo es pequeño; por lo tanto se tomó la decisión de utilizar todo el universo para la investigación.

## **7. Recopilación, presentación y análisis de datos.**

Para desarrollar la encuesta se utilizaron cuestionarios los cuales fueron completados mediante entrevistas personales con los propietarios y/o encargados de los negocios, lo cual permitió obtener información y además facilitar la interpretación de las preguntas.

La recolección de los datos se realizó en dos etapas:

### **a. Prueba Piloto del Cuestionario**

Esto se hizo con el objeto de detectar deficiencias en el cuestionario y llevar a cabo las correcciones pertinentes previas a realizar las encuestas definitivas. Para ello se entrevistaron 5 microempresarios que representan el 26% de la muestra.

### **b. Encuesta Definitiva**

Una vez realizada la prueba piloto y corregido el cuestionario el cual se utilizó para realizar la entrevista, por lo que los datos presentados en anexo 3 (Cuestionario) son el resultado de la encuesta realizada

a las 19 Microempresas fabricantes de prendas de Vestir Femeninas en el Municipio de Mejicanos del Departamento de San Salvador, efectuada con el objeto de conocer la situación de la administración financiera actual del sub sector antes mencionado.

## **B. Diagnóstico de la situación actual del sistema de planeación y control financiero.**

### **1. Principales Técnicas de Planeación Financiera.**

#### **a. Objetivos financieros (Pregunta #1)**

Al realizar la investigación, se identificó que los microempresarios dedicados a la producción de prendas de vestir femeninas en el Municipio de Mejicanos establecen objetivos financieros; sin embargo son del conocimiento exclusivo del propietario mismo ya que este los ha planteado de acuerdo a criterios empíricos y no basado en cifras financieras reales. Además estos objetivos no están establecidos por escrito, esto genera incertidumbre ya que los demás miembros del negocio no saben hacia donde se dirige financieramente la microempresa.

La gran parte de los microempresarios expresaron no definir objetivos financieros, simplemente vender la producción, recuperar los costos y obtener un margen de ganancia.

Con esto se puede deducir que los objetivos financieros son un elemento débil pues no tienen una visión clara de hacia donde orientan sus recursos productivos.

**b. Objetivos de Rentabilidad (Pregunta # 2)**

En este aspecto los microempresarios no sabían diferenciar entre objetivo rentabilidad y financieros, ya que al realizar ambas preguntas, la respuesta fue la misma; sin embargo algunos microempresarios mencionaron que establecían objetivos de rentabilidad basados en periodos históricos lo que les ha proporcionado cierta habilidad para el eficiente manejo y recuperación de la inversión.

Los microempresarios que contestaron que no establecían estos objetivos, es por el desconocimiento de los mismos.

**c. Objetivo Liquidez (Pregunta #3)**

Los microempresarios no tienen técnicamente establecido qué nivel de efectivo deben mantener para hacerle frente a sus obligaciones inmediatas, pero si contaban con el efectivo disponible.

**d. Políticas Financieras (Pregunta #4,5)**

La investigación determinó que la mayoría de microempresarios si establecían políticas que los orientaban al eficiente manejo de sus recursos. Además se identificó que estas políticas son conocidas y aplicadas exclusivamente por el propietario del negocio.

Las políticas más utilizadas por la mayoría de negocios son las de compra y venta de materia prima y producto respectivamente. Una de las políticas mas comunes es en la compra de materia prima ya que una parte de los microempresarios realiza las compras al crédito,

teniendo como plazo en la mayoría de los casos un mes como período de pago a los proveedores.

Otra de las políticas utilizadas por los microempresarios es la política de ventas pues se establece que ésta se realizará al crédito a un segmento de sus clientes, lo que genera que los clientes adquieran la mercadería hasta un mes plazo para cancelar.

**e. Estrategias financieras (Pregunta #6,7)**

En cuanto a las estrategias que definen los microempresarios, estas son establecidas por los propietarios tomando como base criterios empíricos y conocimientos de algunos competidores, sin embargo no están definidas de forma clara y precisa, más bien por experiencias y conocimientos históricos del negocio.

Entre las estrategias que se mencionan utilizan los microempresarios están las estrategias de ventas como la diversificación de precios y venta al crédito, otras estrategias están orientadas al uso óptimo de los materiales y materia prima minimizando de esta manera el desperdicio de telas, hilos, elásticos, y otros materiales relacionados con la confección de las prendas.

**f. Presupuestos Operacionales**

En lo concerniente a la utilización de los diferentes tipos de presupuestos operacionales por parte de los microempresarios, se determinó que en general no se utilizan como herramientas de administración y control de las operaciones financieras del negocio, pues en la mayoría de los casos no cuentan con los datos reales y

necesarios que permitan formular planes a corto y mediano plazo.

**1) Presupuesto de Ventas (Pregunta #8-14)**

En las microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir femeninas en el Municipio de Mejicanos, se observó que la mayoría de los propietarios entrevistados dicen realizar proyecciones de ventas, pero ellas no están fundamentadas en criterios técnicos.

Cabe mencionar que los segmentos a los cuales las microempresas dirigen su producción son en su mayoría los clientes detallistas, minoristas que son una fuente fundamental de ingreso y el segmento mayoristas son atendidos únicamente el 10.53% de las microempresas entrevistadas.

Esta segmentación, permite a los microempresarios ofrecer precios diversificados, siendo esta una eficiente estrategia de venta.

En lo referente a la determinación de precios estos son establecidos en su mayoría tomando como base los costos de producción más un porcentaje de ganancia, sin embargo algunos de los microempresarios toman en cuenta los precios de sus competidores más cercanos para establecer los propios.

**2) Presupuesto de Producción (Pregunta #15,16)**

Al llevar a cabo la investigación para determinar cuantos microempresarios proyectan su producción para un periodo determinado, se identificó que la mayoría de los microempresarios no la realizaban debido a que

la información con que contaba no reunía las características necesarias. Otro factor determinante es que en la mayoría de casos se trabaja en base a pedidos, por lo tanto se dificulta realizar proyecciones.

Por otra parte, los microempresarios que dicen realizar proyecciones para periodos determinados, manifestaron que se basan en los pedidos de los clientes, siendo esto una limitante, ya que ello no les provee de datos certeros al momento de realizar las proyecciones.

### **3) Presupuesto de Compras (Pregunta #17-19)**

Se determinó que los microempresarios en su mayoría realizan sus compras al crédito, esto se debe a dos factores; el primer factor se debe a la poca disponibilidad de efectivo, y el segundo factor son las ventas al crédito que estas realizan, lo que implica un período de recuperación de las cuentas por cobrar.

Se identificó que el método que utilizan los microempresarios para cuantificar las cantidades necesarias de materia prima y materiales que se utilizan en el proceso de fabricación y realizar la compra de estos es en base a los pedidos de los clientes.

### **4) Inventarios (Pregunta #20)**

De acuerdo a los datos reflejados en la investigación, se pudo determinar que la mayoría de los microempresarios no aplicaban un sistema para el

manejo y control de los inventarios, esto deja en evidencia la poca administración de la materia prima y materiales que se utilizan en el proceso productivo. Lo anterior se genera debido a que los microempresarios no mantenían altos niveles de inventario, pues lo adquiere conforme a la cantidad de materiales que necesita en un momento determinado, ya que la mayoría trabaja en base a pedidos y no con una producción estándar.

Por otra parte, los microempresarios que si aplican un sistema de control y manejo de inventarios, lo hacen mediante un método informal y poco confiable, pues en muchos de los casos se utiliza una libreta de anotaciones donde se lleva el control de entrada y salida de materiales. Otros emplean hojas de requisición, que simplemente son hojas donde detallan la cantidad y tipo de material que necesitan, esto sin ningún formato establecido, sin embargo provee al microempresario de la información necesaria para llevar pequeños registros de la materia prima y materiales utilizados durante un día de producción.

**g. Presupuestos Financieros (Pregunta #26-29)**

La investigación identificó la deficiencia e inexactitud de la información financiera necesaria y adecuada para realizar este tipo de presupuestos, lo anterior significa que para que un microempresario pueda aplicar este tipo de presupuesto debe iniciar con la implementación de los presupuestos operativos mencionados anteriormente, lo que permitirá obtener datos confiables para desarrollar este tipo de presupuesto.

### **1) Presupuesto de Efectivo**

Dentro de la Administración del efectivo, en las microempresas investigadas se pudo determinar que la mayoría de los negocios no cuenta con el disponible necesario para hacerle frente a las obligaciones que pueden contraer y que no estén contempladas, esto implica que de presentarse algún imprevisto donde se requiera de efectivo, complicará las operaciones del negocio.

### **2) Estados Financieros Presupuestados**

En lo que respecta a los estados financieros se determinó que la mayoría de los microempresarios dicen elaborar registros contables tanto de manera formal é informal, siendo los mas utilizados los registros informales. Sin embargo muchos de estos registros no reflejan información contable objetiva de la cual pueda realizarse un análisis financiero que refleje la posición económica y financiera en un periodo determinado.

Una minoría de microempresarios llevan registros contables formales tales como libro diario, que es donde reflejan las entradas y salidas de efectivo; solamente un microempresario de los entrevistados realiza Balance General y Estado Resultado. Esto deja en evidencia la deficiente administración financiera de los recursos con que cuenta y la falta de herramientas de planeación y control dentro de la microempresa.

## **2. Principales técnicas de Control Financiero.**

### **a. Control a través de Razones Financieras**

Las microempresas objeto de estudio no cuentan con estados financieros estructurados que permitan el control a través de razones financieras.

### **b. Control Presupuestario**

Según la investigación, difícilmente puede aplicarse un control presupuestario a las pocas herramientas utilizadas en las microempresas, ya que presentan deficiencias en la información.

### **c. Punto de Equilibrio de las ventas.**

Debido a la complejidad para la realización de este tipo de control, los microempresarios desconocen el uso de esta herramienta que podría permitirles conocer de forma certera el nivel de ventas óptimo en el cual los gastos son iguales a los ingresos y determinar con ello el volumen de ventas para obtener un determinado horizonte de ganancias.

### **3. Conclusiones**

Con el objetivo de plantear los aspectos de mayor relevancia de la situación actual de la Microempresa Dedicada a la Fabricación de Prendas de Vestir en el Municipio de Mejicanos en el Departamento de San Salvador, identificados durante el desarrollo de la investigación, se detallan a continuación las siguientes conclusiones.

- a. La investigación reveló que uno de los factores que influye en la carencia de herramientas presupuestarias formales de las microempresas es el nivel académico de los propietarios, el cual oscila entre plan Básico y el Bachillerato; esto dificulta el tener un panorama más amplio en la eficiente gestión financiera del negocio, pues no poseen los conocimientos administrativos y financieros necesarios que les permita emplear herramientas técnicas para el eficiente control de los recursos, sin embargo la experiencia les permite efectuar sus operaciones de tal manera que puedan recuperar en su mayoría sus inversiones .
- b. Se identificó que en la mayoría de las microempresas investigadas el número de trabajadores oscila entre tres y cinco, compuestos en su mayoría por miembros del grupo familiar, lo que deja en evidencia que el jefe de familia es, por lo general, quien cumple con las funciones de administrador, centralizando así la toma de decisiones, delegando responsabilidad únicamente en lo relacionado a la distribución del trabajo; la persona delegada no tiene instrucciones escritas que respalden su acción.
- c. Generalmente, los microempresarios se aprovisionan de materia prima y materiales para periodos cortos (semana

o mes); sin embargo se constató que las herramientas utilizadas para el control de estos, no reflejan un inventario real de las existencias.

- d. La carencia de registros contables formales como una herramienta de control, dificulta que el microempresario obtenga información exacta, confiable y oportuna para el control y análisis de la posición financiera y económica del negocio.
- e. En lo referente a objetivos, políticas y estrategias financieras, que son herramientas necesarias para la planeación financiera, se identificó que esta información es exclusivamente del conocimiento del propietario del negocio, sin embargo no están plasmados en un documento, de tal manera que puedan ser consultadas y dadas a conocer en el momento que se requiera.
- f. La investigación reflejó la inexistencia de planificación presupuestaria en la mayoría de las microempresas, debido a que generalmente trabajan con base a pedidos de clientes; esto representa un obstáculo al momento de efectuar proyecciones en las Ventas, Producción, Compras e inventarios.
- g. La realización de esta investigación ha dejado en evidencia la importancia de implementar herramientas técnicas que les permitan a los microempresarios conocer datos importantes que faciliten la eficiente planeación y control de los recursos financieros con que cuenta.
- h. Como conclusión final, se identificó que solo 4 de los 19 microempresarios entrevistados realizan registros contables formales, y por consiguiente están legalmente registrados en el Ministerio de Hacienda.

#### **4. Recomendaciones**

- a. Brindar asesoría técnica que permita actualizar y enriquecer los conocimientos generales sobre el uso de herramientas que faciliten la eficiente planeación y control de los recursos financieros de la microempresa.
- b. Se recomienda delegar algunas funciones que a criterio del propietario puedan ser desempeñadas por otras personas.
- c. Establecer controles reales de inventario, mediante el uso de una herramienta técnica, le permitirá al microempresario programar el abastecimiento de materia prima y materiales en cantidades y momentos precisos.
- d. Es necesario que el microempresario implemente el uso de registros contables diarios de sus operaciones, pues estos se convertirán en la fuente de información que será utilizada en la elaboración de Estados que permitan establecer la posición Económica y Financiera del negocio.
- e. Es necesario que los microempresarios establezcan por escrito objetivos, políticas, estrategias y procedimientos que les permitan orientar la eficiente administración de los recursos financieros con los que cuenta el negocio, ya que podría darse el caso que en su ausencia(proprietario) la persona encargada pueda aplicarlos correctamente y transmitirlos al resto de los empleados.
- f. Es necesario que el microempresario implemente controles diarios de sus Ventas, Producción, Compras e Inventarios; ya que estos datos históricos se convertirán en la fuente de información que servirá de base para realizar proyecciones presupuestarias

- g. Tomar en cuenta que la implementación de la Guía práctica de asesoramiento financiero en su negocio, facilitará la administración de sus recursos a través de la aplicación de herramientas técnicas de fácil elaboración.
- h. Para finalizar, se recomienda que las microempresas que no están registradas legalmente, realicen los procedimientos de inscripción necesarios para legalizar su negocio, esto con dos objetivos: evitar cualquier sanción de multa e infracciones por evasión de impuesto (En caso de que las microempresas presenten ingresos por venta menores a \$5,714.23 y cuando el total de su activo sea menor a \$2,275.81 están excluidos de calidad de contribuyentes); y tener un respaldo para ser un candidato al solicitar financiamiento con instituciones bancarias, estos pasos serán detallados en el anexo 4.

**CAPITULO III**  
**DISEÑO DE UNA GUÍA PRÁCTICA PARA EL ASESORAMIENTO FINANCIERO DE**  
**LA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR**  
**FEMENINAS EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS DEL**  
**DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR**

**A. Justificación**

Debido a la necesidad de crecimiento del sector microempresarial en general y específicamente de la microempresa dedicada a la Fabricación de Prendas de Vestir Femeninas en el Municipio de Mejicanos, y debido a la escasa aplicación de herramientas técnicas para la planeación y control, se ha diseñado una Guía Práctica para el Asesoramiento Financiero, la cual facilitará la eficiente gestión de los recursos de la microempresa logrando con ello obtener información suficiente que permita al microempresario tomar decisiones acertadas que orienten el desarrollo de las actividades hacia el cumplimiento de los objetivos.

**B. Alcance**

Esta Guía esta orientada a la microempresarios de acumulación simple, es decir; a las microempresas en las que los recursos productivos generan ingresos que logran cubrir sus costos de actividad, aunque, sin alcanzar los excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento; que cuenten o no con registros formales, ya que la guía proporcionará herramientas que permitan registrar datos de las operaciones diarias que desarrolla la microempresa, logrando así, obtener la información necesaria para desarrollar las herramientas contenidas en la guía de asesoramiento financiero como los presupuestos operacionales y financieros, estados presupuestados, punto

de equilibrio y análisis a través de razones financieras; cabe mencionar que aquellas microempresas que no posean registros formales de sus operaciones, iniciarán sus proyecciones basadas en datos estimados, que aunque; poco confiables serán la base para realizar proyecciones futuras.

Este documento servirá para brindar un asesoramiento de tipo financiero a los microempresarios dedicados a la fabricación de prendas de vestir, esta guía podrá ser aplicada a todas aquellas microempresas que deseen optimizar su nivel de rentabilidad lo cual será posible a través de la incorporación de Objetivos, políticas y estrategias financieras y la implementación esta guía práctica pero además de las decisiones que se tomen basados en el análisis de los resultados.

Además, la Guía proporcionará las bases para enriquecer los conocimientos de los microempresarios en materia financiera, hasta hoy, empíricos, permitiendo de esta manera que sus operaciones sean más organizadas.

Debido a que la guía esta orientada al segmento de la microempresa de acumulación simple, y debido al bajo nivel de conocimientos del manejo financiero, no se han incorporado dos herramientas presupuestales de carácter financiero como son el presupuesto de inversión y recuperación de capital y el estado de flujo de efectivo, ya que su elaboración presenta un alto grado de complejidad, y para el caso del presupuesto de recuperación e inversión de capital se necesita que la microempresa tenga excedente de capital suficiente para invertir.

## **C. Objetivos**

### **1. Objetivo General**

Brindar asesoría técnica a los microempresarios para enriquecer y actualizar los conocimientos básicos sobre el uso de herramientas que optimicen la eficiente administración y control de los recursos financieros de la microempresa.

### **2. Objetivos Específicos**

- a. Diseñar herramientas de fácil aplicación que permitan a los microempresarios implementar sistemas de planeación y control financiero básicos
- b. Proporcionar asesoría técnica para la eficiente gestión de los recursos financieros con que cuenta el microempresario.
- c. Facilitar a los microempresarios la eficiente toma de decisiones en materia financiera, a través del análisis de la información resultante de la aplicación de la guía práctica de asesoramiento financiero.

## **D. Principales Técnicas de Planeación Financiera.**

En el desarrollo de esta guía de Asesoramiento financiero, los microempresarios aprenderán a utilizar las Principales Técnicas de Planeación Financiera expresadas en términos sencillos de manera que se facilite su comprensión y su aplicación.

### **1. Objetivos Financieros**

El principal objetivo de la función financiera es maximizar la riqueza de los accionistas, para el caso, la inversión que realiza el microempresario.

Los objetivos financieros son los fines hacia los cuales se orienta no sólo la planeación y el control, sino también la organización y ejecución en toda la microempresa. Así, el administrador financiero se ve en la necesidad a tomar decisiones en cuanto a rentabilidad y liquidez, ya que estos objetivos están relacionados inversamente, es decir, a mayor rentabilidad menor liquidez y viceversa.

Se describe a continuación cada uno de estos objetivos.

## **2. Objetivos de Rentabilidad**

La rentabilidad se mide por la capacidad de maximizar el rendimiento de la inversión en el corto plazo a través del mejor uso de los activos de operación de la microempresa.

Es a dicho objetivo que se le debe dar mayor énfasis por la necesidad de percibir beneficios para sostener la microempresa en el futuro; además, sin un buen índice de rentabilidad, a esta se le dificultaría financiarse con fondos externos.

## **3. Objetivo Liquidez**

Contar con el efectivo líquido ó con activos de fácil realización es uno de los objetivos prioritarios de todos los microempresarios, ya que esto constituye la forma de hacerle frente a las necesidades y obligaciones inmediatas ó para contrarrestar eventualidades.

Ejemplos para la redacción de objetivos financieros en la microempresa.

- Administrar eficientemente los recursos monetarios con que cuenta la microempresa.

- Buscar fuentes de financiamiento que permitan obtener la inversión necesaria para la expansión y crecimiento del negocio.
- Planear y controlar eficientemente las utilidades.
- Minimizar los costos mediante la utilización de los recursos con que se cuenta para la producción.
- Buscar alternativas de inversión tales como; obtención de maquinaria y equipo, compra de materia prima y materiales, en caso de que la microempresa experimente crecimiento significativo.
- Mantener un nivel de efectivo con el que le pueda hacer frente a las obligaciones inmediatas.

#### **4. Políticas Financieras**

Servirán de guía para la toma de decisiones y se formularán para facilitar el logro de los objetivos financieros. Estas políticas se orientarán a aspectos importantes como: ventas, producción, compras, inventarios, efectivo, endeudamiento y otros concernientes al área financiera. A continuación se presentan una serie de ejemplos que facilitarán la redacción de las políticas propias de la microempresa.

##### **a. Políticas de Venta**

- Fijar los precios de artículos tomando en cuenta los costos de producción propio y teniendo como referencia los precios de la competencia; más un margen de ganancia.
- Conceder créditos a los clientes sin extenderlos a más de treinta días, exceptuando casos de clientes preferentes.
- Ofrecer descuentos por pronto pago a los clientes.

- Determinar la tasa de interés que se cobrará por las ventas al crédito.

**b. Políticas de Producción**

- Se elaboran productos tomando en cuentas las temporadas de mayores ventas.
- Se produce según pedidos confirmados si estos existen.
- Se producen como limite para cubrir ventas de veinte y máximo sesenta días.
- Brindar mantenimiento constante a la maquinaria y equipo utilizado en la producción, logrando con ello un máximo rendimiento de las mismas.

**c. Políticas de Compras de Materia Prima y Materiales**

- Se realizarán diferentes cotizaciones de precio antes de escoger un proveedor específico.
- Las compras realizadas al crédito no excederán de treinta días.
- Se comprará como límite para cubrir necesidades de materia prima y materiales para un periodo de treinta y máximo sesenta días.
- Realizar las compras de materia prima y materiales con un mes de anticipación.
- Las compras se efectúan en un sesenta por ciento al contado y un cuarenta por ciento al contado.

**d. Políticas de Inventarios**

- Mantener un nivel mínimo de materia prima y materiales para cubrir necesidades treinta días, y un máximo de cuarenta y cinco días.
- Se utilizará un método de inventario PEPS (primeras entradas, primeras salidas) para el manejo de materia prima y materiales.

- Llevar un control riguroso de los desperdicios de los materiales para la reducción de los costos.

#### **e. Políticas de efectivo**

- Mantener un nivel mínimo de dinero en efectivo en caja y bancos para cubrir necesidades inmediatas.
- El pago a proveedores se efectuarán mensualmente

### **5. Estrategias Financieras**

Las estrategias permitirán la formulación de acciones a seguir en determinadas situaciones para facilitar el cumplimiento de las metas. Por ejemplo:

- La administración eficiente de los recursos monetarios con los que cuenta la microempresa, podrá realizarse a través de la aplicación de los presupuestos financieros, el presupuesto de flujo de efectivo, estado de resultado y balance general.
- Evaluar las mejores alternativas de financiamiento ofrecidas en el mercado financiero, para elegir aquella alternativa que ofrezca mejores beneficios en cuanto a intereses y plazo al obtener los fondos requeridos.
- Aplicar un sistema presupuestario que permita administrar eficientemente los recursos con los que cuenta con la microempresa, a fin de minimizar los costos y generar un mayor rendimiento.

## 6. Presupuestos Operacionales

### a. Presupuesto de ventas

De acuerdo al diagnóstico de la situación actual de los microempresarios, se pudo determinar dos condiciones con respecto al control y registro de operaciones, el 57.89% lleva solamente registros informales, el 21.05% no llevan ningún registro (ver anexo 3, pregunta 28); por ello se hace necesario elaborar formularios de registro de datos para aquellos microempresarios que carecen de estas herramientas, y así, recolectar información confiable para elaborar con mayor certeza las herramientas financieras.

A continuación se presenta un esquema el cual muestra el procedimiento para llegar a elaborar el presupuesto de ventas tomando en cuenta las condiciones de registro de datos.

<b>Pasos a seguir para elaborar el Presupuesto de Ventas</b>		
<b>Microempresarios sin Registros Formales</b>		<b>Microempresarios con Registros Formales</b>
- Comprobante de ventas contado		
- Comprobante de ventas crédito		- Crédito Fiscal
- Registro ventas Diario Unidades		- Consumidor Final
- Registro Ventas Diario Dólares		- Registro Consolidado Ventas
- Registro Consolidado Ventas		
	<b>Pronóstico de Ventas Método Incremental</b>	
		
	<b>Determinación de la Participación de Ventas Mensual</b>	
		
	<b>Elaboración del Presupuesto de Ventas</b>	

A continuación se presentan los procedimientos que se utilizarán para el registro de la información que será necesaria para la elaboración de los presupuestos (Ver caso práctico en Anexo 5)

<b>Comprobante de Venta al contado (Formulario V-1)</b>	<b>Requerimientos</b>
El objetivo de este comprobante es registrar las ventas diarias que se han efectuado al contado, logrando con ello establecer el monto exacto de las ventas al final del día; y que servirá de base para el establecimiento de las ventas mensuales. Este formulario cumple la función de una factura interna para registrar las ventas al contado.	1. Haber realizado alguna venta al contado

<b>No</b>	<b>Procedimiento para completar el comprobante de venta al Contado</b>
1.	Colocar el nombre del cliente
2.	Colocar la fecha en que se realiza la venta
3.	En la columna de producto aparecerá el nombre de los productos que ofrece la microempresa.
4.	En la columna de unidades colocar el número de unidades del producto que se vendió.
5.	En la columna de precio unitario, se coloca el precio de cada unidad de producto vendido.
6.	Para llenar la columna de Total se multiplica el número de unidades vendidas por el precio unitario.
7.	Para finalizar se realiza la sumatoria de los valores de la columna total con lo que se encontraran las ventas totales

Al finalizar el día, se sumarán los totales de cada comprobante para establecer la venta diaria. Esta venta deberá anotarse en el registro mensual de ventas (formulario V-3), sumando con el total de ventas al crédito (formulario V-2)

Comprobante de Venta al crédito (Formulario V-2)	Requerimientos
El propósito de este comprobante, es llevar un registro ordenado por cliente de las ventas que se realizan al crédito, pues en el se detallan los datos generales de cliente a quien se le otorga el crédito. Además, puede reflejarse en este formulario los abonos que el cliente haga a su crédito y el saldo que queda pendiente.	1. Haber realizado alguna venta al crédito

No	Procedimiento para completar el comprobante de venta al Crédito
1.	Completar encabezado
2.	Completar los datos generales del cliente, nombre, dirección y teléfono.
3.	En la casilla Condiciones, se debe establecer el plazo para el cual ha sido otorgado el crédito, así como el interés que generará el mismo.
4.	En la casilla de Fecha Inicial, se colocará la fecha exacta en que fue otorgado el crédito.
5.	En la casilla de Fecha Vencimiento, se colocará la fecha en la cual expirará el plazo para cancelar el crédito.
6.	En la columna de Producto aparecerá el nombre de los productos que ofrece la microempresa.
7.	En la columna Unidades, se detallará el número de unidades de producto que se vende.
8.	En la columna de Precio Unitario, se escribe el precio de venta por cada unidad de producto.
9.	Para llenar la columna de sub-total se multiplica el número de unidades vendidas por el precio unitario.
10.	Para encontrar el Total de la venta al crédito se sumarán los valores de la columna subtotal.
11.	En la columna fecha de abono, se anotarán la fecha en que el cliente realiza abonos parciales.
12.	En la columna Cantidad Abonada se anotará el valor del abono en dólares.
13.	Si se realizan abonos estos se restarán del total de la venta al crédito reflejando así el nuevo saldo en la columna respectiva.

Al finalizar el día, se sumarán los totales de los comprobantes de cada cliente para establecer la venta diaria. Esta venta deberá anotarse en el registro de ventas Mensual (formulario V-3) sumado con el total de ventas al contado. (Formulario V-1)

Registro de ventas diarias en unidades (Formulario V-3)	Requerimientos
Este formulario se ha diseñado con la finalidad de recopilar las ventas diarias de unidades por cada producto y establecer un consolidado al final del mes. Este registro será utilizado para obtener los datos históricos que servirán de base para realizar el pronóstico de unidades a vender para el próximo período. Además, se ha dividido por quincenas, pues esto facilitará el registro manual de las ventas diarias en unidades.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprobante de Ventas al contado (formulario V-1)</li> <li>2. Comprobante de Ventas al crédito (formulario V-2)</li> </ol>

No	Procedimiento para llenar el formulario de registro de ventas diarias en unidades
1.	Completar encabezado
2.	Completar los datos correspondientes a mes y año
3.	En la columna producto aparecerá el nombre de los productos que ofrece la microempresa.
4.	Las columnas enumeradas del 1 al 31, representan los días del mes; en cada una de ellas se anotará la venta diaria en unidades correspondiente a cada fecha del mes este valor es la sumatoria de ventas diarias al crédito y al contado (formulario V-2 y V-1 respectivamente); tomando en cuenta que las fechas en las que no se trabaje ó no se registre alguna venta las columnas quedarán vacías
5.	En la columna subtotal quincenal, se anota la sumatoria de las ventas de cada producto correspondiente a cada quincena.
6.	En la casilla total mensual se anotará el valor que resulta de sumar los subtotales quincenales correspondientes a cada producto; con lo que establecerá la venta mensual total de todos los productos de la microempresa.

Se utilizará una hoja de este formulario para cada mes, es decir, que se utilizarán doce hojas para todo el año.

Este es un formulario de uso múltiple, ya su formato permite utilizarlo además para llevar un registro de unidades a producir, registro de compras diarias, etc. Solamente se le debe cambiar nombre al formulario

<b>Registro de ventas diarias en Dólares. (Formulario V-4)</b>	<b>Requerimientos</b>
Este formulario se ha diseñado con la finalidad de recopilar las ventas diarias en dólares por cada producto y establecer un consolidado al final del mes. Al igual que el cuadro de control de venta diaria en unidades, este formulario se ha dividido por quincenas, pues esto facilitará el registro manual de las ventas diarias en dólares.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprobante de Ventas al contado (formulario V-1)</li> <li>2. Comprobante de Ventas al crédito (formulario V-2)</li> </ol>

<b>No</b>	<b>Procedimiento para llenar el formulario de registro de ventas diarias en unidades</b>
1.	Completar encabezado
2.	Completar los datos correspondientes al Mes y Año
3.	En la columna Producto aparecerá el nombre de los productos que ofrece la microempresa.
4.	Las columnas enumeradas del 1 al 31, representan los días del mes; en cada una de ellas se anotará la venta diaria en dólares correspondiente a cada fecha del mes que resulta de sumar las ventas diarias al crédito y al contado (formulario V-2 y V-1 respectivamente); tomando en cuenta que las fechas en las que no se trabaje o no se registre alguna venta las columnas quedarán vacías.
5.	En la columna de Subtotal quincenal, se sumará todas las columnas correspondientes a cada producto; con lo que establecerá la venta quincenal en dólares.
6.	En la casilla del Total Mensual se colocará la sumatoria de las ventas quincenales.

Se utilizará una hoja de este formulario para cada mes, es decir, que se utilizarán doce hojas para todo el año.

Este es un formulario de uso múltiple, ya su formato permite utilizarlo además para llevar un registro de unidades a producir, registro de compras diarias, etc. Solamente se le debe cambiar nombre al formulario.

<b>Registro Mensual de Ventas (Formulario V-5)</b>	<b>Requerimientos</b>
Este Registro se ha elaborado con el propósito de recolectar la información referente a las ventas mensuales, para facilitar la realización de las proyecciones para el siguiente período. Este es el resumen del formulario de registro de ventas diarias en unidades y dólares (formulario V-3 y V-4)	1.Registro de ventas diarias en unidades (formulario V-3) 2.Registro de ventas diarias en Dólares (formulario V-4)

<b>No</b>	<b>Procedimiento para llenar el formulario de registro mensual de ventas</b>
1.	Completar el encabezado
2.	Colocar los nombres de los productos de los cuales se esta registrando la venta
3.	Bajo el nombre del producto, se coloca el precio unitario vigente del mismo, como referencia para establecer que las cantidades en dólares son el resultado de la multiplicación del número de unidades por precio unitario
4.	Auxiliándose del formulario V-3 colocar en la columna unidades el total correspondiente a cada mes y a cada producto.
5.	Auxiliándose del formulario V-4 colocar en la columna dólares el total correspondiente a cada mes y a cada producto.
6.	En la columna total mensual se colocará la sumatoria de las unidades y dólares de cada producto en el mes correspondiente
7.	En la fila total anual se colocará la sumatoria de las unidades y dólares de cada producto

Pronóstico anual de Ventas Por el Método Incremental (formulario V-6)	Requerimientos
<p>Para la presente guía se ha elegido la elaboración del pronóstico a través del método incremental; la ventaja de utilizar este método consiste en la simplicidad de los cálculos aritméticos, ya que no utilizan ninguna fórmula complicada. Es recomendable este método para aquellos microempresas que carecen de conocimientos técnicos, que le permiten analizar los factores económicos y mercadológicos que influyen en sus operaciones</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocer como mínimo el historial de las ventas de los últimos cuatro años. En el caso de los microempresarios que no tienen registro de datos, deben estimar las ventas de los cuatro años anteriores.</li> <li>2. Estimaciones de las ventas de los últimos cuatro años para el caso de los microempresarios que no tienen registros de sus operaciones</li> </ol>

No	Procedimiento para determinar el pronóstico anual de ventas a través del método incremental: Este procedimiento se realiza para cada producto de la microempresa																				
1.	Ordenar el historial de las ventas ya sea reales o estimadas, tomando en cuenta que el más antiguo será el primero que anote, y el más reciente será el último																				
2.	Anotar las ventas en unidades correspondientes a cada año, en la columna Ventas en Unidades																				
3.	Para obtener los datos que corresponden a la columna Incrementos, se realiza la siguiente resta (año 2 - año 1) y se coloca el dato en la columna del año 2, y así consecutivamente hasta completar la columna con todos los años																				
4.	<p>Para completar la columna "porcentaje de incremento" se utiliza la siguiente fórmula aritmética, cabe mencionar que los valores correspondientes a las ventas en unidades son hipotéticos, para facilitar la comprensión de la Guía.</p> <table border="1" data-bbox="268 764 1734 915"> <tr> <td data-bbox="268 764 579 841">1) % de Incremento =</td> <td data-bbox="585 764 852 841"><math>\frac{\text{año 2}}{\text{Año 1}}</math></td> <td data-bbox="858 764 1045 841">-1 x 100</td> <td data-bbox="1052 764 1239 841"></td> <td data-bbox="1245 764 1734 841">4) % de Incremento = 0.101851 x 100</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 841 579 862"></td> <td data-bbox="585 841 852 862">476</td> <td data-bbox="858 841 1045 862"></td> <td data-bbox="1052 841 1239 862"></td> <td data-bbox="1245 841 1734 862"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 862 579 883">2) % de Incremento =</td> <td data-bbox="585 862 852 883"></td> <td data-bbox="858 862 1045 883">-1 x 100</td> <td data-bbox="1052 862 1239 883"></td> <td data-bbox="1245 862 1734 883">5) % de Incremento = 10.19%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 883 579 915"></td> <td data-bbox="585 883 852 915">432</td> <td data-bbox="858 883 1045 915"></td> <td data-bbox="1052 883 1239 915"></td> <td data-bbox="1245 883 1734 915"></td> </tr> </table> <p data-bbox="268 938 1045 959">3) % de Incremento = <math>\frac{1.101851}{-1} \times 100</math></p> <p data-bbox="268 987 1734 1008">Y el resultado se anota en la columna del año 2, y así sucesivamente hasta completar la columna de % de incremento</p>	1) % de Incremento =	$\frac{\text{año 2}}{\text{Año 1}}$	-1 x 100		4) % de Incremento = 0.101851 x 100		476				2) % de Incremento =		-1 x 100		5) % de Incremento = 10.19%		432			
1) % de Incremento =	$\frac{\text{año 2}}{\text{Año 1}}$	-1 x 100		4) % de Incremento = 0.101851 x 100																	
	476																				
2) % de Incremento =		-1 x 100		5) % de Incremento = 10.19%																	
	432																				
5.	Una vez obtenidos los porcentajes de incrementos para todos los años, estos deben sumarse para obtener un incremento total, cabe mencionar que si existen porcentajes negativos estos deberán restarse y la sumatoria se coloca en la fila TOTAL																				
6.	El porcentaje total deberá dividirse entre el número de años que han sido considerados excepto el mas antiguo (para el caso es el año 2000), obteniendo con ello lo que se llama una media aritmética que es un promedio de los 3 años, el resultado se coloca en la fila Media Aritmética																				
7.	El porcentaje resultante de la división anterior (media aritmética) deberá multiplicarse por las ventas del año mas reciente (2003). Esta multiplicación dará como resultado el número de unidades que deberá incrementarse a las ventas (77 unidades) y se colocan en el campo unidades a incrementar																				
8.	Una vez obtenidas las unidades de incremento, estas se suman a las unidades del año mas reciente (2003), lo que representa el pronóstico anual de ventas en unidades por producto																				

**Participación de las ventas mensuales con relación  
a las ventas anuales**

Una vez elaborado el pronóstico de ventas anual, deberá ser distribuido entre los doce meses del año, tomando en cuenta que para cada mes existe un porcentaje de ventas diferente con respecto al otro, ya que existen variaciones que permite determinar en que meses aumenta ó disminuye la venta. El detalle de esa distribución se presenta en formulario V-7

Participación de las Ventas Mensuales con Relación a las Anuales (formulario V-7)		Requerimientos
El propósito de este formulario es determinar la participación porcentual de las ventas, para realizar la distribución de las ventas pronosticadas entre los doce meses del año. Si no se cuenta con datos reales que permitan establecer este nivel de ventas, se realizará bajo una estimación aproximada de ventas con respecto al año anterior		2. Registro mensual de ventas (formulario V-5)
No	Procedimiento para determinar la participación de las ventas anuales por cada producto	
1.	Completar el encabezado	
2.	En la columna Ventas en Unidades del Período Anterior, Anotar la información correspondiente a las ventas en unidades de cada mes del período anterior (para el caso año 2003) por producto que se obtienen del formulario V-5 (registro mensual de ventas) específicamente de la columna unidades. Este paso se realiza cuando ya se tienen registros de años anteriores; de lo contrario se estimará el nivel de ventas mensual en unidades para cada mes; tomando en cuenta las ventas anuales estimadas colocadas en el pronóstico de ventas, específicamente el valor del año 2003 que deberá ser distribuido de acuerdo a las variaciones mensuales de ventas como se representa en el caso práctico	
3.	<p>Establecer el porcentaje que representa las ventas de cada mes del período anterior, con relación a las ventas anuales por producto, utilizando la fórmula siguiente:</p> <p><b>(Total mes ÷ total anual) x 100</b></p> <p>Ejemplo para determinar el porcentaje de variación del mes de enero del 2003</p> <p>Enero = 29 Unidades  Total Anual = 615 unidades  29 unidades/615 unidades = (0.04715)*(100%)= 4.71%</p> <p>El 4.71% representa el valor que se multiplica por las unidades presupuestadas para el año 2004, para obtener las ventas representativas presupuestadas del mes de enero del mismo año (ver formulario V-8)</p> <p>Este mismo procedimiento se sigue para completar los otros meses</p>	
4.	Luego de haber obtenido los porcentajes mensuales (Porcentaje representativo) se trasladan a la fila de Distribución Porcentual del formulario V-8 del Pronóstico de ventas por producto	

Pronóstico de Ventas (formulario V-8)	Requerimientos
El objetivo de este formulario es documentar el pronóstico anual de las ventas durante un periodo determinado; el pronóstico de ventas es la premisa para la elaboración del presupuesto de ventas.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pronóstico anual de Ventas(formulario V-6)</li> <li>2. Participación de las ventas mensuales con relación a las ventas anuales (Formulario V-7)</li> </ol>

No	<b>Procedimiento para llenar el Formulario del Pronóstico de Ventas</b> <b>El procedimiento se realiza para cada producto</b>
1.	Completar el encabezado
2.	Colocar los nombres de los productos que elabora la microempresa en la casilla correspondiente
3.	Del formulario V-7, se extraen los valores de la columna Porcentaje representativo correspondientes a cada mes y producto y se anotan en la fila de distribución Porcentual, verificando que la suma de toda las columnas totalice el 100 %. Esto servirá de base para la distribución de las ventas mensuales en unidades del pronóstico previamente calculado (formulario V-6)
4.	Anotar el total de unidades pronosticadas de cada producto (formulario V-6) en la columna total anual
5.	<p>Para obtener el número de unidades que corresponderán a cada mes deberá realizarse el siguiente cálculo.</p> <p>Se toma la distribución porcentual correspondiente a cada mes y se multiplica por el total anual de unidades pronosticadas así:</p> <p>De acuerdo al ejemplo detallado en el formulario V-7, al mes de enero le corresponde el 4.72% del total de las ventas anuales; por lo tanto este porcentaje deberá multiplicarse por el total de unidades pronosticadas para el año 2004 en el formulario V-6 para cada producto, así:</p> <p>Porcentaje mes de enero :4.71%</p> <p>Unidades pronosticadas 2004 :692 unidades</p> <p><math>0.471 \times 692 = 32.59</math> que es equivalente a 32 unidades</p> <p>El resultado anterior implica que para el mes de enero se ha pronosticado vender 32 Unidades, ya que los números decimales no pueden tomarse como una unidad entera. A menos que el primer decimal sea mayor a 5. Y así sucesivamente para cada mes y cada producto</p>

Presupuesto de Ventas (formulario V-9)	Requerimientos
Este presupuesto permitirá proyectar las ventas para un período determinado, proveerá un estimado de futuros ingresos que percibirá la microempresa. Además, sirve para planificación producción, control de inventarios, promociones, etc. Prácticamente todas las actividades están relacionadas a la proyección de las ventas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pronóstico anual de Ventas (formulario V-6)</li> <li>2. Participación de las ventas mensuales con relación a las ventas anuales (Formulario V-7)</li> </ol>

No	Procedimiento para llenar el formulario del Presupuesto de Ventas										
1.	Completar el encabezado										
2.	Colocar los nombres de los productos elaborados por la microempresa en el mismo orden del pronóstico de ventas (formulario V-6)										
3.	Del pronóstico de ventas (formulario V-6), se toman las unidades pronosticadas para cada mes y producto correspondiente y se colocan en la fila de unidades pronosticadas										
4.	En la fila de precio de venta, se anota el precio de venta al cual se ofertara el producto										
5.	<p>Para completar la fila de ventas presupuestadas deberá hacerse de la siguiente manera:            Para cada mes multiplicar la fila de unidades pronosticadas por el precio de venta unitario, y el resultado se anota en la fila de ventas presupuestadas correspondiente al mes calculado.</p> <table border="1" data-bbox="273 901 1528 950"> <tr> <td>Unidades Presupuestadas =</td> <td>Unidades Pronosticadas</td> <td>X</td> <td>Precio de Venta</td> </tr> </table> <table border="1" data-bbox="273 982 1528 1052"> <tr> <td>Unidades Presupuestadas mes de enero =</td> <td>32 unidades</td> <td>X</td> <td>\$5.00</td> <td>=</td> <td>\$160.00</td> </tr> </table> <p>Este procedimiento debe realizarse para cada mes</p>	Unidades Presupuestadas =	Unidades Pronosticadas	X	Precio de Venta	Unidades Presupuestadas mes de enero =	32 unidades	X	\$5.00	=	\$160.00
Unidades Presupuestadas =	Unidades Pronosticadas	X	Precio de Venta								
Unidades Presupuestadas mes de enero =	32 unidades	X	\$5.00	=	\$160.00						

<b>Consolidado Anual del Presupuesto de Ventas (formulario V-10)</b>	<b>Requerimientos</b>
El objetivo de este formulario es reunir los valores de todos los productos en un solo consolidado, con esto se facilitará obtener los valores mensuales del flujo de efectivo	1. Presupuesto de Ventas (formulario V-9)

<b>No</b>	<b>Procedimiento para elaborar el consolidado del presupuesto de ventas</b>
1.	Completar el encabezado
2.	Colocar los nombres de los productos en las casillas correspondientes
3.	Colocar en cada columna, el valor de las ventas presupuestadas en unidades y dólares correspondiente a cada mes y producto (Formulario V-9), hasta completar cada uno de ellos
4.	Una vez Completadas estas casillas, el próximo paso es totalizar en unidades y dólares, tanto vertical como horizontalmente, los totales de las filas, representan el valor mensual de las ventas en unidades y dólares (según el caso) de todos los productos, por ejemplo la sumatoria de la fila enero representa el valor total de las ventas de todos los productos para ese mes; para el caso de los totales de cada columna, el valor de cada una de ellas representa el valor anual de las ventas por cada producto
5.	La sumatoria de la fila de total anual y la sumatoria de la columna total mensual representa el valor total de las ventas anuales presupuestadas de todos los productos

Control de Ventas Presupuestadas (formulario V-11)	Requerimientos
Este formulario se ha elaborado con dos propósitos, el primero es consolidar las ventas mensuales por producto (unidades y dólares), generando así un registro que facilite realizar las proyecciones para el siguiente período. El segundo propósito es establecer una comparación entre las ventas proyectadas y las ventas reales por cada mes	<ol style="list-style-type: none"> <li>Presupuesto de ventas (formulario V-9)</li> <li>Registro de ventas reales del mes correspondiente</li> </ol>

No	Procedimiento para elaborar el control de las ventas presupuestadas																																										
1.	Completar el encabezado																																										
2.	Colocar el nombre del Producto que se esta registrando																																										
3.	Colocar el precio unitario Vigente, como referencia para establecer que las cantidades en dólares son la multiplicación de el número de unidades por el precio unitario vigente																																										
4.	Al iniciar el período, en la Columna datos proyectados deberá anotarse el pronóstico y presupuesto de ventas anuales en las doce filas correspondientes a cada mes. Esto permitirá realizar una comparación que reflejará la variación entre los datos proyectados y los datos reales obtenidos durante cada mes. Con lo que se llevará un control de la certeza de las proyecciones, pudiendo con ello tomar medidas correctivas																																										
5.	Auxiliándose del formulario de registro mensual de ventas (los totales mensuales del formulario V-5), colocar en la columna datos reales, el total correspondiente a cada producto por mes																																										
6.	<p>En la columna Variación, deberá anotarse el resultado de las variaciones favorables o desfavorables obtenidas de la comparación de las ventas pronosticadas y presupuestadas y las ventas reales. Estas variaciones son el resultado de la siguiente formula:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td style="width: 25%;"></td> <td style="width: 25%;"></td> <td style="width: 5%;"></td> <td style="width: 5%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>1) Variación porcentual =</td> <td>Ventas Reales</td> <td>-1</td> <td>x 100</td> <td>4) Variación Porcentual =</td> <td>-0.0625</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Ventas Presupuestadas</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>x 100</td> </tr> <tr> <td>2) Variación Porcentual =</td> <td>\$150.00</td> <td>-1</td> <td>x 100</td> <td>5) % de Incremento =</td> <td>- 6.25%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>\$160.00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3) Variación Porcentual =</td> <td>0.9375</td> <td>-1</td> <td>x 100</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Pasos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar la división entre ventas reales y presupuestadas</li> <li>- Al resultado de la división se le resta 1 y se le multiplica por 100%</li> <li>- Para el caso, el resultado es negativo; lo que representa una disminución de las ventas reales con respecto a las presupuestadas en un 6.25</li> <li>- Estos pasos se debe hacer para cada mes y producto</li> </ul>							1) Variación porcentual =	Ventas Reales	-1	x 100	4) Variación Porcentual =	-0.0625		Ventas Presupuestadas				x 100	2) Variación Porcentual =	\$150.00	-1	x 100	5) % de Incremento =	- 6.25%		\$160.00					3) Variación Porcentual =	0.9375	-1	x 100								
1) Variación porcentual =	Ventas Reales	-1	x 100	4) Variación Porcentual =	-0.0625																																						
	Ventas Presupuestadas				x 100																																						
2) Variación Porcentual =	\$150.00	-1	x 100	5) % de Incremento =	- 6.25%																																						
	\$160.00																																										
3) Variación Porcentual =	0.9375	-1	x 100																																								

### **Registro de unidades fabricadas diariamente**

Antes de realizar el presupuesto de producción es necesario elaborar un documento que permita registrar las unidades producidas diariamente, y que está orientado a aquellas microempresas que no tienen registro formal de datos de la producción. Por ello se presenta el formulario que se utilizará para recolectar la información necesaria y así elaborar el presupuesto de producción.

<b>Registro de unidades fabricadas diariamente (Formulario P-1)</b>	<b>Requerimientos</b>
Con este formulario se pretende registrar las unidades que se producen diariamente. Estos datos permitirán obtener el consolidado mensual real que será de gran utilidad para complementar el formulario de comparación de las unidades presupuestadas con las unidades reales producidas.	1. Unidades que se producen diariamente.

<b>No</b>	<b>Procedimiento para llenar el formulario de registro de unidades fabricadas diariamente por producto.</b>
1.	Completar el encabezado.
2.	Completar los datos correspondientes a mes y año.
3.	En la columna producto aparecerá el nombre de los productos que ofrece la microempresa.
4.	Las columnas enumeradas del 1 al 31, representan los días del mes; en cada una de ellas se anotará las unidades producidas correspondientes a cada fecha del mes; tomando en cuenta que las fechas en las que no se trabaje ó no se registre alguna venta las columnas quedarán vacías.
5.	En la columna de subtotal quincenal, se sumará los valores correspondientes a cada producto; con lo que establecerá la producción quincenal.
6.	En el cuadro de total mensual se colocará la sumatoria de los subtotales quincenales.

<b>Presupuesto de Producción (formulario P-2)</b>	<b>Requerimientos</b>
El presupuesto de producción consiste en la proyección de las operaciones de manufactura, o conjunto de estimaciones específicas de las cantidades de los artículos a producir durante un período proyectado, con miras a satisfacer las ventas estimadas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ventas Presupuestadas para cada producto a manufacturar. (Formulario V-9)</li> <li>2. Inventario inicial de productos terminados</li> <li>3. Políticas de producción</li> </ol>

<b>No</b>	<b>Procedimiento para elaborar el presupuesto de producción</b>							
1.	Completar el encabezado							
2.	Colocar el nombres de los productos que elabora la microempresa							
3.	En la columna de ventas presupuestadas se anotan las unidades presupuestadas que se determinaron en el presupuesto de ventas (formulario V-9), correspondiente a cada mes y producto							
4.	Para completar la columna de Inventario final deseado de producto terminado, se toma en cuenta la política de la empresa; es decir este inventario final deseado se establece en base a una cobertura de productos para un período determinado, por ejemplo para este caso: el inventario final deseado cubre las ventas de un mes y medio (lo equivalente a 45 días, este inventario se toma como una protección en caso de incremento de ventas							
5.	Para la columna de inventario inicial se traslada la cantidad de inventario final del mes anterior. Así, el inventario final del mes de enero es el inicial del mes Febrero y así sucesivamente para cada mes hasta completar la columna							
	<p>A fin de completar la columna de unidades a producir, se debe seguir la siguiente formula:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">UNIDADES A PRODUCIR</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">Unidades Presupuestadas para la venta</td> <td style="text-align: center;">+</td> <td style="text-align: center;">Inventario Final Deseado</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">Inventario Inicial</td> </tr> </table> <p>Esto se hace para cada mes y productos</p>	UNIDADES A PRODUCIR	=	Unidades Presupuestadas para la venta	+	Inventario Final Deseado	-	Inventario Inicial
UNIDADES A PRODUCIR	=	Unidades Presupuestadas para la venta	+	Inventario Final Deseado	-	Inventario Inicial		
6.	<p>La columna de unidades a producir representa la cantidad de productos que deberán fabricarse para un mes determinado; cabe mencionar que en la mayoría de los casos existirá una variación entre las unidades que se produjeron realmente y las unidades que se presupuestaron.</p> <p>Pues la certeza de la producción real depende en muchas ocasiones de incrementos ó decrementos fortuitos en un mes determinado.</p> <p>Una vez completado el formulario del presupuesto de producción para cada producto, se procede a consolidarlos en un solo presupuesto (resumen anual de las unidades a producir formulario P-3)</p>							

<b>Resumen anual de las unidades a producir (Formulario P-3)</b>	<b>Requerimientos</b>
Este formulario refleja el resumen de unidades mensuales a producir por cada producto, detallando los totales anuales en unidades al final de cada columna.	1. Presupuesto de Producción (Formulario P-2)

<b>No</b>	<b>Procedimiento para completar el cuadro resumen anual de las unidades mensuales a producir</b>
1.	Completar el encabezado
2.	Colocar el período y en la columna correspondiente los productos que se elaboran.
3.	Del Presupuesto de Producción (formulario P-2) deberán extraerse las cantidades mensuales colocadas en la columna de "Unidades a Producir" por cada producto y trasladarlas en el mes y producto correspondiente al formulario resumen
4.	En la columna de Total Mensual se anota la sumatoria de las unidades a producir en un mes determinado de todos productos que elabora la microempresa
5.	En la fila de total Anual se sumarán las unidades mensuales a producir por cada producto.

Control de Unidades Presupuestadas a Fabricar (formulario P-4)	Requerimientos
Este cuadro permitirá realizar una comparación entre las unidades presupuestadas y las unidades que se produjeron realmente, con ello se determinará el grado de certeza que se tuvo en el presupuesto de producción realizado para un período determinado. Además se podrá identificar la variación porcentual favorable o desfavorable de acuerdo a los datos reales; con este porcentaje se podrá visualizar si es necesario realizar ajustes al presupuesto actual.	1. Resumen anual de unidades a producir (formulario P-3) 2. Registro de Unidades Producidas Diariamente (formulario P-2)

No	Procedimiento para elaborar el control de las unidades presupuestadas a fabricar																																																								
1	Completar el encabezado																																																								
2	Del resumen anual de unidades a producir (formulario P-3), se extraen las cantidades correspondientes a cada producto y mes y se colocan en la columna de unidades presupuestadas por producto y mes																																																								
3	En la columna de Unidades Reales se colocan las unidades que efectivamente se fabricaron en el mes																																																								
4	<p>En la columna Variación, deberá anotarse el resultado de las variaciones favorables o desfavorables obtenidas de la comparación de las unidades presupuestadas y las unidades reales. Estas variaciones son el resultado de la siguiente formula:</p> <table border="1" data-bbox="268 797 1799 1097"> <tbody> <tr> <td data-bbox="268 797 579 839">1</td> <td data-bbox="581 797 913 839"></td> <td data-bbox="915 797 1008 839"></td> <td data-bbox="1010 797 1119 839"></td> <td data-bbox="1121 797 1453 839">4</td> <td data-bbox="1455 797 1692 839"></td> <td data-bbox="1694 797 1799 839"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 841 579 867">Variación porcentual =</td> <td data-bbox="581 841 913 867">Producción Real</td> <td data-bbox="915 841 1008 867">-1</td> <td data-bbox="1010 841 1119 867">X 100</td> <td data-bbox="1121 841 1453 867">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="1455 841 1692 867" rowspan="2">- 0.02439</td> <td data-bbox="1694 841 1799 867">x 100</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 868 579 894"></td> <td data-bbox="581 868 913 894">Producción Presupuestada</td> <td data-bbox="915 868 1008 894"></td> <td data-bbox="1010 868 1119 894"></td> <td data-bbox="1121 868 1453 894"></td> <td data-bbox="1455 868 1692 894"></td> <td data-bbox="1694 868 1799 894"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 896 579 922">2</td> <td data-bbox="581 896 913 922"></td> <td data-bbox="915 896 1008 922"></td> <td data-bbox="1010 896 1119 922"></td> <td data-bbox="1121 896 1453 922">5</td> <td data-bbox="1455 896 1692 922" rowspan="3">- 2.43</td> <td data-bbox="1694 896 1799 922"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 924 579 950">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="581 924 913 950">80</td> <td data-bbox="915 924 1008 950">-1</td> <td data-bbox="1010 924 1119 950">X 100</td> <td data-bbox="1121 924 1453 950">% de Incremento =</td> <td data-bbox="1455 924 1692 950"></td> <td data-bbox="1694 924 1799 950"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 951 579 977"></td> <td data-bbox="581 951 913 977">82</td> <td data-bbox="915 951 1008 977"></td> <td data-bbox="1010 951 1119 977"></td> <td data-bbox="1121 951 1453 977"></td> <td data-bbox="1455 951 1692 977"></td> <td data-bbox="1694 951 1799 977"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 979 579 1005">3</td> <td data-bbox="581 979 913 1005">0.975609</td> <td data-bbox="915 979 1008 1005"></td> <td data-bbox="1010 979 1119 1005"></td> <td data-bbox="1121 979 1453 1005"></td> <td data-bbox="1455 979 1692 1005"></td> <td data-bbox="1694 979 1799 1005"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1006 579 1032">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="581 1006 913 1032"></td> <td data-bbox="915 1006 1008 1032">-1</td> <td data-bbox="1010 1006 1119 1032">X 100</td> <td data-bbox="1121 1006 1453 1032"></td> <td data-bbox="1455 1006 1692 1032"></td> <td data-bbox="1694 1006 1799 1032"></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="268 1099 346 1120">Pasos:</p> <ul data-bbox="315 1133 1799 1304" style="list-style-type: none"> <li>- Realizar la división entre unidades producidas reales y unidades a producir presupuestadas</li> <li>- Al resultado de la división se le resta 1 y se le multiplica por 100%</li> <li>- Para el caso, el resultado es negativo; lo que representa una disminución de la producción real con respecto a la presupuestada en un 2.43</li> <li>- Estos pasos se debe hacer para cada mes y producto</li> </ul>	1				4			Variación porcentual =	Producción Real	-1	X 100	Variación Porcentual =	- 0.02439	x 100		Producción Presupuestada						2				5	- 2.43		Variación Porcentual =	80	-1	X 100	% de Incremento =				82						3	0.975609						Variación Porcentual =		-1	X 100			
1				4																																																					
Variación porcentual =	Producción Real	-1	X 100	Variación Porcentual =	- 0.02439	x 100																																																			
	Producción Presupuestada																																																								
2				5	- 2.43																																																				
Variación Porcentual =	80	-1	X 100	% de Incremento =																																																					
	82																																																								
3	0.975609																																																								
Variación Porcentual =		-1	X 100																																																						
5	En la Fila de Total se realiza la sumatoria de las unidades presupuestadas y reales en forma vertical (hacia abajo) por cada producto																																																								

### **Necesidad de Materia Prima y Materiales por Producto Elaborado**

Para realizar el presupuesto de materia prima y materiales es necesario primero, determinar la necesidad de materia prima y materiales por cada producto, esto con el fin de establecer la cantidad de materiales que cada producto requiere para su fabricación es por ello que se elaboró un formulario donde se determina la necesidad de materia prima y materiales para la elaboración del presupuesto en sí.

<b>Necesidad de Materia Prima y Materiales Por Producto (formulario M-1)</b>	<b>Requerimientos</b>
<p>Con este formulario se pretende determinar las materias primas y materiales que se necesitan para elaborar un producto determinado; con el propósito de establecer las cantidades necesarias de los mismos para su fabricación. Cabe mencionar que de acuerdo al producto así será el número de filas que contendrá el formulario y deberá realizarse un cuadro por cada producto a fin de facilitar la elaboración del presupuesto</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Establecer unidades de medidas estándar para la materia prima y materiales directos. (yarda o fracciones de la misma, docenas, cajas, etc.)</li> <li>2. Cantidad necesaria de materia prima y materiales para elaborar los diferentes productos</li> </ol>

No	<b>Procedimiento para completar el formulario de necesidad de materia prima y materiales por Producto Elaborado</b>
1.	Completar el encabezado
2.	En la columna de Materia Prima y Materiales se detallan precisamente, todas las materias primas y materiales que participan en la elaboración de este producto. Las cantidades deben estar establecidas en unidades de medida estándar, es decir; si se trabaja con yardas, metros, cajas, etc.; se debe continuar así para todos los productos
3.	En la columna de cantidad, se coloca la cantidad necesaria de materia prima o materiales para elaborar el producto
4.	En la tercera columna se detallan los precios unitarios de las materias primas y materiales que participan en el proceso de elaboración del producto
5.	Para completar la columna cuatro se debe multiplicar la columna de cantidades por la columna de precio unitario por cada materia prima o material, la cual representará el valor en dólares de la materia prima o materiales utilizados
6.	La fila de materia prima y material directo requerido, es la sumatoria de toda la columna Total, este valor es el costo total para elaborar un determinado producto (no incluye gastos indirectos y mano de obra)

presupuesto de Materia Prima Y Materiales (formulario M-2)	Requerimientos
Este presupuesto ha sido elaborado con la finalidad de facilitar al microempresario la determinación de la cantidad de materiales necesarios que habrá de consumirse durante el proceso de fabricación por cada producto, para alcanzar la producción planeada. Es de importancia mencionar que en este presupuesto se incluyen también los materiales directos aplicados al producto.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Unidades a producir, determinadas en el presupuesto de producción. (formulario P-2)</li> <li>2. Cantidades físicas de materia prima y materiales requeridos por cada producto o estilo a manufacturar. (formulario M-1)</li> </ol>

No	Procedimiento para la elaboración del presupuesto de materia prima y materiales
1.	Completar el encabezado.
2.	Colocar el nombre del producto a elaborar.
3.	En las columnas donde se aparecen los nombres de Material 1, 2, 3, etc.; deberá especificarse el nombre del material a utilizar para la fabricación de un producto específico, cabe mencionar que cada formulario tiene espacio para 6 materiales, si son más de 6 materiales se deberá utilizar el formulario las veces que sea necesario.
4.	Bajo el nombre del material, se coloca la cantidad de material a utilizarse para elaborar una unidad del producto tomando en cuenta una unidad de medida determinada (yardas, cajas, docenas, unidades, etc.) y el precio unitario de dicho material; auxiliándose del formulario M-1.
5.	En la columna de unidades a producir, anotar las unidades a producir presupuestadas tomadas del formulario P-2
6.	Para obtener la cantidad de materiales necesarios para producir todas las unidades, se multiplica las unidades a producir por la cantidad de material necesaria para elaborar una unidad, este proceso se hará para cada material y para cada mes.
7.	Después de determinar la cantidad de materia prima o material necesario para producir las unidades presupuestadas, se procede a multiplicar esas cantidades por el precio unitario del respectivo material dando como resultado el costo de los materiales necesarios para elaborar "x" unidades presupuestadas en un determinado mes.

### **Consolidado del Costo de Materia Prima y Materiales**

Una vez determinado el costo de los materiales, el siguiente paso es completar el consolidado del Costo de Materia Prima y Materiales ubicado en la parte inferior del formulario M-2; este servirá de insumo para completar el formulario del Costo de Producción formulario CP-1.

Este consolidado está ubicado en el Formulario del Presupuesto de Materia Prima y Materiales

Consolidado del costo en Dólares de Materia prima y material (formulario M-2)	Requerimientos
Se ha elaborado con el propósito de obtener el valor total de la materia prima y materiales utilizados en el proceso productivo. Este servirá de insumo para el costo de producción.	1. Presupuesto de Materia Prima y Material

No	Procedimiento para llenar el formulario del consolidado del costo en dólares de materia prima y material
1.	Este formulario se encuentra en la parte inferior del formulario de presupuesto de materia prima y material. Se deben Colocar los nombres de los materiales respetando el orden en que se escribieron en la parte superior del formulario.
2.	De la columna del costo de material necesarios se toman los valores y se coloca en el material y mes respectivos hasta completar el cuadro con los materiales necesarios para elaborar un determinado producto.
3.	El siguiente paso es totalizar tanto las filas como las columnas, los totales de las filas representan el costo mensual de todos los materiales, y los totales de las columnas representan el costo anual de un material determinado.
4.	Para finalizar, se suma la columna de Total Mensual y las filas de los totales anuales y se consolidan en un solo total; este valor representa el costo total de los materiales para un producto determinado.
5.	Este procedimiento se realizará para cada producto a fabricar, recordando que se utiliza una hoja del formulario M-2 por producto. Al tener completo este formulario, se utilizan los valores para el Formulario M-3, con el objetivo de determinar los materiales comunes para realizar el consolidado de materiales y elaborar el presupuesto de compra de materiales. Es recomendable para un mejor control utilizar una hoja por producto y no varios productos en la misma hoja.

Consolidado de Materia Prima y Materiales en Unidades (formulario M-3)	Requerimientos
Este presupuesto reflejará las necesidades de materia prima y materiales para todos los productos que se fabrican en la microempresa, permitiendo además identificar los materiales comunes utilizados en la confección de los diferentes diseños; lo que servirá de insumo para elaborar el presupuesto de Compra de Materia Prima y Materiales.	1. Presupuesto de materia prima y materiales (Formulario M-2) de cada mes

No	Procedimiento para la elaboración del Presupuesto consolidado de Materia Prima y Materiales en unidades
1.	Completar el encabezado.
2.	Colocar el nombre del producto para el que se utiliza la materia prima y materiales.
3.	Colocar el nombre de la materia prima o material en las casillas correspondientes para cada producto.
4.	Colocar la unidad de medida que se utiliza para cada materia prima o material bajo el nombre de cada materia prima y material descrito.
5.	El siguiente paso es trasladar los datos de la columna "Cantidad necesaria" de los presupuestos de materia prima y materiales de cada producto (formulario M-2) al presupuesto consolidado, de acuerdo al producto y material correspondiente.
6.	En la fila de total anual, se realiza la sumatoria de las cantidades de materia prima. En caso de existir más materiales, se utilizarán las hojas necesarias para cubrir la cantidad de materiales a consolidar.

Control de Materia Prima Y Material en Unidades (formulario M-4)	Requerimientos
Este formulario permitirá realizar una comparación entre las unidades de materia prima y materiales presupuestadas y las unidades que se utilizaron realmente, con ello se determinará el grado de certeza que se tuvo en el presupuesto de Materia prima y materiales realizado para un período determinado. Además se podrá identificar la variación porcentual favorable o desfavorable de acuerdo a los datos reales.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cantidad de materiales y materia prima a utilizar para la producción (Presupuesto consolidado de materia prima y materiales Formulario M-3)</li> <li>2. Las cantidades reales que se utilizaron de cada materia prima y materiales mes a mes</li> </ol>

No	Procedimiento para elaborar el control de materia prima y material en unidades																																																								
1	Completar el encabezado																																																								
2	Colocar en nombre del producto y los materiales, de los que se establece el control, para cada producto se realiza un control en una pagina diferente																																																								
3	Del formulario Presupuesto consolidado de materia prima y materiales (formulario M-3), se extraen las cantidades correspondientes a cada material y mes y se colocan en el material respectivo en la columna "Presup." Que es la cantidad de material presupuestado																																																								
4	<p>En la columna Variación, deberá anotarse el resultado de las variaciones favorables o desfavorables obtenidas de la comparación de la cantidad de materia prima y material presupuestadas y la cantidad real. Estas variaciones son el resultado de la siguiente formula (ejemplo la tela algodón spandex):</p> <table border="1" data-bbox="268 894 1801 1192"> <tbody> <tr> <td data-bbox="268 894 579 935">1</td> <td data-bbox="581 894 913 935">Cantidad Real</td> <td data-bbox="915 894 1008 935"></td> <td data-bbox="1010 894 1119 935"></td> <td data-bbox="1121 894 1453 935">4</td> <td data-bbox="1455 894 1692 935"></td> <td data-bbox="1694 894 1801 935"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 937 579 969">Variación porcentual =</td> <td data-bbox="581 937 913 969"></td> <td data-bbox="915 937 1008 969">-1</td> <td data-bbox="1010 937 1119 969">X 100</td> <td data-bbox="1121 937 1453 969">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="1455 937 1692 969">- 0.01219</td> <td data-bbox="1694 937 1801 969">x 100</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 971 579 1003"></td> <td data-bbox="581 971 913 1003">Cantidad Presupuestada</td> <td data-bbox="915 971 1008 1003"></td> <td data-bbox="1010 971 1119 1003"></td> <td data-bbox="1121 971 1453 1003"></td> <td data-bbox="1455 971 1692 1003"></td> <td data-bbox="1694 971 1801 1003"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1005 579 1037">2</td> <td data-bbox="581 1005 913 1037">81</td> <td data-bbox="915 1005 1008 1037"></td> <td data-bbox="1010 1005 1119 1037"></td> <td data-bbox="1121 1005 1453 1037">5</td> <td data-bbox="1455 1005 1692 1037"></td> <td data-bbox="1694 1005 1801 1037"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1039 579 1071">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="581 1039 913 1071"></td> <td data-bbox="915 1039 1008 1071">-1</td> <td data-bbox="1010 1039 1119 1071">x 100</td> <td data-bbox="1121 1039 1453 1071">% de Incremento =</td> <td data-bbox="1455 1039 1692 1071">-1.22</td> <td data-bbox="1694 1039 1801 1071"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1073 579 1105"></td> <td data-bbox="581 1073 913 1105">82</td> <td data-bbox="915 1073 1008 1105"></td> <td data-bbox="1010 1073 1119 1105"></td> <td data-bbox="1121 1073 1453 1105"></td> <td data-bbox="1455 1073 1692 1105"></td> <td data-bbox="1694 1073 1801 1105"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1107 579 1140">3</td> <td data-bbox="581 1107 913 1140">0.98780</td> <td data-bbox="915 1107 1008 1140"></td> <td data-bbox="1010 1107 1119 1140"></td> <td data-bbox="1121 1107 1453 1140"></td> <td data-bbox="1455 1107 1692 1140"></td> <td data-bbox="1694 1107 1801 1140"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1141 579 1174">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="581 1141 913 1174"></td> <td data-bbox="915 1141 1008 1174">-1</td> <td data-bbox="1010 1141 1119 1174">x 100</td> <td data-bbox="1121 1141 1453 1174"></td> <td data-bbox="1455 1141 1692 1174"></td> <td data-bbox="1694 1141 1801 1174"></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="268 1193 346 1214">Pasos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="315 1230 1509 1252">- Realizar la división entre unidades producidas reales y unidades a producir presupuestadas</li> <li data-bbox="315 1268 1243 1289">- Al resultado de la división se le resta 1 y se le multiplica por 100%</li> <li data-bbox="315 1305 1892 1360">- Para el caso, el resultado es negativo; lo que representa una disminución de la cantidad real de material utilizado con respecto a la presupuestada en un 1.22</li> <li data-bbox="315 1377 1014 1398">- Estos pasos se debe hacer para cada mes y producto</li> </ul>	1	Cantidad Real			4			Variación porcentual =		-1	X 100	Variación Porcentual =	- 0.01219	x 100		Cantidad Presupuestada						2	81			5			Variación Porcentual =		-1	x 100	% de Incremento =	-1.22			82						3	0.98780						Variación Porcentual =		-1	x 100			
1	Cantidad Real			4																																																					
Variación porcentual =		-1	X 100	Variación Porcentual =	- 0.01219	x 100																																																			
	Cantidad Presupuestada																																																								
2	81			5																																																					
Variación Porcentual =		-1	x 100	% de Incremento =	-1.22																																																				
	82																																																								
3	0.98780																																																								
Variación Porcentual =		-1	x 100																																																						

<b>Detalle de la Materia Prima y Materiales a Utilizar en el Proceso Productivo (Formulario M-5)</b>	Requerimientos
Este formulario permitirá realizar una comparación entre las unidades de materia prima y materiales presupuestadas y las unidades que se utilizaron realmente, con ello se determinará el grado de certeza que se tuvo en el presupuesto de Materia prima y materiales realizado para un período determinado. Además se podrá identificar la variación porcentual favorable o desfavorable de acuerdo a los datos reales.	1. Presupuesto consolidado de Materia prima y Materiales de cada producto (formulario M-3)

No	Procedimiento para completar el formulario de Detalle de Materia Prima y Material a Utilizar en el Proceso Productivo
1.	Completar el encabezado.
2.	Anotar el nombre de cada uno de los materiales o materia prima en la casilla que corresponde.
3.	Anotar en la columna "Estilos que utilizan el Material", los nombres de los productos que utilicen el material anotado previamente, esto auxiliándose del formulario M-3 Presupuesto de Materia Prima y Material.
4.	En las casillas correspondientes a los meses, anotar las cantidades requeridas de materia prima o material para cada modelo que lo utilice. (Obtenidas en el presupuesto de materia prima y materiales M-3).
5.	Las cantidades que se anotarán en la fila de "total" son simplemente la sumatoria de las cantidades a utilizar de materia prima o material para cada mes, en forma vertical (de arriba hacia abajo).
6.	El procedimiento antes descrito se realizará para cada materia prima y material involucrado en el proceso productivo. Y se utilizará cuantas hojas sean necesarias para completar todos los materiales. Este será el insumo para el presupuesto de compras.

Presupuesto de compras de materia prima y materiales (Formulario C-1)	Requerimientos
El propósito de la elaboración de este presupuesto es determinar las unidades a comprar de cada materia prima y materiales, tomando en cuenta el inventario inicial y el inventario final deseado.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Detalle de la Materia Prima y Materiales Directos a Utilizar en el Proceso Productivo (Formulario M-5)</li> <li>2. Inventario inicial de Materia prima y Materiales</li> <li>3. Inventario final deseado de Materia Prima y Materiales</li> </ol>

No	Procedimiento para elaborar el presupuesto de compras de materia prima y materiales							
1	Completar el encabezado.							
2	Anotar el nombre de la materia prima ó material en la casilla correspondiente.							
3	Trasladar los datos de la fila Total de cada material del formulario Detalle de la Materia Prima y Materiales Directos a Utilizar en el Proceso Productivo (formulario M-5) a la columna cantidad de materia prima ó material requerido para la producción, tomando en cuenta el material y el mes correspondiente.							
4	En la columna inventario final deseado se escriben, de acuerdo a las políticas planteados por la microempresa ( ver planteamiento del caso práctico), las cantidades de material ó materia prima que deben quedar en el inventario para cubrir necesidades de materia prima, es decir, aquella cantidad que deseamos que quede en el inventario para hacerle frente a la producción.							
5	Anotar en la columna de inventario inicial la cantidad de materia prima ó material con la que se inicia el período Productivo.							
6	<p>Para determinar las unidades a comprar, se realiza la siguiente operación aritmética: se realizará para cada materia prima y material involucrado en el proceso productivo.</p> <table border="1" data-bbox="268 1027 1663 1127" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 25%;">UNIDADES A COMPRAR</td> <td style="width: 5%;">=</td> <td style="width: 25%;">Cantidad de materia prima y material requerido para la producción</td> <td style="width: 5%;">+</td> <td style="width: 25%;">Inventario Final Deseado</td> <td style="width: 5%;">-</td> <td style="width: 20%;">Inventario Inicial</td> </tr> </table> <p>El resultado de la operación se anotará en la columna de unidades a comprar, este procedimiento deberá realizarse para cada mes</p>	UNIDADES A COMPRAR	=	Cantidad de materia prima y material requerido para la producción	+	Inventario Final Deseado	-	Inventario Inicial
UNIDADES A COMPRAR	=	Cantidad de materia prima y material requerido para la producción	+	Inventario Final Deseado	-	Inventario Inicial		
7	Para finalizar, en la columna de costo de las unidades en dólares, se anotará el resultado de multiplicar las "Cantidades mensuales de unidades a comprar" por el costo unitario de la materia prima o material anotado en la casilla diferenciada con color. Este resultado representa el valor en dólares de las compras de materia prima y materiales necesarias para la confección de la producción presupuestada.							

<b>Consolidado de Compra de Materia prima y materiales en dólares (Formulario C-2)</b>	<b>Requerimientos</b>
El objetivo de este presupuesto es totalizar el valor de la compra de la materia prima y materiales para un mes determinado, durante el periodo presupuestado, permitiendo así realizar un consolidado del valor total de las compras anuales de todos los materiales.	1. Presupuesto de compras de Materia prima y materiales (formulario C-1)

<b>No</b>	<b>Procedimiento para llenar el formulario del presupuesto consolidado de compras de materia prima y materiales</b>
1.	Completar el encabezado.
2.	Colocar en cada columna el nombre de materia prima y/o materiales a utilizar en el proceso productivo, manteniendo la misma secuencia de la materia prima y/o los materiales detallados en el formulario C-1.
3.	Trasladar los valores de la columna "costo de las unidades en dólares" (Formulario C-1) y anotarlos en la columna del material y mes correspondiente.
4.	Al completar las columnas de materiales en los meses correspondientes, deberá realizarse la sumatoria tanto de filas como columnas.
5.	El total de las filas ubicado en el extremo derecho del formulario "total en dólares", representa el valor total de la compra de todos los materiales en un mes específico. El total de las columnas ubicado en el extremo inferior el formulario representa el valor total anual por materiales.

Control del Presupuesto de Compras de materia prima y materiales (Formulario C-3)	Requerimientos
El objetivo del control presupuestario de compra de materia prima y material es obtener la comparación entre lo presupuestado y lo real, las variaciones permitirán al microempresario visualizar el nivel de certeza del presupuesto elaborado y con ello desarrollar cursos de acción para corregir cualquier deficiencia cuando sea necesario, y así; asegurar el cumplimiento de los objetivos.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presupuesto de compra de materia prima y materiales (formulario C-1)</li> <li>2. Registro de compras mensuales correspondiente al año presupuestado.</li> </ol>

No	Procedimiento para elaborar el control del presupuesto de compra de materia prima y materiales																																																								
1.	Completar el encabezado.																																																								
2.	Del Presupuesto de compra de materia prima y materiales (formulario C-1), se extraen las cantidades ubicadas en la columna "unidades a comprar" correspondientes a cada material y mes, estas se colocan en el material respectivo en la columna "Presup." (presupuestadas).																																																								
3.	En la columna "Reales" se colocan la cantidad que efectivamente que se compró de materia prima y materiales en el mes.																																																								
4.	<p>Con los datos anteriores se procede a establecer el porcentaje de variación. Estas variaciones son el resultado de la siguiente formula (tela algodón spandex).</p> <table border="1" data-bbox="268 829 1801 1130"> <tbody> <tr> <td data-bbox="268 829 583 867">1</td> <td data-bbox="583 829 919 867">Cantidad Real</td> <td data-bbox="919 829 1010 867"></td> <td data-bbox="1010 829 1121 867"></td> <td data-bbox="1121 829 1451 867">4</td> <td data-bbox="1451 829 1696 867"></td> <td data-bbox="1696 829 1801 867"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 867 583 904">Variación porcentual =</td> <td data-bbox="583 867 919 904">_____</td> <td data-bbox="919 867 1010 904">-1</td> <td data-bbox="1010 867 1121 904">X 100</td> <td data-bbox="1121 867 1451 904">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="1451 867 1696 904">0.0357</td> <td data-bbox="1696 867 1801 904">x 100</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 904 583 941"></td> <td data-bbox="583 904 919 941">Cantidad Presupuestada</td> <td data-bbox="919 904 1010 941"></td> <td data-bbox="1010 904 1121 941"></td> <td data-bbox="1121 904 1451 941"></td> <td data-bbox="1451 904 1696 941"></td> <td data-bbox="1696 904 1801 941"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 941 583 979">2</td> <td data-bbox="583 941 919 979">58</td> <td data-bbox="919 941 1010 979"></td> <td data-bbox="1010 941 1121 979"></td> <td data-bbox="1121 941 1451 979">5</td> <td data-bbox="1451 941 1696 979"></td> <td data-bbox="1696 941 1801 979"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 979 583 1016">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="583 979 919 1016">_____</td> <td data-bbox="919 979 1010 1016">-1</td> <td data-bbox="1010 979 1121 1016">x 100</td> <td data-bbox="1121 979 1451 1016">% de Incremento =</td> <td data-bbox="1451 979 1696 1016">3.57%</td> <td data-bbox="1696 979 1801 1016"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1016 583 1053"></td> <td data-bbox="583 1016 919 1053">56</td> <td data-bbox="919 1016 1010 1053"></td> <td data-bbox="1010 1016 1121 1053"></td> <td data-bbox="1121 1016 1451 1053"></td> <td data-bbox="1451 1016 1696 1053"></td> <td data-bbox="1696 1016 1801 1053"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1053 583 1091">3</td> <td data-bbox="583 1053 919 1091">0.03571</td> <td data-bbox="919 1053 1010 1091"></td> <td data-bbox="1010 1053 1121 1091"></td> <td data-bbox="1121 1053 1451 1091"></td> <td data-bbox="1451 1053 1696 1091"></td> <td data-bbox="1696 1053 1801 1091"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1091 583 1128">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="583 1091 919 1128"></td> <td data-bbox="919 1091 1010 1128">-1</td> <td data-bbox="1010 1091 1121 1128">x 100</td> <td data-bbox="1121 1091 1451 1128"></td> <td data-bbox="1451 1091 1696 1128"></td> <td data-bbox="1696 1091 1801 1128"></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="268 1130 346 1153">Pasos:</p> <ul data-bbox="315 1166 1885 1341" style="list-style-type: none"> <li>- Realizar la división entre unidades producidas reales y unidades a producir presupuestadas.</li> <li>- Al resultado de la división se le resta 1 y se le multiplica por 100%.</li> <li>- Para el caso, el resultado es positivo; lo que representa una disminución de la cantidad real de material comprado con respecto a la presupuestada en un 3.57%</li> <li>- Estos pasos se debe hacer para cada mes y producto.</li> </ul>	1	Cantidad Real			4			Variación porcentual =	_____	-1	X 100	Variación Porcentual =	0.0357	x 100		Cantidad Presupuestada						2	58			5			Variación Porcentual =	_____	-1	x 100	% de Incremento =	3.57%			56						3	0.03571						Variación Porcentual =		-1	x 100			
1	Cantidad Real			4																																																					
Variación porcentual =	_____	-1	X 100	Variación Porcentual =	0.0357	x 100																																																			
	Cantidad Presupuestada																																																								
2	58			5																																																					
Variación Porcentual =	_____	-1	x 100	% de Incremento =	3.57%																																																				
	56																																																								
3	0.03571																																																								
Variación Porcentual =		-1	x 100																																																						

### **Presupuesto de mano de obra directa**

Para elaborar el presupuesto de mano de obra directa se presentan dos alternativas:

- Para aquellas microempresas en las que se **pagan salarios fijos** a los empleados que trabajan directamente en la fabricación de los productos (mano de obra directa MOD), para el cual se realizará un presupuesto tomando en cuenta los salarios fijos que se pagarán durante el año. Estos formularios están codificados como MODF (Mano de obra directa a salario fijo).
- Para las microempresas en las que se **pagan por hora** a los empleados que trabajan directamente en la fabricación de los productos (mano de obra directa), quedando especificado el procedimiento para elaborar el presupuesto desde este punto de vista. Estos formularios están codificados como MOD.

<b>Listado de empleados relacionados directamente con la producción (Formulario MODF-1)</b>	<b>Requerimientos</b>
Este listado se realiza con el propósito de detallar los salarios fijos que se pagan mensualmente a la mano de obra directa. Lo que servirá para preparar el presupuesto de Mano de obra directa (formulario MODF-2).	1. Nombre de cada uno de los empleados y su respectivo salario

<b>No</b>	<b>Procedimiento para elaborar el listado de empleados relacionados directamente con la producción</b>
1.	Completar el encabezado
2.	Anotar el nombre de cada uno de los empleados en la columna correspondiente, tomando en cuenta únicamente aquellos que trabajan directamente en la fabricación de los productos.
3.	En la columna Nombre del puesto se coloca el puesto que desempeña cada empleado
4.	En la columna Salario, se anota el salario en dólares que corresponde a cada empleado
5.	Se realiza la sumatoria de todos los salarios y el resultado se anota en la casilla Total Mensual.

Presupuesto De Mano De Obra Directa MOD a Salarios fijos (Formulario MODF-2)	Requerimientos
Este presupuesto refleja los costos de mano de obra en que se incurrirán para el período presupuestado.	1. El listado de los empleados relacionados directamente con la producción (formulario MODF-1)

No	Procedimiento para llenar el formulario del presupuesto de mano de obra directa
1.	Completar el encabezado.
2.	Colocar en el número de empleados en la casilla correspondiente.
3.	Anotar el total salario mensual en la columna respectiva para cada mes, dato que se extrae del formulario MODF-1. Este dato es repetitivo ya que se pagan salarios fijos a los empleados que están relacionados directamente con la producción.
4.	En la casilla Costo anual de mano de obra directa, se anota la sumatoria de la columna salario mensual.

Cálculo de Días Laborales Efectivos en el Año (Formulario MOD-1)	Requerimientos
Este formulario permitirá determinar el número de días laborales efectivos durante el año presupuestado, es decir los días que realmente se trabaja en la microempresa.	1. Calendario del año a presupuestar. 2. Número de días que se dan como asueto durante el año.

No	Procedimiento para completar el formulario para el cálculo de Días Laborales Efectivos en el Año														
1.	Completar el encabezado.														
2.	Colocar en la primera fila la cantidad de días del año calendario.														
3.	Se necesita tener a la mano el calendario del año a presupuestar, que servirá para establecer cuántos días sábado y domingo habrá en el año.														
4.	Luego de haber contado cuantos días domingos hay, se colocan en la segunda fila del formulario,														
5.	Una vez que se determine cuántos días sábados habrá en el año a presupuestar, se procede a dividirlo entre dos, ya que solo se trabaja medio día. Este resultado se coloca en la fila tres.														
6.	<p>En la cuarta fila se coloca el número de días de asueto y vacaciones que otorgue la microempresa. De acuerdo al código de trabajo Art.190 se reconocen 9 días de asueto que son:</p> <table border="1" data-bbox="640 847 1539 1112"> <tbody> <tr> <td data-bbox="640 847 1381 880">1 de enero</td> <td data-bbox="1381 847 1539 880">1 día</td> </tr> <tr> <td data-bbox="640 880 1381 912">Jueves, viernes y sábado de semana santa</td> <td data-bbox="1381 880 1539 912">3 días</td> </tr> <tr> <td data-bbox="640 912 1381 945">1 de mayo</td> <td data-bbox="1381 912 1539 945">1 día</td> </tr> <tr> <td data-bbox="640 945 1381 977">6 de agosto</td> <td data-bbox="1381 945 1539 977">1 día</td> </tr> <tr> <td data-bbox="640 977 1381 1010">15 de septiembre</td> <td data-bbox="1381 977 1539 1010">1 día</td> </tr> <tr> <td data-bbox="640 1010 1381 1042">2 de noviembre</td> <td data-bbox="1381 1010 1539 1042">1 día</td> </tr> <tr> <td data-bbox="640 1042 1381 1075">25 de diciembre</td> <td data-bbox="1381 1042 1539 1075">1 día</td> </tr> </tbody> </table>	1 de enero	1 día	Jueves, viernes y sábado de semana santa	3 días	1 de mayo	1 día	6 de agosto	1 día	15 de septiembre	1 día	2 de noviembre	1 día	25 de diciembre	1 día
1 de enero	1 día														
Jueves, viernes y sábado de semana santa	3 días														
1 de mayo	1 día														
6 de agosto	1 día														
15 de septiembre	1 día														
2 de noviembre	1 día														
25 de diciembre	1 día														
7.	Para determinar los días laborales para el año a presupuestar, se realiza la resta que se indica en al primera columna del formulario, el total se coloca en la quinta fila del formulario MOD-1														

Determinación del Factor Costo por Hora Hombre (Formulario MOD-2)	Requerimientos
El próximo paso es determinar el factor Costo por Hora Hombre (Costo P/H-H), este factor se utilizará para encontrar el costo de la mano de obra directa detallada en el formulario MOD 4 (presupuesto de la mano de obra directa)	1. Tiempo necesario para elaborar una unidad de cada modelo 2. El número de días laborales efectivos en el año, formulario MOD-1 3. Número de unidades a producir

No	Procedimiento para completar el formulario de determinación del factor costo por hora hombre																																										
1.	Completar el encabezado.																																										
2.	En la columna Productos colocar el nombre de los modelos o prendas que se fabrican.																																										
3.	En la columna Tiempo Requerido para producir una unidad se anota el tiempo necesario para fabricar cada prenda o modelo.																																										
4.	Se deben completar además las casillas con los nombres de los puestos que existen en la microempresa y que participan directamente en el proceso productivo, en la casilla de abajo se coloca el número de empleados que ocupan esos puestos.																																										
5.	Para completar las filas correspondientes a los Modelos, se realiza la siguiente operación: Se multiplica el número de empleados (por puesto) por la cantidad de horas requeridas para fabricar cada modelo.																																										
	Número de empleados X tiempo requerido																																										
	Este proceso se realiza para todos los modelos a fabricar en la microempresa.																																										
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="6" data-bbox="241 860 1081 958">Por ejemplo cuando se calcula las horas hombre requeridas para Blusa Italia, se procede de la siguiente manera</td> <td colspan="5" data-bbox="1081 860 1911 958">para el Pantalón Capri como es una fracción de horas se realiza de la siguiente manera:</td> </tr> <tr> <td data-bbox="241 958 430 998">4 obreros</td> <td data-bbox="430 958 472 998">X</td> <td data-bbox="472 958 735 998">1 hora</td> <td data-bbox="735 958 850 998">=</td> <td data-bbox="850 958 1081 998">4 Horas</td> <td data-bbox="1081 958 1291 998">4 Obreros</td> <td data-bbox="1291 958 1333 998">X</td> <td data-bbox="1333 958 1554 998">0.75 horas</td> <td data-bbox="1554 958 1669 998">=</td> <td colspan="2" data-bbox="1669 958 1911 998">3 horas</td> </tr> <tr> <td data-bbox="241 998 430 1039">1 ayudante</td> <td data-bbox="430 998 472 1039">X</td> <td data-bbox="472 998 735 1039">1 hora</td> <td data-bbox="735 998 850 1039">=</td> <td data-bbox="850 998 1081 1039">1 Hora</td> <td data-bbox="1081 998 1291 1039">1 obrero</td> <td data-bbox="1291 998 1333 1039">X</td> <td data-bbox="1333 998 1554 1039">0.75 horas</td> <td data-bbox="1554 998 1669 1039">=</td> <td colspan="2" data-bbox="1669 998 1911 1039">0.75 horas</td> </tr> </table>											Por ejemplo cuando se calcula las horas hombre requeridas para Blusa Italia, se procede de la siguiente manera						para el Pantalón Capri como es una fracción de horas se realiza de la siguiente manera:					4 obreros	X	1 hora	=	4 Horas	4 Obreros	X	0.75 horas	=	3 horas		1 ayudante	X	1 hora	=	1 Hora	1 obrero	X	0.75 horas	=	0.75 horas
Por ejemplo cuando se calcula las horas hombre requeridas para Blusa Italia, se procede de la siguiente manera						para el Pantalón Capri como es una fracción de horas se realiza de la siguiente manera:																																					
4 obreros	X	1 hora	=	4 Horas	4 Obreros	X	0.75 horas	=	3 horas																																		
1 ayudante	X	1 hora	=	1 Hora	1 obrero	X	0.75 horas	=	0.75 horas																																		
6.	Para completar la casilla de costo unitario Horas Hombre es necesario establecer el costo unitario por hora, el cual se obtiene de la siguiente manera:																																										
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar el salario mensual por puesto (obrero, ayudante u otros). Para este caso se ha tomado el salario mínimo vigente \$150.86</li> <li>- Determinar el número de horas semanales a laborar (se recomienda utilizar las 44 horas establecidas en el Código de Trabajo (Art. 161)</li> <li>- Multiplicar estas horas semanales (44) por las 4 semanas del mes.           <table border="1" style="margin-left: 40px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td data-bbox="483 1315 703 1356">44 horas</td> <td data-bbox="703 1315 745 1356">X</td> <td data-bbox="745 1315 934 1356">4 semanas</td> <td data-bbox="934 1315 1018 1356">=</td> <td data-bbox="1018 1315 1176 1356">176 horas</td> </tr> </table> </li> <li>- El último paso para completar la casilla de costo unitario Hora Hombre es dividir el salario mensual entre el número de</li> </ul>											44 horas	X	4 semanas	=	176 horas																											
44 horas	X	4 semanas	=	176 horas																																							

	<p>horas mensuales determinadas anteriormente.</p> <table border="1"> <tr> <td>Salario mínimo vigente</td> <td>=</td> <td>Costo unitario hora hombre</td> <td>\$150.86</td> <td>=</td> <td>\$ 0.86</td> </tr> <tr> <td>176 horas mensuales</td> <td></td> <td></td> <td>176 horas mensuales</td> <td></td> <td>Por hora</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>- este procedimiento se realiza para cada puesto si el salario varía de uno a otro.</li> <li>- El costo unitario por hora hombre debe ser anotado en la casilla correspondiente al formulario MOD-2</li> </ul>	Salario mínimo vigente	=	Costo unitario hora hombre	\$150.86	=	\$ 0.86	176 horas mensuales			176 horas mensuales		Por hora
Salario mínimo vigente	=	Costo unitario hora hombre	\$150.86	=	\$ 0.86								
176 horas mensuales			176 horas mensuales		Por hora								
7.	<p>Para completar el costo unitario por modelo se procede de la siguiente manera: se multiplica el número de horas requeridas para elaborar un modelo específico por el costo unitario por hora hombre (cto. Unit H.H)</p> <p>Para el caso de los obreros en la elaboración de Blusa Italia se tiene que: 4 horas x \$0.86 = \$3.44 este valor representa el valor total de las 4 horas. Este paso se realizará para cada puesto de trabajo y modelo correspondiente.</p>												
8.	<p>Para obtener los datos de la columna Total</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Primero se realiza la sumatoria de las horas para cada modelo a fabricar (sumatoria de la fila correspondiente a cada modelo)</li> <li>- Para completar los datos de la columna <math>\Sigma</math> cto. Unitario hora hombre (costo unitario hora hombre) se suman los valores de las casillas correspondientes al costo unitario de cada puesto y modelo.</li> </ul>												
9.	<p>Para obtener los datos de las horas hombre requeridas anualmente, se multiplica el número de días laborales efectivos (278 días) X las horas hombre requeridas para cada modelo (ubicadas en la columna TOTAL)</p>												
10.	<p>Para obtener el costo anual de horas hombre requeridas, se multiplica la columna <math>\Sigma</math> de costo de horas hombre por el número de días del año natural (365 días), este esta cantidad representa el salario anual por cada modelo, este mismo procedimiento se realiza para cada modelo.</p>												
11.	<p>Para determinar el factor de costo por Hora Hombre, se efectúa la división entre la columna de CAHHR (Costo Anual por Hora Hombre Requerida) y HHRA (Horas Hombre Requeridas Anuales); se ha detallado con estas iniciales a fin de facilitar la identificación de cada columna en el formulario MOD-2.</p> <p>A continuación se detalla un ejemplo para mayor comprensión:</p> <table border="1"> <tr> <td>Costo anual por hora hombre requerida</td> <td>=</td> <td>Factor costo por hora hombre (cto p/H-H)</td> <td>\$1,569.50</td> <td>=</td> <td>\$ 1.1170818505 factor</td> </tr> <tr> <td>Horas hombre requeridas anualmente</td> <td></td> <td></td> <td>1405.00 H-H</td> <td></td> <td>cto. P/ H-H</td> </tr> </table> <p>Este factor se calculará para cada modelo a fabricar</p>	Costo anual por hora hombre requerida	=	Factor costo por hora hombre (cto p/H-H)	\$1,569.50	=	\$ 1.1170818505 factor	Horas hombre requeridas anualmente			1405.00 H-H		cto. P/ H-H
Costo anual por hora hombre requerida	=	Factor costo por hora hombre (cto p/H-H)	\$1,569.50	=	\$ 1.1170818505 factor								
Horas hombre requeridas anualmente			1405.00 H-H		cto. P/ H-H								

<b>Determinación del factor Unidades que se fabrican por hora hombre. (Formulario MOD-3)</b>	<b>Requerimientos</b>
Una vez determinado el factor costo por hora hombre formulario MOD-2, el próximo paso es determinar las unidades que se fabrican por hora hombre, que se utilizará en el formulario MOD-4 con el propósito encontrar la cantidad de horas hombres requeridas para elaborar las unidades determinadas en el presupuesto de producción.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. presupuesto de producción (formulario P-2)</li> <li>2. Determinación del Factor Costo por Hora Hombre (formulario MOD-2)</li> </ol>

<b>No</b>	<b>Procedimiento para completar el formulario para la Determinación del factor unidades que se fabrican por hora hombre</b>
1.	Completar el encabezado.
2.	En la columna de productos, se colocan los productos se elaboran en la microempresa.
3.	En la columna unidades a producir anualmente se colocan los valores ubicados en la Total de unidades a producir del presupuesto de producción (formulario P-2), por producto correspondiente.
4.	Para llenar la columna Horas Hombre requeridas Anualmente, se colocan los valores ubicados en la columna horas Hombre Requeridas anualmente (HHRA) para cada producto (formulario MOD-2).
5.	Una vez colocados los datos anteriores en las columnas correspondientes, se realiza la división por fila de Unidades a Producir Anualmente entre las Horas Hombre Requeridas Anualmente. El resultado se coloca en la columna Unidades que se Fabrican por Hora Hombre Anualmente, que representa el factor que se utilizará para calcular la cantidad de horas hombres requeridas en presupuesto de Mano de Obra Directa (Formulario MOD-4).

<b>Presupuesto de mano de obra directa MOD a salario por hora (Formulario MOD-4)</b>	<b>Requerimientos</b>
<p>El objetivo de este presupuesto es la determinación del total de horas hombre necesarias para confección de los productos de la microempresa, así como el costo de mano de obra directa en dólares por mes y a la vez un consolidado anual. Este presupuesto se elabora tomando en cuenta únicamente las personas que participan directamente en la producción. Hay que aclarar que este presupuesto se utiliza cuando se paga por hora a los trabajadores.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Unidades a Producir (Presupuesto de Producción formulario P-2)</li> <li>2. Número de días laborales disponibles en el año a presupuestar(formulario MOD-1)</li> <li>3. Factor Costo por Hora Hombre (Formulario MOD-2)</li> <li>4. Unidades que se fabrican por hora hombre anualmente (Formulario MOD-3)</li> </ol>

<b>No.</b>	<b>Procedimiento para elaborar el presupuesto de Mano de Obra Directa</b>
1.	Completar el encabezado.
2.	En la casilla número de empleados anotar cuántos empleados participan directamente en la producción.
3.	En la casilla días laborales efectivos anuales se anotarán los días laborales en el año a presupuestar.
4.	En la columna "unidades presupuestadas", se anotan las unidades a producir presupuestadas que se extraen del Formulario P-2, por cada producto y mes respectivamente.
5.	En la casilla factor unidades que se fabrican por hora hombre, se debe anotar el valor encontrado en el formulario MOD-3.
6.	En la casilla factor costo por hora hombre, se anotará los valores correspondientes a cada producto, determinados en el formulario MOD-2 ubicados en la columna factor costo P/H-H.
7.	Para obtener los datos que se han de escribir en la columna de horas hombre requeridas, se realiza la división de unidades presupuestadas entre el factor de unidades que se fabrican por hora hombre, este resultado se colocará para el mes y modelo correspondiente; este valor representa las horas hombres necesarias para fabricar las unidades presupuestadas en la producción.
8.	Los datos que se anotarán en la columna de Cto. De Horas Hombre se obtienen de multiplicar el factor del costo por Hora Hombre por las horas hombre requeridas encontradas en el paso anterior (8). Este mismo cálculo se realizará por cada modelo y mes correspondiente.
9.	En la fila de Total se anotará la sumatoria correspondiente a cada una de las columnas. Así, se obtendrá los valores totales de las horas hombre requeridas para la producción presupuestada y los costos de la mano de obra directa.

Presupuesto Consolidado de mano de obra directa (Formulario MOD-5)	Requerimientos
El propósito de este presupuesto es reflejar el costo de la mano de obra directa (MOD) de manera que pueda identificarse con facilidad los costos mensuales de la misma, y lo más importante; el importe anual que tendrá en la producción.	1. Presupuesto de mano de obra directa (formulario MOD-4)

No	Procedimiento para la elaboración del presupuesto consolidado de mano de obra
1.	Llenar el encabezado.
2.	Colocar los nombres de los productos que elabora la empresa.
3.	Del presupuesto de mano de obra directa (formulario MOD-4) tomar los valores ubicados en la columna de Cto. De H/H (costo de Hora Hombre) y colocarlos en el producto y mes correspondiente hasta completar el formulario con todos los productos.
4.	El siguiente paso es totalizar las filas y columnas del formulario; las filas representan el total mensual del costo de mano de obra de todos los productos, y las columnas representan el costo anual de mano de obra para un producto.
5.	Para finalizar se debe realizar la sumatoria de las filas y columnas del total anual y Total mensual, esto representa el costo anual de la mano de obra directa.

Control del Presupuesto de Mano de Obra En Dólares (Formulario MOD-6)	Requerimientos
El Objetivo de elaborar un control de mano de obra directa, es identificar las variaciones que existen entre lo real y lo presupuestado atendiendo al costo de la mano de obra	1. Presupuesto de Mano de Obra directa (formulario MOD-4) 2. Costo real de la mano de obra por mes

No	Procedimiento para completar el formulario control del presupuesto de mano de obra en Dólares																																																								
1.	Completar el encabezado.																																																								
2.	Colocar el nombre de los productos en las casillas correspondientes.																																																								
3.	Al inicio del período se anotan en la columna presupuestadas el valor en dólares del costo de la mano de obra directa que se presupuestó en el formulario MOD-4 ubicadas en la columna Costo horas hombre requeridas.																																																								
4.	En la columna "reales" se anota el costo real de mano de obra es decir el salario real que se les canceló a los empleados que trabajan directamente en la producción.																																																								
5.	<p>En la columna Variación, deberá anotarse el resultado de las variaciones favorables o desfavorables obtenidas de la comparación del costo de mano de obra presupuestado y el costo real de la mano de obra. Estas variaciones son el resultado de la siguiente formula:</p> <table border="1" data-bbox="268 781 1801 1084"> <tbody> <tr> <td data-bbox="268 781 579 813">1</td> <td data-bbox="579 781 915 813">Costo Real</td> <td data-bbox="915 781 1010 813"></td> <td data-bbox="1010 781 1115 813"></td> <td data-bbox="1115 781 1451 813">4</td> <td data-bbox="1451 781 1692 813"></td> <td data-bbox="1692 781 1801 813"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 813 579 846">Variación porcentual =</td> <td data-bbox="579 813 915 846">_____</td> <td data-bbox="915 813 1010 846">-1</td> <td data-bbox="1010 813 1115 846">X 100</td> <td data-bbox="1115 813 1451 846">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="1451 813 1692 846">0.068376</td> <td data-bbox="1692 813 1801 846">x 100</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 846 579 878"></td> <td data-bbox="579 846 915 878">costo Presupuestado</td> <td data-bbox="915 846 1010 878"></td> <td data-bbox="1010 846 1115 878"></td> <td data-bbox="1115 846 1451 878"></td> <td data-bbox="1451 846 1692 878"></td> <td data-bbox="1692 846 1801 878"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 878 579 911">2</td> <td data-bbox="579 878 915 911">\$60.00</td> <td data-bbox="915 878 1010 911"></td> <td data-bbox="1010 878 1115 911"></td> <td data-bbox="1115 878 1451 911">5</td> <td data-bbox="1451 878 1692 911"></td> <td data-bbox="1692 878 1801 911"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 911 579 943">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="579 911 915 943">_____</td> <td data-bbox="915 911 1010 943">-1</td> <td data-bbox="1010 911 1115 943">x 100</td> <td data-bbox="1115 911 1451 943">Variación porcentual =</td> <td data-bbox="1451 911 1692 943">6.83%</td> <td data-bbox="1692 911 1801 943"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 943 579 976"></td> <td data-bbox="579 943 915 976">\$56.16</td> <td data-bbox="915 943 1010 976"></td> <td data-bbox="1010 943 1115 976"></td> <td data-bbox="1115 943 1451 976"></td> <td data-bbox="1451 943 1692 976"></td> <td data-bbox="1692 943 1801 976"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 976 579 1008">3</td> <td data-bbox="579 976 915 1008">1.0683760</td> <td data-bbox="915 976 1010 1008">-1</td> <td data-bbox="1010 976 1115 1008">x 100</td> <td data-bbox="1115 976 1451 1008"></td> <td data-bbox="1451 976 1692 1008"></td> <td data-bbox="1692 976 1801 1008"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1008 579 1040">Variación Porcentual =</td> <td data-bbox="579 1008 915 1040"></td> <td data-bbox="915 1008 1010 1040"></td> <td data-bbox="1010 1008 1115 1040"></td> <td data-bbox="1115 1008 1451 1040"></td> <td data-bbox="1451 1008 1692 1040"></td> <td data-bbox="1692 1008 1801 1040"></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="268 1084 352 1109">Pasos:</p> <ul data-bbox="317 1125 1871 1328" style="list-style-type: none"> <li>- Realizar la división entre salarios reales y salarios presupuestados</li> <li>- Al resultado de la división se le resta 1 y se le multiplica por 100%</li> <li>- Para el caso, el resultado es positivo; lo que representa un aumento del salario real pagado con respecto al presupuestado en un 6.83% lo cual significa que por tratarse de salarios por hora, pudo haberse trabajado mas horas de las que se presupuestaron para la producción.</li> <li>- Estos pasos se debe hacer para cada mes y producto.</li> </ul>	1	Costo Real			4			Variación porcentual =	_____	-1	X 100	Variación Porcentual =	0.068376	x 100		costo Presupuestado						2	\$60.00			5			Variación Porcentual =	_____	-1	x 100	Variación porcentual =	6.83%			\$56.16						3	1.0683760	-1	x 100				Variación Porcentual =						
1	Costo Real			4																																																					
Variación porcentual =	_____	-1	X 100	Variación Porcentual =	0.068376	x 100																																																			
	costo Presupuestado																																																								
2	\$60.00			5																																																					
Variación Porcentual =	_____	-1	x 100	Variación porcentual =	6.83%																																																				
	\$56.16																																																								
3	1.0683760	-1	x 100																																																						
Variación Porcentual =																																																									

Presupuesto de costos Indirectos de fabricación (Formulario CIF-1)	Requerimientos
Este presupuesto tiene como propósito detallar todos aquellos desembolsos que no tienen relación directa con el proceso productivo, sin embargo son insumos necesarios para la producción.	1. conocer todos los posibles rubros de los costos indirectos de fabricación en los cuales incurre la microempresa.

No	Procedimiento para completar el formulario de Costos Indirectos de Fabricación
1.	Completar el encabezado.
2.	<p>En la primera columna se encuentran todos los posibles rubros de los costos indirectos de fabricación en los cuales incurre la microempresa. El presupuesto se divide en dos partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos Indirectos Variables Materiales indirectos que incluye el material de empaque (Bolsas, etiquetas, viñetas, bolsas plásticas, ganchos de percha, alfileres, cajas de cartón)</li> <li>- Costos Indirectos Fijos Incluye materiales indirectos fijos (Agujas, marcadores para tela), y los otros que se presentan en el cuadro del presupuesto de costos indirectos</li> </ul>
3.	En la fila Total CIF fijos, se anota la sumatoria de todos los costos indirectos parte fija para cada mes.
4.	El paso final, es totalizar por fila cada uno de los elementos de los costos indirectos; esto valores representan el tota anual de cada elemento de costos indirectos. La sumatoria realizada por columna representa el valor mensual de todos los elementos del costo.

Asignación de los Costos Indirectos de Fabricación (Formulario CIF-2)	Requerimientos
El propósito de elaborar la asignación de los costos indirectos a cada producto, es determinar el porcentaje de los costos indirectos que le corresponden a cada uno de ellos. Con esto se conocerá con mayor exactitud el valor real de cada producto.	1. Presupuesto de costos indirectos (formulario CIF-1) 2. Presupuesto de producción (Formulario P-2)

No	Procedimiento para la asignación de los costos indirectos de fabricación																																																				
1.	Completar el encabezado																																																				
2.	Anotar en la fila de unidades a producir, los valores de la columna unidades a producir obtenidas en el presupuesto de producción (Formulario P-2) para cada mes y producto																																																				
3.	Realizar la sumatoria mensual de la unidades a producir de todos los productos y se anota el resultado en la columna totales mensuales.																																																				
4.	En la columna de total mensual, se anotan los valores ubicados en la fila de total mensual del presupuesto de costos indirectos (formulario CIF-1), estos valores serán anotados bajo la sumatoria de las unidades a producir mensuales tomando en cuenta el mes correspondiente.																																																				
5.	<p>Para realizar la distribución de los costos indirectos de fabricación a cada producto es necesario la siguiente operación Para encontrar el Factor para el Prorrateo, se realiza la división de costos indirectos correspondientes a cada mes entre la sumatoria de unidades a producir mensualmente de todos los productos, este factor se utilizará para hacer la distribución de los costos indirectos de fabricación a cada producto.</p> $\text{Factor para el Prorrateo} = \frac{\text{costos indirectos correspondientes a cada mes}}{\text{sumatoria de unidades a producir mensualmente}} = \frac{\$180.00}{142} = 1.2676056$ <p>Una vez encontrado el factor, se anota en la columna de Factor para el Prorrateo.</p> <table border="1" data-bbox="480 1024 1694 1203"> <thead> <tr> <th colspan="8">Nombre de la microempresa</th> </tr> <tr> <th colspan="8">Asignación de costos indirectos de fabricación</th> </tr> <tr> <th colspan="8">Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 200</th> </tr> <tr> <th rowspan="2">Mes</th> <th rowspan="2">Factor para el Prorrateo</th> <th rowspan="2"></th> <th colspan="4">Productos a elaborar en el año _____</th> <th rowspan="2">Total mensual</th> </tr> <tr> <th>Blusa Italia</th> <th>Pantalón Capri</th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Enero</td> <td>1.2676056</td> <td>Unidades a producir</td> <td>82</td> <td>60</td> <td></td> <td></td> <td>142</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Valor prorrateado</td> <td>\$ 103.94</td> <td>\$ 76.06</td> <td></td> <td></td> <td>\$ 180.00</td> </tr> </tbody> </table> <p>NOTA: El factor deberá contener por lo menos 7 números decimales, para tener una mayor exactitud de los cálculos</p>	Nombre de la microempresa								Asignación de costos indirectos de fabricación								Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 200								Mes	Factor para el Prorrateo		Productos a elaborar en el año _____				Total mensual	Blusa Italia	Pantalón Capri			Enero	1.2676056	Unidades a producir	82	60			142			Valor prorrateado	\$ 103.94	\$ 76.06			\$ 180.00
Nombre de la microempresa																																																					
Asignación de costos indirectos de fabricación																																																					
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 200																																																					
Mes	Factor para el Prorrateo		Productos a elaborar en el año _____				Total mensual																																														
			Blusa Italia	Pantalón Capri																																																	
Enero	1.2676056	Unidades a producir	82	60			142																																														
		Valor prorrateado	\$ 103.94	\$ 76.06			\$ 180.00																																														
6.	Para iniciar la distribución por cada producto se multiplica el factor por las unidades a producir colocadas para cada producto, este resultado se anotará en la fila Valor Prorrateado para cada producto específico. Este proceso debe realizarse para cada mes																																																				

	<p>hasta completar el cuadro. Por ejemplo para el mes de enero Blusa Italia: FACTOR para el prorrateo x Unidades a producir de cada producto.</p> <p style="text-align: right;"><math>1.2676056 \times 82 = \\$103.94</math></p>
7.	<p>Una vez completados los valores prorrateados en dólares, se realiza la sumatoria de ellos para cada producto, es decir por cada columna de los productos que elabora la microempresa; este valor se coloca en la fila Total y representa la sumatoria de la distribución anual de los costos indirectos de fabricación por cada producto.</p>

<b>Presupuesto de costo de producción (Formulario CP-1)</b>	<b>Requerimientos</b>
El propósito de elaborar este presupuesto es determinar los costos unitarios de producción, contribuyendo con ello a la asignación de los costos unitarios de producción de los productos. Esta compuesto por tres presupuestos esenciales, de materia Prima y Materiales, el de mano de obra directa y el de costos indirectos de fabricación.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presupuesto de Producción (Formulario P-2)</li> <li>2. costo de Materia Prima y Materiales encontrado en el formulario M-2</li> <li>3. Presupuesto de Mano de Obra Directa (formulario MOD-5)</li> <li>4. Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación (formulario CIF-1)</li> </ol>

<b>No</b>	<b>Procedimiento para elaborar el presupuesto de Costo de Producción</b>
1.	Llenar encabezado
2.	Colocar el nombre de los productos en las casillas correspondientes.
3.	En la columna de Costo de Materia prima y materiales se colocan los valores ubicados en la fila "total costo de materiales" formulario M-2 de cada producto.
4.	La columna de costo de mano de obra directa se completa con los valores ubicados en la columna "dólares" correspondiente a cada producto y mes, que se extraen del formulario MOD-5
5.	Para completar la columna de costos indirectos de fabricación se trasladan los valores contenidos en las casillas "valor prorrateado" del presupuesto de costos indirectos de fabricación (formulario CIF-2) y se van anotando de acuerdo al producto y mes respectivo.
6.	El siguiente paso es completar la Columna de costo de producción, que se obtiene sumando los costos de material directo, más el costo de mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación en forma mensual.
7.	Se trasladan las unidades a producir presupuestadas por producto y mes del formulario P-2 y se anotan en la columna Unidades a producir.
8.	La última columna del formulario representa el costo unitario de producción, resultante de dividir el costo de producción entre las unidades a producir presupuestadas por producto para cada mes
9.	El paso final es totalizar las Columnas del formulario para cada producto. El total de la columna de Costo de Producción Representa el costo anual de producción de un producto específico.

<b>Resumen de los Costos de Producción (Formulario CP-2)</b>	<b>Requerimientos</b>
El objetivo de este formulario es presentar un consolidado de los costos de producción, logrando con ello establecer el total de los costos de producción mensual y anual de la microempresa.	1. Presupuesto de costo de producción. (Formulario CP-1)

<b>No</b>	<b>Procedimiento para elaborar el Resumen del Costo de Producción</b>
1.	Llenar el encabezado
2.	En cada columna se anotan los productos que se elaboran en la microempresa,
3.	Se trasladan los valores detallados en la columna de costo de producción (Formulario CP-1), de acuerdo al producto y mes correspondiente
4.	El siguiente paso es realizar la sumatoria de las filas para obtener el costo de producción mensual de los productos que elabora la microempresa.
5.	Posteriormente se realiza la sumatoria de las columnas que representan el costo de producción anual de un determinado producto.
6.	Para finalizar se realiza la sumatoria la columna costo de producción mensual y la suma de la fila costo de producción anual por separado, (ambos resultados deben ser idénticos) lo que dará como resultado el costo de producción anual de todos los productos.

Presupuesto de inventario de materia prima y materiales (Formulario IM-1)	Requerimientos
El objetivo de este formulario es reflejar las existencias y valor de las materias primas y productos terminados al inicio y final del mes, permitiendo con ello realizar estimaciones mas precisas de las ventas y producción de los artículos.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presupuesto de compras, para obtener los inventarios iniciales y finales (formulario C-1)</li> <li>2. Costo unitario ó precio estimado para cada material</li> </ol>

No	Proceso para la elaboración del presupuesto de inventario de materiales
1.	Llenar encabezado
2.	Colocar el nombre de los materiales
3.	Los valores que se colocarán en la columna de inventario inicial serán tomados de la columna de inventario inicial deseado del presupuesto de compras ( Formulario C-1)
4.	En la casilla del costo unitario (Ct/Un) se detallan el precio unitario de la materia prima ó material
5.	Para completar la columna del costo unitario, se multiplicará el inventario inicial por el precio unitario de la materia prima ó materiales, este valor representa el costo del inventario inicial para un mes correspondiente
6.	El próximo paso es totalizar el costo de la materia prima y materiales por fila, valor que representa el costo mensual del inventario inicial de materiales; además, se totalizan las columnas tanto del volumen de unidades como el costo de las mismas por materiales.
7.	Para finalizar se totaliza el costo mensual de los materiales, este valor representa el costo anual del inventario inicial de materia prima y materiales
8.	Para completar el formulario de inventario final de materia prima y materiales se realizara el mismo procedimiento que se utiliza para el inventario inicial con la variante que en la columna de inventario final se colocarán los valores de el inventario final deseado que se presentan en el presupuesto de compras (Formulario C-1)

<b>Presupuesto de inventario de productos terminados (Formulario IP-1)</b>	<b>Requerimientos</b>
El objetivo de este presupuesto es reflejar las existencias de los artículos totalmente elaborados, listos y disponibles para la venta; así como el valor de los mismos.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presupuesto de Producción (Formulario P-2), para obtener las unidades de inventario y unidades físicas de inventarios iniciales y finales.</li> <li>2. El costo unitario de producción (presupuesto de costo de producción formulario CP-1)</li> </ol>

<b>No</b>	<b>Proceso para la elaboración del presupuesto de inventario de producto terminado</b>
1.	Llenar el encabezado
2.	Colocar el nombre de los productos
3.	Los valores que se colocarán en la columna de inventario inicial serán tomados de la columna de inventario inicial deseado del presupuesto de producción (Formulario P-2)
4.	En la casilla del costo unitario (Ct/Un) se detallan el precio unitario del producto.
5.	Para completar la columna del costo unitario, se multiplicará el inventario inicial de productos por el precio unitario del mismo, este valor representa el costo de los artículos terminados
6.	El próximo paso es totalizar el costo del inventario inicial de los productos terminados por fila, valor que representa el costo mensual del inventario inicial de productos terminados; además, se totalizan las columnas tanto del volumen de unidades como el costo de las mismas por productos terminados.
7.	Para finalizar se totaliza el costo mensual de los materiales, este valor representa el costo anual del inventario inicial de los productos terminados
8.	Para completar el formulario de inventario final de productos terminados se realizará el mismo procedimiento que se utiliza para el inventario inicial de productos terminados con la variante que en la columna de inventario final de productos terminados se colocarán los valores de el inventario final de deseado de artículos terminados que se presentan en el presupuesto de producción (Formulario P-2)

<b>Presupuesto de Costo de Artículos a Vender (Formulario CV-1)</b>	<b>Requerimientos</b>
El Objetivo de este presupuesto es reflejar el costo total en que se ha incurrido en cada uno de los artículos disponibles para la venta. Este presupuesto contribuirá a la elaboración del Estado de Resultados Presupuestado	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inventario inicial y final de productos terminados</li> <li>2. Presupuesto de costo de producción (formulario CP-1)</li> <li>3. Ventas estimadas en unidades físicas con el propósito de obtener el costo de artículos a vender unitario.</li> </ol>

<b>No</b>	<b>Procedimiento para la elaboración de presupuesto de costo de los artículos a vender</b>
1.	Llenar el encabezado
2.	Se toman los valores ubicados debajo de la casilla de costo total por cada producto del formulario IP-1 de presupuesto de inventario inicial de productos terminados se anotan en la columna de inventario inicial en el mes correspondiente
3.	En la columna de costo de producción se anotan los valores recopilados en el Resumen de costo de producción (formulario CP-2) por producto.
4.	En la columna Subtotal se anotará el resultado de la suma de inventario inicial más el costo de producción para cada mes.
5.	En la columna Inventario Final se anotan los valores que se encuentran bajo la columna Costo total en dólares para cada producto en el formulario IP-1 del inventario final de producto terminado.
6.	En la columna de costo de artículos a vender se anota el resultado de la resta del Subtotal menos el inventario final para cada mes. Este resultado es el Costo de los artículos a vender para cada mes.
7.	En la columna Ventas Presupuestadas se anota las unidades pronosticadas (Presupuesto de Ventas formulario v-9) correspondientes para cada producto y mes respectivo.
8.	Se divide el Costo total de los artículos a vender entre las unidades pronosticas anotadas en la columna ventas Presupuestadas; el resultado se anota en la columna del costo unitario de artículos a vender.
9.	El último paso es realizar la sumatoria de cada columna que representa el total anual.

## **Presupuesto de Gastos de Operación**

El presupuesto de gastos de operación es el que consolida en un solo documento los gastos de: ventas, administración y financieros. Cabe mencionar que este presupuesto se utiliza en aquellas empresas donde su organización es departamental; pero, se incluye en la presente guía ya que en un futuro, la organización de la microempresa cambie.

A continuación se explica brevemente cada uno de los sub presupuestos que lo componen

- El sub presupuesto de gastos de venta ó de comercialización: en este se reflejan todas las erogaciones necesarias para hacer llegar los productos al cliente, desde la puesta en la bodega de productos terminados hasta su entrega ó envío al cliente.
- Sub Presupuesto de gastos de administración: Se agrupan en este todos aquellos desembolsos que no sean de producción ni de distribución, es decir; los concernientes exclusivamente en el departamento administrativo y los mismos se aplican en la áreas de responsabilidad que proveen supervisión y servicio a todas las funciones de la microempresa.
- Sub presupuesto de gastos financieros En este se reflejan todos aquellos prestamos crediticios cuyos fondos han sido utilizados para financiar operaciones de la microempresa.

<b>Sub Presupuesto de Gastos de Venta y administración (Formulario G-1)</b>	<b>Requerimientos</b>
Este sub presupuesto se realiza para detallar los gastos en que se incurre correspondiente a la actividad de la Venta de los productos. Es para aquellas microempresas que tienen empleados exclusivamente para vender.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocer cuales serán los posibles gastos de venta en que se incurrirá y un valor estimado de ellos.</li> <li>2. Conocer las actividades que se realizarán para promover y publicitar el producto y su valor estimado.</li> <li>3. Conocer el monto de los salarios que se pagan a los vendedores y al administrador del área de ventas.</li> </ol>

<b>No</b>	<b>Procedimiento para llenar el formulario del sub presupuesto de gasto de ventas</b>
1.	Completar el encabezado.
2.	En la columna Gastos de ventas, anotar los gastos en que se planea incurrir durante el período presupuestado.
3.	Anotar en las columnas correspondientes a cada mes, el monto estimado de cada gasto de venta.
4.	En la columna total anual se coloca el resultado de sumar el monto de cada gasto de venta de cada mes en el año.
5.	Los datos de la fila total Mensual se obtienen de sumar las cantidades por mes.
<b>Procedimiento para llenar el formulario del sub presupuesto de gasto de Administración</b>	
1.	En la columna Gastos de administración, anotar los gastos en que se planea incurrir durante el período presupuestado.
2.	Anotar en las columnas correspondientes a cada mes, el monto estimado de cada gasto de administración.
3.	En la columna total anual se coloca el resultado de sumar el monto de cada gasto de administración de cada mes en el año.
4.	Los datos de la fila total Mensual se obtienen de sumar las cantidades por mes.

Sub Presupuesto de gastos Financieros (Formulario G-2)	Requerimientos
Este sub presupuesto es parte del Presupuesto de gastos de operación. El objetivo de este es reflejar todos aquellos préstamos crediticios cuyos fondos han sido utilizados para financiar las operaciones de venta en la microempresa.	1. conocimiento pleno de todas las obligaciones que posea la empresa, tasas de interés, Tiempo para el cual se adquirió.

No	Procedimiento para completar el formulario del Sub presupuesto de gastos financieros:
1.	Llenar el encabezado
2.	Se colocan los conceptos del gasto financiero en cada columna, por ejemplo intereses por préstamo bancario, comisiones bancarias, etc.
3.	Luego de colocar el concepto del gasto, se anota el valor en dólares correspondiente a cada mes.
4.	Se realiza la sumatoria de los valores correspondiente a cada gasto por columna, con el fin de totalizar anualmente los gastos incurridos.
5.	Se procede a sumar por filas los gastos incurridos en cada mes, el resultado se anota en la columna total de gastos financieros mensual
6.	Finalmente se suman los valores de la columna "total de gastos financieros mensual"
7.	Los valores de la fila total de gastos financieros se suman también, el resultado debe ser idéntico al de la suma anterior. Este valor se anota en la última casilla diferenciada en color gris.

Presupuesto de Gastos de Operación (Formulario G-3)	Requerimientos
Una vez realizados los sub presupuestos anteriores, se procede a recopilar los totales en un solo presupuesto de Gastos de Operación.	1. Sub presupuesto de Gastos de Venta y Administración (formulario G-1) 2. Sub presupuesto de Gastos financieros (Presupuesto G-2)

No	Procedimiento para completar el formulario del presupuesto de gastos de operación
1.	completar el encabezado
2.	Para Colocar los valores de la columna Gastos de venta, se toman los valores ubicados para cada mes en la fila total mensual de Gastos de venta del sub presupuesto de Gastos de ventas y administración (formulario G-1)
3.	Los valores de la columna de Gastos de administración se toman del formulario G-1, específicamente de la fila Total mensual de Gastos de administración y se colocan tomando en cuenta el mes respectivo.
4.	Para completar la columna gastos financieros, se trasladan los valores del Presupuesto de Gastos financieros (formulario G-2) específicamente de la columna total de gastos financieros mensual, respetando cada mes.
5.	El paso final es Totalizar los gastos de operación, lo que se hace simplemente sumando los valores de las tres columnas anteriores por mes, es decir, se suma por filas y el resultado se coloca en la columna Total de gastos de operación.
6.	Para finalizar, se suman todos los valores de la columna Total de gastos de operación y el resultado representa el valor total anual de todos los gastos a realizar durante el periodo presupuestado.

## 7. Presupuestos Financieros

Presupuesto de Efectivo (Formulario E-1)	Requerimientos
<p>El propósito de este presupuesto es reflejar las entradas y salidas de efectivo que la microempresa tendrá durante los doce meses del año, identificando los excedentes ó déficit de efectivo en periodos específicos, y así; poder elaborar planes de acción para obtener los fondos que permitan cubrir los déficit de efectivo; caso contrario para los excedentes poder programar inversiones a corto plazo.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Balance general al 31 de Diciembre del año anterior al presupuestado, para obtener el saldo inicial de cajas y bancos a enero del año vigente, así; como otros ingresos percibidos a través de cuentas por cobrar a clientes. Por otra parte es necesario además obtener el valor de los desembolsos, como pago a proveedores y cuentas por pagar a corto plazo</li> <li>2. Presupuesto de ventas (formulario V-9) para obtener el monto de los ingresos, además el detalle del porcentaje de ventas al crédito y al contado en cada mes.</li> <li>3. Presupuesto de compras (formulario C-1) detallando las compras al crédito y al contado</li> <li>4. Presupuesto de mano de obra directa (formulario MOD-4) y costos indirectos de fabricación (formulario CIF-1).</li> <li>5. Presupuesto de gastos de operación (Formulario G-3)</li> <li>6. Posibles inversiones y/o aportaciones de capital</li> </ol>

No	Procedimiento para la elaboración del presupuesto de Efectivo
1.	Llenar el encabezado
2.	PARA LA COLUMNA DE INGRESOS: Extraer del balance final al 31 de diciembre del año anterior al presupuestado, el saldo final de efectivo, el cual representará el saldo inicial al 1 de enero del año en que se este realizando el presupuesto
3.	Del Consolidado del presupuesto de ventas en dólares (formulario V-10), tomar los valores ubicados en la columna total mensual, que representa el valor en dólares de las ventas presupuestadas de todos los productos que elabora la microempresa para un mes determinado. Este valor se colocará en la fila de ventas
4.	Extraer del balance final al 31 de diciembre del año anterior al presupuestado, el saldo final de cuentas por cobrar(cobros a clientes) , el cual representará el saldo inicial al 1 de enero del año en que se este realizando el presupuesto
5.	En la fila de otros ingresos, se colocará aquellos ingresos que se sean aportaciones directas del dueño de la microempresa, socio ó cualquier integrante que desee hacer aportaciones para incrementar la producción, expandir la microempresa; ó cualquier acción que represente un incremento en el capital de la microempresa

6.	Una vez completados los valores de los seis numerales anteriores, se realiza la sumatoria de las filas y columnas de los ingresos para determinar los totales, las sumatoria de las filas representa el total anual de un ingreso determinado, por ejemplo; el total de la fila de efectivo representa en total anual de esté, para el caso de las columnas se refleja el ingreso que se tendrá de los diferentes flujos para un mes determinado, esto representa el total de ingresos disponibles durante los doce meses
7.	PARA LA COLUMNA DE DESEMBOLSOS: Del presupuesto de compras en dólares( Formulario C-2 ) extraer de la columna de total mensual los valores correspondientes a cada mes, y colocarlos en la fila de compras en su mes correspondiente
8.	Del presupuesto de mano de obra directa en dólares (Formulario MOD-5 ), se deberán tomar los valores ubicados en la columna de total mensual y se colocaran en la fila de mano de obra directa en el mes correspondiente
9.	Para completar la fila de los costos indirectos de fabricación, se toman los valores del presupuesto de los costos indirectos de fabricación (Formulario CIF-1), ubicados en la fila de total mensual de los costos indirectos de fabricación
10.	Del balance general al 31 de diciembre del año anterior al presupuestado, se toma el saldo de cuentas por pagar, este valor representa el saldo inicial del flujo de efectivo
11.	Los valores colocados en la fila de gastos de venta, se extraen del presupuesto de gastos de Operación Sub presupuesto de Ventas de la columna total mensual
12.	En la fila de total desembolso se realiza la sumatoria de todos los desembolsos detallados en la parte superior de la fila
13.	La diferencia entre lo DISPONIBLE menos los DESEMBOLSOS, representa el flujo neto de fondos; esta diferencia deberá realizarse cada mes hasta completar la fila de todos los meses, para la última ubicada en la columna total se coloca el valor resultante para el mes de diciembre, es decir la diferencia entre ingreso y el desembolso para el mes de diciembre se coloca en la columna total
14.	El valor del saldo mínimo de caja se definirá de acuerdo a las políticas financieras determinadas por cada microempresario. Este valor representa lo mínimo de efectivo que deberá mantenerse disponible para hacerle frente a necesidades de efectivo en un momento determinado y deberá colocarse en toda la fila hasta cumplirse en su totalidad.
15.	Para obtener los valores de la fila de SUPERAVIT Ó DEFICIT, se le resta al flujo neto de fondos el saldo mínimo de caja. Si el valor obtenido de la diferencia anterior es positivo, representa un SUPERAVIT ó disponibilidad de efectivo para el siguiente mes; si se trata de un valor negativo, esto representaría u DEFICIT, es decir; la empresa no cuenta con los fondos necesarios para iniciar el siguiente mes sus operaciones
16.	Para el saldo inicial del mes de febrero, se toma el valor del flujo neto de fondos del mes de enero; y así, sucesivamente para el saldo inicial del mes de marzo será el flujo neto de fondos del mes de febrero

Estado de Resultado Presupuestado (Formulario ER-1)	Requerimientos
La finalidad de este Estado Financiero es, mostrar la situación económica de la microempresa para un período determinado, reflejando las utilidades proyectadas que se espera obtener durante el año después de ejecutar el plan anual de las operaciones.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presupuesto de ventas,</li> <li>2. Costo de los artículos a vender,</li> <li>3. Presupuesto de gasto de operación,</li> <li>4. Conocimiento de la ley del impuesto sobre la renta</li> </ol>

No	Procedimiento para la elaboración del Estado de Resultados presupuestado
1.	Llenar el encabezado
2.	El primer paso es extraer el valor mensual de las ventas presupuestadas (Presupuesto de Ventas del formulario V-9) y colocarlas en la fila de Ventas Netas en el mes correspondiente
3.	Para completar la fila de Costo de Ventas se toman los valores ubicados en la columna de costo de los artículos a vender del formulario CV-1 y se anotan en el mes respectivo
4.	El próximo paso es determinar la utilidad bruta, la cual se obtiene de restar las ventas netas y el costo de ventas; este resultado se anota en la fila de Utilidad Bruta
5.	En la columna de los gastos de operación se coloca la sumatoria de los presupuestos de Gastos de venta, gastos de administración y gastos Financieros. Para el caso de estudio se toma únicamente el presupuesto de gastos de ventas, debido a que los gastos de administración no son aplicables a las microempresa objeto de estudio, ya que; el propietario cumple las funciones de administrador
6.	En la fila de gastos de venta se colocan los valores ubicados en la fila de Total Mensual del presupuesto de Gastos de venta (Formulario G-1) para cada mes
7.	Los valores ubicados en la fila de Utilidad después de operación, se le resta a la utilidad bruta los gastos de operación
8.	A la utilidad después de operación se le calcula el impuesto sobre la renta, multiplicando esta utilidad por un 25%. Este valor representa el impuesto sobre la renta a pagar
9.	La utilidad del ejercicio se obtiene de restar los impuestos a la utilidad antes de impuesto, este dato representa la utilidad que tendrá la microempresa por cada mes de operación

Estado de resultado comparativo anual (Formulario ER-2)	Requerimientos
Este formulario se ha elaborado con la finalidad de presentar el resumen anual comparativo de las operaciones, permitiendo con ello establecer un control eficiente de las utilidades reales percibidas por el microempresario.	1. Estado de resultado presupuestado

No	Procedimiento para completar el formulario del Estado de resultado comparativo anual							
1.	Llenar el encabezado							
2.	Trasladar los datos ubicados en la columna del total anual del estado de resultados con detalle mensual (formulario ER-1) a la columna 1 "presupuestado" de este formulario							
3.	Colocar en la columna 2 "Real" los valores correspondientes a la sumatoria de los cuatro trimestres del estado resultado comparativo trimestral							
4.	Los datos de la columna "variación %" se obtienen de la siguiente manera:							
	1	Ventas netas Reales			4			
	Variación porcentual =	_____	-1	X 100	Variación Porcentual =	0.02291123		x 100
		Ventas netas presupuestadas						
	2	\$7456.00			5			
	Variación Porcentual =	_____	-1	x 100	Variación porcentual =	2.29%		
		\$7289.00						
	3	1.02291123	-1	x 100				
	Variación Porcentual =							
	Esto deberá hacerse para cada una de las filas, con el fin de determinar la variación positiva o negativa de lo real y lo presupuestado							

Balance General Presupuestado (Formulario BG-1)	Requerimientos
<p>El objetivo del balance general es, reflejar la situación financiera de la microempresa al final de periodo presupuestario, es decir; mostrar el efecto del plan de operaciones sobre las cuentas de activo, pasivo y capital.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presupuesto de efectivo</li> <li>2. Proyección de las ventas al crédito para obtener los rubros de cuentas por cobrar</li> <li>3. Presupuesto de inventario de: material directo y productos terminados</li> <li>4. Formulario de compras al crédito proyectadas, correspondientes al mes de diciembre, para obtener la cuenta proveedores</li> <li>5. Calculo del impuesto al valor agregado</li> <li>6. Estado de Resultados Pro forma</li> </ol>

No	Procedimiento para la elaboración del Balance General presupuestado
1	<p>Completar encabezado</p>
2	<p>Completar la sección del Activo (parte Izquierda del balance general), correspondiente al activo circulante de la siguiente manera:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Caja: En esta cuenta se coloca el monto del saldo mínimo de caja estipulado en las políticas de efectivo. El valor se coloca en la fila correspondiente a caja y en la columna 2 (C2)</li> <li>b. Bancos: Aquí se escribirá el saldo disponible en las cuentas bancarias que son utilizadas únicamente para fines de la microempresa. El valor se coloca en la fila correspondiente a bancos y en la columna 2 (C2)</li> <li>c. Cuentas por cobrar: se coloca el valor de las ventas al crédito que se realizaron al 31 de diciembre del año anterior al presupuesto, estableciendo que porcentaje se determinó con documentos por cobrar el valor de estos se coloca en la fila respectiva y en la columna 1 (C1) para el porcentaje de las cuentas que se anoto en el libro de clientes, se anotará en la fila respectiva y en la columna 1 (C1), la sumatoria de estas dos cuentas será el valor de las cuentas por cobrar y se anota en la columna 2 (C2) y fila correspondiente. Los valores de cuentas por cobrar se tomarán del presupuesto de efectivo (Formulario E-1)</li> <li>d. Inventarios: para colocar los valores del inventario en el balance general se toma en cuenta lo siguiente <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formulario IM-1, del cual se extrae el valor del INVENTARIO FINAL de materia prima y materiales, el cual está ubicado en el total mensual para el mes de diciembre,</li> <li>- Inventario de material de empaque cuyo valor se obtiene del Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación ( materiales indirectos en los costos indirectos de fabricación variable )</li> <li>- El valor del inventario final de productos terminados se obtiene del formulario Inventario de Productos terminados (Formulario IP-1) de la casilla correspondiente al mes de diciembre, ubicado en la columna de total mensual.</li> </ul> </li> </ol>

	<p style="text-align: center;">La sumatoria de estos tres valores se colocan en la columna 2(C2) del Balance General Presupuestado</p> <p>Crédito fiscal:  El crédito fiscal resulta de la operación de compra de Materia Prima y Materiales, u otros insumos utilizados para las operaciones de la microempresa</p>
3	<p>Completar la sección del Activo (parte Izquierda del balance general), correspondiente al activo fijo de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Terreno: se comienza colocando el valor del terreno en el cual esta ubicada la microempresa, si este fuera de la propiedad del microempresario</li> <li>b. Edificios: En la cuenta edificio se coloca el valor de la infraestructura en la cual esta ubicada la microempresa si le pertenciere</li> <li>c. Maquinaria y Equipo de Taller: comprende el valor de total de todo el equipo necesario para llevar a cabo la producción, maquinas industriales, herramientas y otras. Este valor se toma a criterio del microempresario y en caso de no poseer información documentada del valor actual del equipo(Depreciado)</li> <li>d. Mobiliario y Equipo de Oficina: es la sumatoria de los valores del equipo, que aunque no participa directamente en la producción, se utiliza como herramientas para otras actividades de la microempresa tales como computadoras, maquinas de escribir, sillas, escritorios, estantes, archivos y otros</li> <li>e. Equipo de Transporte: refleja el valor del equipo utilizado para trasportar mercadería y/o materia prima y materiales para realizar la producción o que se utiliza para las operaciones diarias de la microempresa</li> </ul>
4	<p>Completar la sección del Pasivo (parte derecha del balance) lo correspondiente al pasivo circulante de la siguiente manera</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Cuentas por Pagar a Proveedores: Se tiene que llevar un registro detallado de las compras efectuadas a los proveedores de materia primas y/o materiales, con la sumatoria de los valores correspondientes a las deudas a los proveedores se completará esta cantidad y se colocará en la columna 1 (C1)</li> <li>b. Préstamos Bancarios: Para completar la casilla de préstamos bancarios, se debe obtener el saldo de los préstamos hasta la fecha en la que se realizará el balance general, este saldo se colocará en la casilla correspondiente a prestamos bancarios en la columna 1 (C1)</li> <li>c. Impuesto Sobre la Renta: Este Valor se extrae del Estado de Resultados (formulario ER-2), y representa el valor de los impuestos sobre las utilidades que aún no se ha pagado y el valor se coloca en la columna 1 (C1) de lado del pasivo</li> <li>d. Debito Fiscal: Un debito fiscal, es el impuesto por pagar en concepto de todas las ventas realizadas para un período determinado,</li> </ul>

5	<p>Completar la sección del pasivo fijo (Parte derecha del balance)</p> <p>a. Prestamos Bancarios: para que no se confunda esta cuenta con la cuenta prestamos bancarios del pasivo circulante, su diferencia esta en que para el pasivo fijo los prestamos bancarios que se manejan son a más de un año, por lo tanto si la microempresa adeuda prestamos para más de un año el saldo de este préstamo se colocará en prestamos bancarios a largo plazo, el valor se coloca en la columna 1 (C1), y se traslada a la columna 2 (C2), para hacer la sumatoria del pasivo total</p> <p>b. Otros Pasivos, Provisión para Obligaciones Laborales: en esta cuenta se coloca el pago de la planilla a empleados si no se les ha cancelado aún, pues ya fue devengado el salario durante el mes y es una obligación en la que se debe incurrir; este valor se coloca en la columna 1 (C1), y se traslada a la columna 2 (C2), para hacer la sumatoria total del pasivo</p> <p>c. Con todos los literales anteriores completos, el siguiente paso es realizar la sumatoria de la columna 2 (C2), para totalizar el pasivo que se colocara en su respectiva columna 2 (C2)</p>
6	<p>Completar la sección del Capital (parte izquierda del balance), de la siguiente manera</p> <p>a. Capital: Son las fuentes de capital a largo plazo de una empresa. La estructura del capital está determinada por el número y tipos de acciones emitidas y su seguridad sobre las deudas de intereses fijos. La preferencia de una compañía entre diferentes fuentes de financiamiento será determinada por su costo, el tipo de negocio, o sea sus ganancias y las que se esperan obtener, tributación y otras consideraciones</p> <p>b. Utilidad del Ejercicio: este valor se extrae del estado de resultados Presupuestado (formulario ER-2) que es la utilidad neta del ejercicio, esta cantidad se coloca en la columna 1 (C1). posteriormente se realiza la sumatoria de los tres literales y se coloca en la columna 2 (C2) para totalizar el capital</p>
7	<p>Una vez completados y totalizados todos los valores se realiza la sumatoria de la columna 2 (C2), para encontrar el total del pasivo más el capital</p>
8	<p>El resultado de la sumatoria de total pasivo más capital debe ser igual a la sumatoria de los activos totales, para que la ecuación contable sea cierta</p> <p style="text-align: center;"><b>TOTAL ACTIVO = TOTAL PASIVO + CAPITAL</b></p>
9	<p>Para finalizar, el balance general deberá contener las firmas del contador, gerente y auditor</p>

## E. Principales Técnicas de Control Financiero

Control a Través de Razones Financieras (Formulario RF-1)	Requerimientos
<p>El control a través de este método permite tener parámetros de comparación con estándares ya establecidos por financieros, lo que permite conocer la situación financiera, de operación de endeudamiento y rentabilidad de la microempresa para una toma de decisiones mas acertada.</p> <p>Las razones financieras se clasifican en cuatro tipos de liquidez, de actividad, de endeudamiento y de rentabilidad.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estado de Resultado presupuestado</li> <li>2. Balance general presupuestado</li> </ol>

No	Proceso para completar el formulario de Índices o razones financieras:
1.	Capital neto de trabajo, esta es una medida común e la liquidez general de la microempresa. se calcula restando al activo circulante el pasivo circulante, completar las casillas correspondientes a cada razón financiera según indica en el formulario extrayendo los datos del balance general
2.	Razón circulante ó índice de solvencia, determina la capacidad de la microempresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, y se calcula dividiendo los activos circulantes entre los pasivos circulantes
3.	Razón prueba de ácida (Prueba del ácido), es similar a la razón circulante excepto por que incluye el inventario, el cual es el menor liquido de los activos circulantes y es una medida de liquidez general solo cuando el inventario de una empresa no tiene la posibilidad de convertirse en efectivo con facilidad. Esta razón también se le conoce como prueba rápida y se calcula, restándole al valor de los activos circulantes los inventarios y el resultado se divide entre los pasivos circulantes, para que una empresa tenga liquidez el resultado debe ser por lo menos uno y representa que por cada valor adeudado tenemos uno para pagar
4.	Razón periodo promedio de cobro, es la cantidad de tiempo promedio que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre el promedio

	de las ventas diarias
5.	Razón de rotación de inventarios, mide comúnmente la actividad ó liquidez del inventario de una empresa, y se calcula dividiendo el valor de el costo de ventas entre los inventarios totales
6.	Razón de endeudamiento ó Razón deuda, mide la proporción de activos totales financiados pos los acreedores de la microempresa. Cuando mas alta sea esta razón, mayor será la cantidad de dinero prestado por terceras personas que se utiliza para tratar de generar utilidades. Esta razón se calcula, dividiendo el total de los pasivos de la microempresa entre el total de los activos
7.	Razón apalancamiento financiero total, representa el valor de dinero prestado a una ó varias entidades financieras para hacerle frente a sus obligaciones y generar utilidades. Se calcula dividiendo el valor de los pasivos totales con entidades financieras entre el patrimonio
8.	Razón margen de utilidad sobre ventas, mide el éxito de la microempresa en relación con las utilidades sobre ventas, se calcula, dividiendo la utilidad neta después del impuesto entre el total de las ventas
9.	Rendimiento sobre activos totales, determina la eficacia de la microempresa para obtener utilidades con sus activos disponibles, también es conocido como rendimiento de la inversión, se calcula dividiendo la utilidad neta después del impuesto entre los activos totales

### **Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio se calculará con el propósito obtener el nivel de ventas donde sus ingresos cubren sus costos, es decir; es el punto donde no se tienen pérdidas ni ganancias. Con ello se logra que el microempresario se establezca un nivel mínimo de ventas por medio del cual sabrá cuanto de cada producto debe vender para comenzar obtener ganancias.

El punto de equilibrio se calculará por medio de la siguiente formula:

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{ingreso por Ventas}}} = \text{Resultado en Dólares} \\ \text{Dólares} \end{array}$$

<b>Punto de Equilibrio</b> <b>Cuadro con los datos necesarios para determinar el punto de equilibrio</b>	<b>Requerimientos</b>
<p>A través de este formulario se recolectará información necesaria para encontrar el punto de equilibrio</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El total de los Costos fijos, es decir, la suma de los valores de ellos Energía eléctrica, Agua, teléfono, Mano de obra indirecta, Materiales de limpieza, Papelería, Alquileres, Impuestos municipales, Vigilancia, Material indirecto, Mantenimiento, Aguinaldo de la mano de obra indirecta, Prestaciones sociales de mano de obra indirecta (ISSS, AFP)</li> <li>2. Costos variables totales que son: Mano de obra directa, Materia prima y material directo, Material de Empaque, Material indirecto variable</li> <li>3. Ventas Totales en Dólares (Ingresos por venta)</li> </ol>

<b>No</b>	<b>Procedimiento para completar el cuadro con los datos necesarios para determinar el punto de equilibrio</b>
1.	Llenar el encabezado.
2.	Identificar los valores que pertenecen a Costos Variables , Costos Fijos, y los ingresos por venta en dólares.
3.	En la primera fila que corresponde al presupuesto de materia prima y material directo se anotará el valor resultante de sumar el total del consolidado de costo de materia prima y materiales en dólares de cada producto (formulario M-2)
4.	En la segunda fila casilla del presupuesto mano de obra directa del cuadro de datos, se colocará el valor total del presupuesto consolidado de mano de obra directa (formulario MOD-5).
5.	Del Presupuesto de costos indirectos de fabricación (Formulario CIF-3) se obtiene el total anual de la parte variable de los materiales Indirectos y se coloca en la tercera fila del cuadro de datos que corresponden a cada producto.
6.	Una vez establecidos los valores de los tres numerales anteriores, se realiza la sumatoria y se coloca en la casilla de Total de Costos Variables.
7.	Para la parte de los costos fijos, se coloca el valor total de los costos indirectos de fabricación Fijos, tomados del presupuesto de costos Indirectos de Fabricación (Formulario CIF-4), este mismo valor se coloca en el Total de Costos Fijos.
8.	Para la parte de Ingresos por ventas, se toma el valor Total del Consolidado Anual de Presupuesto de Ventas en Dólares (Formulario V-10), ubicado al final de la fila total anual, este mismo valor se coloca en la casilla total ingreso por ventas, con ello se podrá identificar con mayor facilidad los valores necesarios para la elaboración del punto de equilibrio

Determinación del Punto de Equilibrio (formulario PE-1)	Requerimientos
Una vez completado el Cuadro de datos necesarios para la determinación del Punto de Equilibrio en Dólares, el siguiente paso es trasladar los datos a la fórmula del punto de equilibrio para determinar el valor	1. Formula del Punto de Equilibrio 2. Datos del Cuadro Resumen

No	Procedimiento para determinar el punto de equilibrio
1.	Llenar el encabezado.
2.	Ubique en el espacio de costos fijos el valor total de los costos fijos.
3.	Coloque el valor del total de costos variables en el espacio correspondiente.
4.	Anote el valor de ingresos por ventas en el espacio que le corresponde.
5.	Realice a continuación la división costos Variables <b>entre</b> Ingresos por Ventas, este resultado se le resta a <b>uno</b> que es el valor establecido en la fórmula.
6.	El siguiente paso es realizar la división de los costos fijo <b>entre</b> el valor obtenido en el numeral 4
7.	El Resultado obtenido de esta división es el punto de equilibrio de la ventas expresado en dólares, este valor representa el nivel de ventas que cubre los costos incurridos para la producción, es decir, el nivel de ventas donde no se obtienen utilidades ni pérdidas

## **F. Consideraciones Finales**

1. Debido a que la Guía está diseñada para ser presentada a los microempresarios mediante el asesoramiento financiero, es responsabilidad del grupo exponer con claridad, precisión y organización el contenido de esta guía a los microempresarios.
2. Ya que se está proporcionando las bases para que los microempresarios adopten un sistema organizado para sus actividades, es responsabilidad de ellos determinar una serie de Objetivos, Políticas y Estrategias que guíen todas las actividades de la microempresa, desde los registros que llevará hasta la determinación del Punto de Equilibrio, y que además contribuirán a la toma eficiente de decisiones.

Cabe mencionar que el desarrollo de La Guía Práctica de Asesoramiento Financiero concluye con la determinación del Punto de Equilibrio, y que será necesario trabajar de manera conjunta (microempresarios - grupo de trabajo) los estados financieros presupuestados ya que requiere un mayor esfuerzo la realización de ellos

## **G. Plan de Implementación.**

### **1. Objetivos del Plan de Implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero**

#### **Objetivo General**

- Proporcionar una serie de actividades previas y subsiguientes para la implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero.

#### **Objetivo Específicos**

- Desarrollar el plan de implementación etapa por etapa como herramienta indispensable para lograr la completa aplicación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero en las operaciones de la microempresa.
- Facilitar al microempresario, la eficiente toma de decisiones a través del análisis de la información obtenida mediante la aplicación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero.

## **2. Actividades**

### **ETAPA I**

#### **Actividades Previas a la Implementación**

- a. Contactar a instituciones que ofrecen apoyo a las microempresas en El Salvador, con el propósito de solicitar respaldo para realizar la presentación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero a los microempresarios dedicados a la Fabricación de Prendas de vestir femeninas en el Municipio de Mejicanos.

- b. Planear y organizar la convocatoria de los microempresarios y programa de presentación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero como herramienta para la toma de decisiones financieras.
- c. Realizar la convocatoria de los microempresarios a la presentación.
- d. Desarrollar el programa de la presentación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero que comprenderá la siguiente temática:
  - 1) Proporcionar a los microempresarios los instructivos para el uso de la guía.
  - 2) Dar a conocer el diagnóstico de la situación actual del sistema de planeación y control administrativo de la microempresa dedicadas a la Fabricación de Prendas de Vestir Femeninas en el Municipio de Mejicanos.
  - 3) Presentar las conclusiones y recomendaciones de la investigación.
  - 4) Proporcionar elementos teóricos que permitan al microempresario la fácil comprensión de esta Guía Práctica de Asesoramiento Financiero.
  - 5) Exponer la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero a los microempresarios.
  - 6) Escuchar y despejar dudas que tengan los microempresarios acerca de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero.

## **ETAPA II**

### **Implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero en la Microempresa**

#### **Presupuestos Operativos**

- a. Identificar los datos necesarios para que el microempresario inicie el proceso de implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero.
- b. Realizar el pronóstico de las ventas mediante el método incremental, estimando las ventas de los últimos cuatro años de las ventas del negocio o tomando los datos históricos de documentos contables ya establecidos.
- c. El pronóstico de venta y el precio de venta se utilizarán como insumo para la elaboración del presupuesto de ventas
- d. Elaboración de presupuesto de producción con base a las ventas presupuestadas en unidades.
- e. Determinar la necesidad de materia prima y materiales por cada producto, luego el presupuesto de materia prima y materiales y para finalizar la etapa se elabora el presupuesto de compra de materia prima y materiales.
- f. Elaboración del presupuesto de Mano de Obra Directa, con base a la determinación de las Horas Hombre Requeridas
- g. Preparar el presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación, así como la asignación de los costos indirectos de fabricación para cada producto.
- h. Determinación del presupuesto de costo de producción.
- i. Elaboración de los presupuestos de inventarios de materia prima y materiales, así como el inventario de productos terminados.
- j. Esta es la última fase y comprende la elaboración del presupuesto de Costo unitario de los Artículos a Vender.

### **ETAPA III**

#### **Implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero en la Microempresa Presupuestos Financieros**

- a. Preparación del Presupuesto de Efectivo.
- b. Elaboración de los Estados Financieros Presupuestados, Estado de Resultados y Balance General.

### **ETAPA IV**

#### **Implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero en la Microempresa Principales Técnicas de Control Financiero**

- a. Determinar los valores de las diferentes razones financieras con el propósito de realizar un análisis más completo de la situación Financiera del negocio.
- b. Establecer el punto de equilibrio para las ventas, lo que permitirá al microempresario establecer un parámetro del nivel de ventas que deberá alcanzar para cubrir sus costos y obtener utilidades.

### **ETAPA V**

#### **Seguimiento y Control**

- a. Elaboración de herramientas que permitan establecer un control de las etapas de implementación de la guía.
- b. Reunirse con los microempresarios que necesiten alguna orientación extra para llevar a cabo la implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero.

### 3. Recursos

Para la implementación de la Guía Práctica de Asesoramiento Financiero, será necesario utilizar una serie de recursos que permitirán presentarla a los microempresarios de tal manera que su contenido sea claro, práctico y dinámico.

#### Detalle de los recursos a utilizar

##### a. Recursos Materiales y Financieros

RECURSOS MATERIALES	COSTO POR 3 SEMANAS
Local para reunión (UES)	
Refrigerio para receso 4 días	\$ 250.00
Mobiliario de Oficina	-----
Equipo de Audio	-----
Computadora	-----
Alquiler de Proyector (Cañon)	\$ 100.00
Laminas	\$ 30.00
Guía Impresa	\$ 5.00
Telegrama de Convocatoria	\$ 5.70
Papelería	\$ 10.00
Útiles	\$ 5.00
Fichas	\$ 5.00
Total	\$ 410.00

##### b. Recursos Humanos

- Integrantes de Grupo de Tesis
- Grupo de asesores de las Organizaciones dedicadas a brindar apoyo a las microempresas
- Edecanes
- Soporte técnico de equipo de audio y proyección
- Microempresarios Invitados



## Bibliografía

### LIBROS

BESLEY & BRIGHAM

**Fundamentos de Administración Financiera.**

México. Editorial McGRAW HILL. 12<sup>a</sup> Edición. 2000.

COMITÉ COORDINADOR DEL LIBRO BLANCO DE LA MICROEMPRESA

**Libro Blanco de la Microempresa.**

El Salvador. Imprenta y Encuadernación Díaz. 2<sup>a</sup> Edición. 1997

HERNANDEZ SAMPIERI Y OTROS.

**Metodología de la Investigación.**

México. Editorial McGRAW-HILL. 2<sup>a</sup> Edición. 1998.

HERPERT & WESTFALL.

**Metodología de la Investigación.**

5<sup>a</sup> Edición. 1996.

VAN HORNE, JAMES.

**Fundamentos de Administración Financiera.**

Editorial Prentice Hall. 8<sup>a</sup> Edición. 1994.

WELSCH, GLENN A. Y OTROS.

**Presupuestos. Planificación y Control de Utilidades.**

México. Editorial Prentice Hall. 5<sup>a</sup> Edición. 1990.

### TESIS

ERAZO RIVAS, CELMIRA Y OTROS.

**Diseño del Manual de Presupuestos para la Pequeña Empresa Dedicada a la Confección de Ropa Infantil en el Área Metropolitana de San Salvador.**

Universidad de El Salvador. 1993.

ESPINAL AMAYA, HENRY BLADIMIR Y OTROS.

**Diseño de un Modelo para la Administración Financiera de la Aldea Infantil San Antonio, ubicada en la ciudad de San Miguel, El Salvador.**

Universidad de El Salvador. 2000.

GONZALEZ MEJIA, JULIO CESAR.

**Propuesta de un Modelo para establecer el Sistema Presupuestal en la Pequeña Empresa Industrial Dedicada a la Confección de Trajes Femeninos del Área Metropolitana de San Salvador.**

Universidad de El Salvador. 1996.

MARTINEZ FRANCIA, MIGUEL EDUARDO.

**Propuesta de un Sistema de Contabilidad de Costos de Producción y Procedimientos de Control Interno para los Inventarios de las Empresas Maquiladoras de Ropa del Departamento de Santa Ana.**

Universidad de El Salvador. 2001.

LEYES

CODIGO DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR.  
1999.

CÓDIGO DE TRABAJO DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR.  
1998.

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR.  
1983.

LEY DEL IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y  
PRESTACIÓN DE SERVICIOS IVA.  
2000.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR.  
2000.

LEY DE PROTECCIÓN DE COMERCIO E INDUSTRIA EN PEQUEÑO.  
Diario Oficial. Decreto Legislativo Número 235. 1961.

LEY REGULADORA DEL EJERCICIO DEL COMERCIO E INDUSTRIA.  
Diario Oficial número 60. Decreto Legislativo número 229.

PAGINAS WEB

Ministerio de Hacienda  
Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)  
Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)  
Banco Central de Reserva de El Salvador

# ANEXOS

Anexo 1

CLASIFICACION DE LA EMPRESA A TRAVES DEL CODIGO INDUSTRIAL  
INTERNACIONAL UNIFORME (CODIGO CIIU)

- 32 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO
- 321 FABRICACION DE TEXTILES.
- 3211 HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES.
- 3212 ARTICULOS CONFECCIONADOS CON MATERIALES TEXTILES EXCEPTO  
PRENDAS DE VESTIR.
- 3213 Fabricación De Tejidos De Punto.
- 3214 FABRICACION DE TAPICES Y ALFOMBRAS.
- 3215 CORDELERIA.
- 3219 FABRICACIÓN DE TEXTILES N .E .P.
- 322 FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO.
- 3220 FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO.
- 322000-1 Camiserías.
- 322001-9 Fabricación De Pantalones Para Hombres.
- 322002-7 Fabricación De Pantalones Para Mujeres.
- 322003-5 Sastrerías (Corte Y Confección).
- 322004-3 Costurerias Y Talleres De Moda.
- 322005-0 Fabricación De Sombreros De Fieltro, Algodón, Lana,  
Tela, Palma, Y Otras Fibras Textiles.
- 322006-8 Fabricación De Capas Y Otros Artículos De Tela  
Impermeabilizadas.
- 322007-6 Fabricación De Ponchos De Cualquier Tela (Excepto De  
Hule Y Tela Impermeabilizadas).
- 322008-4 Fabricación De Ropa Intima Masculina Y Femenina.  
(Sostenes, Bloomer, Calzoncillos, etc...)
- 322009-2 Fabricación De Guantes Y Mitones.
- 322010-0 Fabricación De Guantes De Cuero Y Pieles.
- 322011-8 [Fabricación De Ropa Femenina En General.](#)
- 322012-6 Fabricación De Ropa Para Caballero En General.

Anexo 2  
CUESTIONARIO UTILIZADO PARA LA INVESTIGACION  
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROPOSITO: Recopilar información real que permita el Diseño de una Guía Práctica para el Asesoramiento Financiero de la Microempresa dedicada a la Fabricación de Prendas de Vestir Femeninas en el Municipio de Mejicanos.

DATOS DE IDENTIFICACION:

Nombre de la Microempresa: \_\_\_\_\_

Nombre del propietario(s): \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_Teléfono: \_\_\_\_\_

Fecha de inicio de operaciones: \_\_\_\_\_

Numero de empleados: \_\_\_\_\_

Nivel académico del propietario(s):

Primaria  Plan básico  Bachillerato  Estudios superiores

DATOS ESPECÍFICOS

1. ¿Existen objetivos que señalen hacia a donde se dirige la empresa en términos financieros o monetarios, durante un periodo determinado?

a) Si  b) No

(Continúe)

(Pasar a prg. 4)

2. ¿Se definen objetivos en los cuales se prevé la ganancia o rentabilidad que anualmente tendrá el negocio?

a) Si  b) No



- a) Ventas Históricas más un porcentaje de incremento
- b) A través de Métodos Estadísticos para pronosticar
- c) Otros \_\_\_\_\_

10. De los siguientes canales de distribución cuales utiliza el negocio.

- a) Minorista
- b) Mayorista
- c) Minorista/mayorista
- d) Detallista

11. ¿Bajo que modalidad el negocio efectúa sus ventas?

- a) Al crédito
- b) Al Contado

(Continúe)

(Pase aprg. 13)

12. Si las ventas se realizan al crédito ¿Cuáles son los períodos de crédito que se conceden?

- a) 30 días
- b) 45 días
- c) 60 días
- d) más de 60 días

13. ¿Cómo determinan el precio de venta de los artículos fabricados?

- a) Costo promedio
- b) Basados en análisis comparativo de la competencia
- c) Costo de producción más un porcentaje de ganancia

14. ¿Existen precios diversificados en las ventas dependiendo del tipo de canal de distribución?

- a) Si
- b) No

15. ¿Se realizan proyecciones para determinar los niveles de producción para un periodo determinado?

- a) Si
- b) No

(Continúe)

(Pase a prg. 17)

16. ¿Qué métodos o criterios se utilizan para determinar los niveles de producción?

a) Producción basada en datos históricos

b) Producción en base a pedidos de clientes

c) Producción basada en fechas especiales

17. ¿Cuáles son los planes de pago que usualmente le conceden?

a) 30 días  b) 45 días

c) 60 días  d) más de 60 días

18. ¿Cuáles son los criterios que utiliza el negocio para compras de materia prima y materiales?

a) Contado  b) Crédito

19. ¿Cómo se establecen las cantidades de materia prima y/o materiales que se utilizan en el proceso de fabricación?

---

20. ¿Existen métodos de control para el manejo de los inventarios de materias primas y materiales?

a) Si  b) No

(Continúe)

(Pasa prg. 22)

21. ¿Qué método se ha establecido para el control de estos inventarios?

a) Hojas de requisición  b) Tarjetas de Cardex

c) Máximos y Mínimos  d) Otros  \_\_\_\_\_

22. ¿Han adquirido algún tipo de financiamiento a través de crédito?

a) Si

b) No

(Continúe)

(Pase a prg. 26)

23. ¿Qué institución le otorgó el crédito? \_\_\_\_\_

24. ¿Cuál fue el período para el que fue otorgado el crédito?  
a) 1 año  b) 2 años  c) otros  \_\_\_\_\_
25. ¿Cuál fue el motivo por el que se solicitó crédito?  
a) Ampliación de local  b) Compra de activos   
c) Capacitación de Personal  d) Inversiones   
e) Otros \_\_\_\_\_
26. ¿Existen registros contables de las operaciones del negocio?  
a) Si  b) No   
(Continúe) (Pase a prg. 28)
27. Si lleva registros contables de que clase son  
a) Formales  b) Informales   
(Continúe) (Pase a prg. 29)
28. Si sus registros son formales ¿Cuáles de los siguientes registros contables realiza?  
a) Libro Diario  b) Estado de Resultado   
c) Balance General  d) Flujo de Efectivo
29. Si sus registros son informales, ¿cual es el tipo de registro que realiza? \_\_\_\_\_
- 
30. ¿Recibe algún tipo de asesoría empresarial?  
a) Si  b) No   
(Continúe) (Pase a prg. 33)
31. ¿Que institución le brinda asesoría? \_\_\_\_\_
32. ¿En que áreas recibe asesorías?

- a) Área Financiera       b) Área de producción   
c) Área de Mercadeo       d) Área de Ventas   
e) Otras  \_\_\_\_\_

33. A su criterio ¿cuáles considera que son las Fortalezas con las que cuenta la microempresa en materia financiera? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

34. ¿Qué oportunidades considera que tiene la microempresa en el ámbito financiero? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

35. ¿Cuáles considera usted que son las principales debilidades financieras? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

36. ¿Qué tipo de Amenazas enfrenta su negocio en cuanto a su administración financiera? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

37. ¿Estaría dispuesto a invertir en asesoría financiera?

- a) Si       b) No

38. ¿A través de que medio le gustaría recibir asesoría financiera?

- a) Charlas     b) Seminario     c) Contratación   
d) Otros  \_\_\_\_\_

### Anexo 3

#### TABULACIÓN DE CUESTIONARIO

##### **Pregunta 1**

¿Existen objetivos que señalen hacia donde se dirige la empresa en términos financieros o monetarios, durante un periodo determinado? Objetivo: Identificar si en la microempresa establecen objetivos financieros.

	Frecuencia	%
Si	12	63.16%
No	7	36.84%
Total	19	100.00%

##### Comentario:

Como se muestra, el 63.16% de los microempresarios aduce tener objetivos financieros, los cuales no están claramente definidos ni son del conocimiento de los empleados involucrados en las operaciones del negocio, lo que no le permite a los microempresarios que orienten sus esfuerzos al cumplimiento de los mismos.

##### **Pregunta 2**

¿Se definen objetivos en los cuales se prevé la ganancia o rentabilidad que anualmente tendrá el negocio?

Objetivo: Identificar si en la microempresa establecen objetivos de rentabilidad

	Frecuencia	%
Si	10	52.63%
No	9	47.37%
Total	19	100.00%

##### Comentario:

El 52.63% de las microempresas manifiestan establecer objetivos de rentabilidad, sin embargo, estos objetivos no se formulan con base a criterios financieros reales sino de manera empírica. Un 47.37% que es un porcentaje considerable no establecen objetivos de rentabilidad.

##### **Pregunta 3**

¿Su negocio tiene disponibilidad de efectivo que le permita hacer frente a las obligaciones contraídas con terceros?

Objetivo: Determinar si en la microempresa establecen objetivos de liquidez

	Frecuencia	%
Si	7	36.84%
No	12	63.16%
Total	19	100.00%

Comentario:

Es preocupante que el 63.16% de los microempresarios encuestados, no tengan las disponibilidad de efectivo para hacer frente a obligaciones contraídas con terceros, esto implica que de presentarse algún imprevisto donde se requiera de efectivo, complicará las operaciones del negocio.

#### **Pregunta 4**

¿Existen políticas que orienten el manejo o la administración de los recursos financieros con los que cuenta el negocio?

Objetivo: Identificar si en la microempresa se utilizan políticas para orientar la administración de los recursos.

	Frecuencia	%
Si	10	52.63%
No	9	47.37%
Total	19	100.00%

Comentario:

El 52.63% de los microempresarios encuestados, cuentan con políticas que orientan el manejo de todos los recursos con que cuenta el negocio, pero se observa que la mayor parte de los empleados no acatan estas políticas, ya sea por incumplimiento o por desconocimiento, generando así un uso irracional de los recursos.

#### **Pregunta 5**

¿Qué clase de políticas existen?

Objetivo: Identificar que clase de políticas financieras se establecen en la microempresa. (Para esto, la pregunta 5 se divide en las siguientes sub preguntas.)

Categoría Encuestados	Políticas de							
	Ventas	Compras	Crédito	Cobros	Inventario	Efectivo	otras	Ninguna
1								X
2							X	
3	X							
4	X							
5	X			X				
6								X
7								X
8								X
9	X							
10								X
11								X
12								X
13								X
14	X							
15	X							
16	X		X					
17	X			X				
18								X
19	X	X	X					
Porcentaje total	52.63% ( 10 microempresarios)							47.37%

Comentario:

Es evidente la poca aplicación de políticas dentro de la microempresa, ya que como se puede observar en el cuadro anterior, un 47.37% manifestaron no utilizar ningún tipo de política; el resto, representado por el 52.63% manifestó la utilización de algún tipo de política, siendo la política de venta la mas utilizada.

#### Pregunta 6

¿Existen dentro del negocio, estrategias claramente definidas y orientadas a optimizar el manejo de los recursos financieros que posee la microempresa?

Objetivo: Conocer si en la microempresa definen estrategias para optimizar el uso de los recursos financieros.

Categoría	Frecuencia	%
Si	8	42.11%
No	11	57.89%
Total	19	100.00%

Comentario:

El 57.89% de los microempresarios no definen estrategias para optimizar el uso de los recursos financieros, dejando con ello un vacío en la utilización óptima de estos recursos; el resto si definen estrategias pero no basados en objetivos previamente establecidos.

#### **Pregunta 7**

¿Qué clase de estrategias existen?

Objetivo: Identificar que clase de estrategias se establecen en la microempresa.

Categoría	Frecuencia	%
De Ventas	2	10.53%
De crédito	3	15.79%
De Cobro	1	5.26%
De Compras	0	0.00%
De Inventario	0	0.00%
De Efectivo	0	0.00%
Otras	2	10.53%
Ninguna	11	57.89%
Total	19	100.00%

Comentario:

En la tabulación anterior, de los microempresarios que afirmaron establecer estrategias financieras en su negocio (ver pregunta 6) un 15.79% establece estrategias de crédito, un 10.53% estrategias de ventas, un 5.26% establece estrategias de cobro y el 10.53% dice tener estrategias de otro tipo. Lamentablemente estas estrategias son de conocimiento exclusivo del propietario quien no las define sobre bases financieras reales.

#### **Pregunta 8**

¿Se establecen metas de ventas para períodos determinados?

Objetivo: Identificar si en la microempresa establecen metas de venta.

Categoría	Frecuencia	%
Si	13	68.42%
No	6	31.58%
Total	19	100.00%

Comentario:

Se observa que un 68.42% de los microempresarios dedicados a la fabricación de prendas de vestir que establecen metas de ventas para períodos determinados, esto genera cierta incertidumbre respecto a los posibles ingresos que debiera percibir, el resto no establecen metas de ventas.

#### **Pregunta 9**

Señale el método utilizado para determinar las metas de ventas.

Objetivo: Conocer que método se utiliza en la microempresa para establecer sus metas de venta.

Categoría	Frecuencia	%
Ventas Históricas mas un Porcentaje de incremento	7	36.84%
A través de Métodos Estadísticos para pronosticar	1	5.26%
Otro	5	26.32%
Ninguno	6	31.58%
Total	19	100.00%

Comentario:

El 36.84% de los microempresarios establecen metas de ventas basados en sus ventas históricas mas un porcentaje de incremento, sin embargo; en la mayoría de casos estos datos no son exactos. Un 26.32% dice establecer sus metas basados en otros criterios como por ejemplo: temporadas, pedidos exclusivos. Solamente un 5.26% dijo que utilizaba el método estadístico de promedios.

#### **Pregunta 10**

De los siguientes canales de distribución ¿Cuáles utiliza el negocio?

Objetivo: Identificar cuales son los canales de distribución de la microempresa.

Categoría	Frecuencia	%
Minorista	8	42.11%
Mayorista	2	10.53%
Detallista	9	47.37%
Total	19	100.00%

Comentario:

Aunque en el cuadro anterior se refleja que el 47.37% de los microempresarios son detallistas, en realidad todos utilizan este canal de distribución y únicamente un 42.11% venden sus productos a minoristas quienes los distribuyen en otras zonas. Tan solo un 10.53% utilizan el canal de distribución mayorista para sus ventas.

#### **Pregunta 11**

¿Bajo que modalidad el negocio efectúa sus ventas?

Objetivo: Conocer cómo opera la empresa en cuanto a las ventas.

Categoría	Frecuencia	%
Crédito	12	63.16%
Contado	5	26.32%
Ambas	2	10.53%
Total	19	100.00%

Comentario:

El 63.16% de los microempresarios encuestados, realizan ventas al crédito, el motivo de esto es que le otorga créditos a minoristas que compran los productos para distribuirlos en sus negocios, algunos de ellos son bazares, negocios en los mercados, y otros. Un 26.32% realizan sus ventas solamente al contado y el resto tienen ambas formas de venta.

#### **Pregunta 12**

¿Cuáles son los periodos de crédito que se conceden?

Objetivo: Conocer el período para el cual se otorgan los créditos.

Categoría	Frecuencia	%
30 días	14	73.68%
45 días	0	0.00%
60 días	0	0.00%
Más de 60	0	0.00%
Ninguno	5	26.32%
Total	19	100.00%

Comentario:

Tomando como base el número de microempresarios que realizan sus ventas al crédito, el 100% de ellos utiliza el periodo de crédito de un mes para sus clientes. Esto se debe a que el microempresario debe recuperar al menor tiempo la inversión realizada para poder abastecerse de materia prima y materiales.

**Pregunta 13**

¿Cómo determinan el precio de venta de los artículos fabricados?

Objetivo: Identificar el método utilizado para establecer el precio de venta de los artículos que se fabrican.

Categoría	Frecuencia	%
Costo Promedio	0	0.00%
Basados en análisis comparativo de la competencia	7	36.84%
Costo de producción más un porcentaje de ganancia	12	63.16%
Total	19	100.00%

Comentario:

Los resultados que se reflejan en la tabulación anterior, un 63.16% de los microempresarios determinan el precio de venta basándose en el costo de producción más un porcentaje de ganancia, este porcentaje lo determina el propietario tomando como base periodos de ganancia anteriores. El resto de negocios se basan en precios de la competencia.

**Pregunta 14**

¿Existen precios diversificados en las ventas dependiendo del tipo de canal de distribución?

Objetivo: Conocer si en la microempresa se trabaja con precios diversificados.

Categoría	Frecuencia	%
Si	6	31.58%
No	13	68.42%
Total	19	100.00%

Comentario:

Se observa que el 68.42% de los microempresarios no trabaja con precios diversificados, sin embargo la mayoría de ellos tiene el tipo de distribución al detalle o minoristas; no obstante el 31.58% de los microempresarios que distribuyen detallistas, minoristas y mayoristas, si diversifican los precios para cada canal de distribución.

**Pregunta 15**

¿Se realizan proyecciones para determinar los niveles de producción para un periodo determinado?

Objetivo: Identificar si en la microempresa se proyecta la producción

Categoría	Frecuencia	%
Si	8	42.11%
No	11	57.89%
Total	19	100.00%

Comentario:

En cuanto a la proyección de los niveles de producción, se identificó que un 57.89% no realiza proyecciones, por no contar con información exacta que le permita realizarla. El 42.11% de los microempresarios si las realizan (ver pregunta 16 para mayor detalle)

**Pregunta 16**

¿Qué métodos o criterios se utilizan para determinar los niveles de producción?

Objetivo: Identificar si la microempresa establece la producción para un periodo determinado.

Categoría	Frecuencia	%
Producción basadas en datos históricos	1	5.26%
Producción en base a pedidos de Clientes	7	36.84%
Producción Basada en fechas Especiales	0	0.00%
Ninguno	11	57.89%
Total	19	100.00%

Comentario:

El criterio que utilizan los microempresarios para determinar los niveles de producción es en base a pedidos de clientes lo cual es representado por un 36.84%; solamente un 5.26% utiliza el criterio basado en datos históricos. El resto no realiza proyecciones.

**Pregunta 17**

¿Cuáles son los criterios que utiliza el negocio para compra de materia prima y materiales?

Objetivo: Identificar los criterios de compra de materia prima y materiales que utiliza la microempresa.

	Frecuencia	%
Contado	5	26.32%
Crédito	12	63.16%
Ambas	2	10.53%
Total	19	100.00%

Comentario:

El criterio de compra de materia prima y materiales que se utilizan en el proceso productivo es en su mayoría al crédito con un 63.16%, pues no cuentan con la disponibilidad de efectivo necesario para cubrir con la totalidad de sus compras.; algunos microempresarios realizan sus compras al contado representados a por un 26.32% y finalmente un 10.53% utilizan ambos criterios.

**Pregunta 18**

¿Cuáles son los planes de pago que usualmente le conceden los proveedores?

Objetivo: Determinar el período de pago que de crédito que se le otorga a los microempresarios.

Categoría	Frecuencia	%
30 días	13	68.42%
45 días	1	5.26%
60 días	0	0.00%
Más de 60	0	0.00%
Ninguno	5	26.32%
Total	19	100.00%

Comentario:

Sobre los planes de créditos concedidos a los microempresarios para la compra de materia prima se observa que el 68.42% tiene como plazo a 30 días para realizar su pago; solamente a un 5.26% le conceden un periodo de crédito de 45 días. Esto refleja que el periodo de pago a los proveedores es proporcional al periodo de cobro que la microempresa tiene para sus clientes.

**Pregunta 19**

¿Cómo se establecen las cantidades de materia prima y/o materiales que se utilizan en el proceso de fabricación?

Objetivo: Determinar el método para cuantificar las cantidades necesarias de materia prima que se utilizan en el proceso de fabricación en la microempresa.

Categoría	Frecuencia	%
Parámetros establecidos para cada prenda	2	10.53%
En base a presupuestos	1	5.26%
En base a experiencia	4	21.05%
En base a pedidos de los clientes	12	63.16%
Total	19	100.00%

Comentario:

Como se observa en la tabulación anterior, el 63.16% de los microempresarios establecen las cantidades de materia prima utilizadas en la producción en base a los pedidos de los clientes, otros casos que son la minoría lo hacen por experiencia o parámetros establecidos por cada prenda, y únicamente un microempresario lo hace a través de presupuestos establecidos.

#### **Pregunta 20**

¿Existen métodos de control para el manejo de los inventarios de materias primas y materiales?

Objetivo: Establecer si existe control de inventarios de materias primas y materiales dentro de la microempresa

Categoría	Frecuencia	%
Si	9	47.37%
No	10	52.63%
Total	19	100.00%

Comentario:

El 52.63% de los microempresarios encuestados, no utilizan controles para el eficiente manejo de sus inventarios de materia prima y materiales, debido a que generalmente manejan inventarios hasta el momento en que se adquieren los materiales para iniciar el proceso productivo. Un 47.37% de los encuestados si lleva un control sobre el uso eficiente de los materiales, evitando mayores desperdicios.

#### **Pregunta 21**

¿Qué método se ha establecido para el control de los inventarios?

Objetivo: Identificar el método que se establece para controlar los inventarios

Categoría	Frecuencia	%
Hoja de Requisición	4	21.05%
Tarjetas de Cardex	0	0.00%
Máximos y Mínimos	0	0.00%
Otros	5	26.32%
Ninguno	10	52.63%
Total	19	100.00%

Comentario:

De los microempresarios que llevan control sobre sus inventarios, un 21.05% lo hacen a través de Hoja de Requisición la cual se utiliza para controlar las cantidades de materia prima utilizada en un corto periodo, por ejemplo un día o una semana. Un 26.32% utiliza otros métodos como: Libro de entradas y salidas de materia primas o materiales que generalmente es un cuaderno que lleva el propietario mismo, esto impide generar información exacta y confiable.

#### **Pregunta 22**

¿Ha solicitado algún tipo de financiamiento a través de crédito?

Objetivo: Conocer cuantos de los microempresarios encuestados han solicitado créditos

categoria	Frecuencia	%
Si	5	26.32%
No	14	73.68%
Total	19	100.00%

Comentario:

El 73.68% de los microempresarios manifestó que no han solicitado créditos, sin embargo; en algún momento han necesitado financiamiento para realizar sus operaciones. El 26.32% restante si han solicitado financiamiento a través de créditos (ver pregunta 23 para mayor detalle).

#### **Pregunta 23**

¿Le otorgaron el crédito que solicito?

Objetivo: Identificar a cuantos microempresarios les han otorgado créditos

categoria	Frecuencia	%
Si	1	5.26%
No	18	94.74%
Total	19	100.00%

Comentario:

Relacionando este cuadro con el de la pregunta 22, únicamente un microempresario ha sido sujeto de crédito de los 5 que lo han solicitado, el resto que es la mayoría aún no han obtenido créditos, puesto muchos de ellos no lo han solicitado.

**Pregunta 24**

¿Qué institución le otorgo el crédito?

Objetivo: Identificar la institución que otorgo el crédito a la microempresa

Categoría	frecuencia	%
Financiera Calpiá	1	5.26%
Ninguno	18	94.74%
Total	19	100.00%

Comentario

El único crédito que fue otorgado a un microempresario lo hizo financiera Calpiá, lo que hoy en día se conoce como Banco Procredit, el resto no han recibido ningún tipo de créditos.

**Pregunta 25**

¿Cuál fue el periodo para el que se otorgó el crédito?

Objetivo: Determinar el plazo para el cuál se otorgó el crédito

Categoría	Frecuencia	%
Un año	0	0.00%
Dos años	0	0.00%
Mas de Dos	1	5.26%
Ninguno	18	94.74%
Total	19	100.00%

Comentario:

Al único microempresario que ha sido sujeto de crédito, se le otorgó un periodo de pago de 3 años.

**Pregunta 26**

¿Cuál fue el motivo por el que solicitó crédito?

Objetivo: Determinar el destinos de los fondos que le fueron otorgados.

Categoría	Frecuencia	%
Ampliación de local	0	0.00%
Compra de activos	1	5.26%
Capacitación de personal	0	0.00%
Inversiones	0	0.00%
Otros	0	0.00%
Ninguno	18	94.74%
Total	19	100.00%

Comentario:

El microempresario utilizó el crédito para compra de maquinaria, y con ello incrementar el volumen de producción.

**Pregunta 27**

¿Existen registros contables de las operaciones del negocio?

Objetivo: Identificar si en el negocio existen registros contables que cuantifiquen las operaciones

Categoría	Frecuencia	%
Si	15	78.95%
No	4	21.05%
Total	19	100.00%

Comentario:

En el 78.95% de las microempresas existen registros contables de las operaciones que realizan. (ver pregunta 28 y 29 para mayor detalle). Y en el 21.05% restante no se realizan ningún tipo de registros.

**Pregunta 28**

Si lleva registros contables ¿De que tipo son?

Objetivos: Determinar la formalidad o informalidad de los registros son los que cuenta la microempresa.

Categoría	Frecuencia	%
Formales	4	21.05%
Informales	11	57.89%
Ninguno	4	21.05%
Total	19	100.00%

Comentario:

Tomando en cuenta las microempresas que llevan registros contable, se observa que el 57.89% son registros de tipo informal, ya que la información con la que cuentan es deficiente, solamente el 21.05% lleva registros formales. El resto representa las microempresas que no llevan registros.

### Pregunta 29

¿Si sus registros son formales cuales de los siguientes registros contables utiliza?

Objetivo: Identificar los tipos de registros formales utilizados en la microempresa.

Categoría	Frecuencia	%
Libro Diario	2	10.53%
Estado de Resultados	1	5.26%
Balance General	1	5.26%
Flujo de Efectivo	0	0.00%
Ninguno	15	78.94%
Total	19	100.00%

Comentario:

De los microempresarios que utilizan registros formales, son utilizados registros en libro diario, estado de resultado y balance general.

### Pregunta 30

Si sus registros son informales, ¿Cuál es el tipo de registro que realiza?

Objetivo: Identificar los tipos de registros informales utilizados en la en la microempresa.

Categoría	Frecuencia	%
Libro de ingresos y egresos	3	15.79%
libro compra de material y venta realizada	4	21.05%
libro de clientes y control de venta	2	10.53%
Libro ingresos, egresos, factura comercial	2	10.53%
Ninguno	8	42.11%
Total	19	100.00%

Comentario:

Se identificó que la mayoría de microempresas que tiene registros contables informales utiliza un cuaderno en el cual lleva anotado los pedidos con el nombre del cliente, el material a utilizar, y el precio de venta del producto a elaborar. Esto nos representa información precisa que permita realizar análisis financieros.

**Pregunta 31**

¿Recibe algún tipo de asesoría empresarial?

Objetivo: Identificar si la microempresa ha recibido asesoría empresarial.

Categoría	Frecuencia	%
Si	2	10.53%
No	17	89.47%
Total	19	100.00%

Comentario:

Es preocupante que el 89.47% de los microempresarios no recibe o ha recibido ningún tipo de asesoría empresarial, esto lo deja en desventaja competitiva frente a la creciente oferta de productos del vestuario a menor precio. El resto de microempresarios si ha recibido asesoría.

**Pregunta 32**

¿Qué institución le brinda asesoría?

Objetivo: Identificar las instituciones que brindan asesoría técnica a los microempresarios.

Categoría	frecuencia	%
Insaforp	2	10.53%
Ninguno	17	89.47%
Total	19	100.00%

Comentario

Del 100% de los microempresarios únicamente el 10.53% reciben la asesoría del Insaforp (Instituto Salvadoreño de Formación Profesional), que generalmente brinda asesoría a microempresarios a bajos costos.

**Pregunta 33**

¿En que área recibe asesoría?

Objetivo: Identificar las áreas donde se ha brindado asesoría técnica a los microempresarios.

	Frecuencia	%
Área Financiero	0	0.00%
Área de Producción	1	5.26%
Área de Mercadeo	1	5.26%
Área de Ventas	0	0.00%
Ninguno	17	89.47%
Total	19	100.00%

Comentario

El 10.53% de los microempresarios han recibido asesoría técnica en el área de producción y mercadeo. El resto no reciben asesoría.

**Pregunta 34**

¿Estaría dispuesto a invertir en asesoría financiera?

Objetivo: Conocer el interés del microempresario por invertir en asesoría financiera

categoria	Frecuencia	%
Si	13	68.42%
No	6	31.58%
Total	19	100.00%

Comentario

Como se puede observar en el cuadro anterior, los microempresarios estarían en la disposición de invertir para recibir asesoría, en áreas que consideren deficientes.

**Pregunta 35**

¿A través de que medio le gustaría recibir asesoría financiera?

Objetivo: Conocer el medio por el cual los microempresarios prefieren recibir asesoría financiera

Categoría	Frecuencia	%
Charlas	0	0.00%
Seminarios	12	63.16%
Contratación	0	0.00%
Otros	1	5.26%
Ninguno	6	31.58%
Total	19	100.00%

Comentario:

Para los microempresarios la manera más efectiva para recibir asesoría es a través de Seminarios, ya que un 63.16% de los encuestados opina de esa forma. El resto no están dispuestos a invertir en asesoría.

#### Anexo 4

##### PASOS PARA LA LEGALIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA.

Se recomienda que las microempresas, que no estén legalmente establecidas, desarrollen el procedimiento para su legalización; esto con dos objetivos:

1. Evitar cualquier de multas e infracciones por evasión de impuestos parte del Ministerio de Hacienda,
2. Tener un respaldo para ser un candidato para obtener financiamiento con instituciones bancarias.

CONAMYPE como institución que brinda apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, cuenta con una Ventanilla única para formalizar a MIPYMES Fácil. El Centro de Trámites Empresariales concentra los siete pasos básicos para inscribir y registrar una empresa.

El Centro de Trámites Empresariales es una ventanilla única que ofrece los trámites básicos para que las Mipymes se registren. A las personas naturales les bastan siete pasos, mientras que las jurídicas deben completar nueve.

La oficina concentra 11 procesos que realizan cinco instituciones: el Ministerio de Hacienda, la Dirección General de Estadísticas y Censos (Digestyc), el Centro Nacional de Registros, el Instituto Salvadoreño de Seguro Social (ISSS) y el Ministerio de Trabajo.

El empresario llega a la ventanilla, lo asesoran y hace todos los trámites que debe realizar para la inscripción y registro de su empresa, aunque si lo desea puede seguirlos en las otras instituciones encargadas de ello. Los servicios de asesoría son gratuitos. El empresario sólo cancela el valor que le costaría

cada trámite por separado. El centro funciona en las instalaciones de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Conamype).

### **¿DÓNDE COMENZAR?**

Se recomienda llevar a la primera cita el Documento Único de Identidad (DUI). Los interesados pueden iniciar sacando los documentos básicos: primero, el Número de Identificación Tributaria (NIT) -que vale \$0.23 y su registro de Impuesto al Valor Agregado (IVA), que es gratis.

Luego solicite el balance contable inicial que exige el Centro Nacional de Registros (CNR), para ello se puede acudir a un profesional de contaduría pública solicitando que elabore el documento para la microempresa. Llenará el formulario indicado y cancelará \$17.50 en derechos de registro.

Con el NIT y el balance inicial estará habilitado para solicitar la solvencia de inscripción en la Digestyc.

Demorará unos cinco minutos. El costo oscila entre \$5 y \$20, dependiendo de los activos de su empresa.

Uno de los pasos más importantes es obtener la matrícula de la empresa y del establecimiento, que otorga el CNR. Si sus activos son menores de \$11 mil 428 no pagará, de lo contrario deberá hacerlo según la tabla que se muestra en la descripción de la inscripción paso a paso.

Requerirá además: NIT, solvencia de Digestyc, balance inicial y partida de nacimiento original. El trámite tarda entre 8 y 12 días.

Con NIT y DUI puede sacar además el Número de Identificación Patronal (NIP) del ISSS

### **Sociedades**

Una vez inscritas hay más oportunidades financieras para conseguir créditos en las sociedades. Primero se debe buscar un abogado para cumplir los requisitos de ley.

Para crear una sociedad el primer paso es presentar la escritura de constitución ante un notario.

Esta figura exige dos accionistas como mínimo, ya sea personas naturales o jurídicas, y un capital mínimo de fundación de \$11 mil 428. Dicho trámite es el único que se realiza fuera del Centro de Trámites.

La inscripción de la sociedad puede hacerla en la ventanilla única. Se debe cancelar derecho de registro (\$0.57 por cada \$114.29 de capital), presentar testimonio original de la escritura de constitución y fotocopia tamaño oficio reducida al 74%. El centro ofrece otros servicios como registro de marcas y nombre comercial.

Según el rubro económico al que pertenezca la Mipyme, deberá completar otros trámites más especializados en los distintos ministerios.

#### **Personas naturales**

1. Registro del NIT.
2. Inscripción de registro de IVA.
3. Balance contable inicial que exige el CNR.
4. Solvencia de inscripción en la Digestyc.
5. Matrícula de empresa y establecimiento, del CNR.
6. Registro de Número de Inscripción Patronal (NIP).
7. Inscripción del centro de trabajo. (Más de 10 trabajadores).

#### **Personas jurídicas**

1. Constitución de sociedad.
2. Inscripción de la sociedad.
3. los pasos del 3 al 9 Sigue proceso similar de las personas naturales.

ANEXO 5  
CASO PRÁCTICO  
FORMULARIOS

Planteamiento de Caso Práctico.-

El caso práctico presentado es un ejemplo Hipotético por lo que a continuación se detalla una serie de supuestos y políticas para su desarrollo.

SUPUESTOS Y POLITICAS PARA LA ELABORACIÓN DEL CASO PRACTICO

1. Pronóstico de Ventas

Para la elaboración del pronóstico de ventas se han tomado los cuatro años basados en estimaciones y no en datos reales, se realizará mediante el método incremental.

<b>El Buen Vestir</b> <b>Historial de Ventas por Producto en unidades</b>		
Producto Año	Blusa Italia Unidades	Pantalón Capri unidades
2000	432	325
2001	476	367
2002	564	437
2003	615	480

<b>El Buen Vestir</b> <b>Registro mensual de ventas</b> <b>Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2003</b>		
Meses	Productos	
	Blusa Italia Unidades	Pantalón Capri unidades
Enero	29	21
Febrero	35	29
Marzo	41	37
Abril	47	39
Mayo	45	34
Junio	47	42
Julio	49	40
Agosto	45	37
Septiembre	51	41
Octubre	62	43
Noviembre	69	52
Diciembre	95	65
Total	615	480

## 2. Presupuesto de Ventas

Para la elaboración del presupuesto de ventas, se ha tomado el precio de venta tomando en cuenta que cubre los costos de producción más un porcentaje de ganancias.

Los precios de venta se mantendrán fijos durante todo el año, para efectos de este caso.

Las ventas se harán el 80% al contado y el 20% crédito.

## 3. Presupuesto de Producción

Para el caso de los inventarios finales deseados utilizados en el presupuesto de producción, se ha establecido la política de cobertura del inventario para un mes y medio es decir, cuarenta y cinco días. Para el cálculo mencionado se multiplican las ventas presupuestadas por uno punto cinco.

## 4. Presupuesto de Materia Prima y Material

Para cada producto elaborado se ha detallado la cantidad de material necesario para elaborar una unidad, para el caso de los botones utilizados para cada prenda, se ha realizado un cálculo basado en cajas y no en unidades, así:

La Blusa Italia Utiliza 6 botones, pero los botones son comprados por caja que contienen 500 unidades cada caja, la operación es la siguiente

$6/500=0.012$  El 0.012 es la cantidad proporcional de caja para cada Blusa.

## 5. Presupuesto de Compra de Materia Prima y Material

Para el presupuesto de compra de materia prima se ha tomado el inventario final deseado, tomando en cuenta que dichas compras deben cubrir por lo menos 15 días, es decir; se divide la cantidad de materia prima y material deseado entre dos.

6. Presupuesto de Mano de Obra Directa

Para el caso de la mano de obra directa, este presupuesto se elaboró de dos maneras, la primera es cuando la microempresa paga un salario fijo a los empleados, el otro caso es cuando se elabora el presupuesto con base a horas hombre requeridas.

Precisamente se elaboró el desarrollo del presupuesto se hizo en base las horas hombre requeridas, para el cual se han tomado 5 empleados para la elaboración del caso.

7. Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación

Para el caso del presupuesto de los CIF, se pone atención en los materiales indirectos en su parte variable y fija, este cálculo se obtiene listando los materiales indirectos y estableciendo el valor mensual de los mismos

8. Presupuesto de Costo de Producción

Los costos de producción son la sumatoria de los presupuestos de costo de material, mano de obra y costos indirectos de fabricación, lo más importante es la determinación de costo unitario de cada unidad.

9. Presupuesto de Costo de los Artículos a Vender

Lo más importante de este presupuesto es determinar el costo unitario de venta de cada producto.

10. Inventario de Materia Prima y Material

Para la determinación del costo de los inventarios se ha tomado como base los precios promedio de los materiales utilizados para la elaboración del producto, tomando en cuenta que las telas se valúan por yardas, los zippers por unidad y los botones por cajas.

11. Inventario de Productos Terminados

En el caso del inventario inicial de enero, no se coloca pues la producción de ese mes es el inventario inicial de febrero, y la producción del mes de diciembre del año anterior no se toma en cuenta para el presupuesto. Para la valuación de los inventarios iniciales y finales, se utiliza el precio determinado en el presupuesto de producción para cada producto y mes correspondiente.

12. Presupuesto de Efectivo

El saldo inicial de efectivo para enero del presupuesto en curso se toma del saldo de bancos del balance del año anterior al presupuestado, para el caso de las microempresas que no tienen este balance; se deberá estimar un saldo aproximado para colocarlo en el mes de enero.

Para el caso del saldo mínimo de caja, se estableció que \$350.00 dólares es el efectivo suficiente para cubrir imprevistos surgidos durante el proceso.

13. Estado de Resultados Presupuestado

El costo de venta del Estado de Resultados se toma del presupuesto de los artículos a vender. Para este caso, el presupuesto de operación no se incluye numéricamente por el siguiente motivo: los gastos de administración y ventas, no se aplican para el caso de las microempresas estudiadas ya que el su mayoría no tienen personal administrativo ni fuerza de ventas por su capacidad de producción. Para el presupuesto de gastos financieros la microempresa no tiene financiamiento por el momento.

Para el impuesto sobre la renta se aplica el 25% sobre la utilidad después de operación, este valor es restado de la utilidad después de operación

14. Balance General

Las cuentas de crédito y débito fiscal no se utilizan para este caso ya que la microempresa no esta registrada legalmente. La depreciación en este caso no tiene valores, ya que las maquinas ya han llegado a su vida útil de cinco años como lo establece la ley del impuesto sobre la renta

15. Razones Financieras

Las razones financieras se toman del balance general presupuestado, la razón financiera que no fue determinada el la razón de apalancamiento, ya que la microempresa no tiene prestamos por el momento.

16. Punto de Equilibrio

Para la determinación del punto de equilibrio, se determinará en dólares y para cada producto.

**Comprobante de Venta al contado**

**(Formulario V-1)**

Nombre de la microempresa			
Comprobante de Ingreso (venta al contado) No.			
Nombre del cliente			
Fecha			
PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL
MODELO A			
MODELO B			
MODELO C			
		Ventas Totales	

**Comprobante de ventas al crédito**

**(Formulario V-2)**

Nombre de la Microempresa			
Comprobante de Ventas al crédito			No. <input type="text"/>
Cliente	<input type="text"/>	Código cuenta	<input type="text"/>
Dirección	<input type="text"/>	Teléfono	<input type="text"/>
Condiciones	<input type="text"/>		
Fecha Inicial	<input type="text"/>	Fecha vencimiento	<input type="text"/>
PRODUCTO	Unidades vendidas	Precio unitario	Sub Total
MODELO A	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
MODELO B	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
MODELO C	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
TOTAL de la venta al crédito			<input type="text"/>
<b>ABONOS</b>			
Fecha de abono	Cantidad abonada	Saldo	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

**Registro de ventas diarias en unidades  
(Formulario V-3)**

Nombre de la microempresa															MES	
Registro de ventas diarias															Año	<b>200</b> __
PRODUCTO	DÍAS															Subtotal quincenal
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Modelo A																
Modelo B																
Modelo C																

PRODUCTO	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	Subtotal quincenal
Modelo A																	
Modelo B																	
Modelo C																	
<b>TOTAL MENSUAL</b>																	

**Registro de ventas diarias en Dólares.  
(Formulario V-4)**

Nombre de la microempresa															MES	
Registro de ventas diarias															Año	<b>200</b> __
PRODUCTO	DÍAS															Subtotal quincenal
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Modelo A																
Modelo B																
Modelo C																

PRODUCTO	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	Subtotal quincenal
Modelo A																	
Modelo B																	
Modelo C																	
<b>TOTAL MENSUAL</b>																	



**Pronóstico Anual de Ventas  
Formulario V-6**

El Buen Vestir Pronóstico anual de ventas Método Incremental				
Producto: <u>Blusa Italia</u>			AÑO 2004	
Años		Ventas en unidades	Incrementos	Porcentaje de Incremento
1	2000	432		
2	2001	476	44	10.19%
3	2002	564	88	18.49%
4	2003	615	51	9.04%
<b>TOTAL</b>				37.72%
Media Aritmética				12.57%
Unidades Pronosticadas				
Unidades año mas reciente	<b>X</b>	Media Aritmética	<b>=</b>	Unidades que deberán incrementarse
615		12.57%		77 Unidades
Unidades pronosticadas (615 + 77 )				<b>692 Unidades</b>

El valor obtenido en unidades a través del método incremental (692 unidades), representa las ventas pronosticadas anuales obtenidas para el año 2004 para el producto Blusa Italia. El cual se distribuirá para cada mes, utilizando el porcentaje de participación de las ventas. (ver formulario V-8)

**Pronóstico Anual de Ventas  
(Formulario V-6)**

El Buen Vestir Pronóstico anual de ventas Método Incremental				
Producto: <u>Pantalón Capri</u>			AÑO 2004	
Años		Ventas en unidades	Incrementos	Porcentaje de Incremento
1	2000	325		
2	2001	367	42	12.92%
3	2002	437	70	19.07%
4	2003	480	43	9.84%
<b>TOTAL</b>				41.84%
Media Aritmética				13.95%
Unidades Pronosticadas				
Unidades año mas reciente	<b>X</b>	Media Aritmética	=	Unidades que deberán incrementarse
480		13.95%		67 Unidades
Unidades pronosticadas (480 + 67 )				<b>547 Unidades</b>

El valor obtenido en unidades a través del método incremental (547 unidades), representa las ventas pronosticadas anuales obtenidas para el año 2003 para el producto Pantalón Capri

**Participación de las ventas mensuales con relación a las  
ventas anuales (Formulario V-7)**

El Buen Vestir			
Cuadro para determinar la participación de las ventas mensuales con relación al total de las ventas anuales (Con base en formulario V-3)			
Producto : <b>Blusa Italia</b>		AÑO 2004	
Mes	Ventas en unidades del periodo anterior	Cálculos básicos	Porcentaje representativo
Enero	29	(29/615) *100%	4.72%
Febrero	35	(35/615) *100%	5.69%
Marzo	41	(41/615) *100%	6.67%
Abril	47	(47/615) *100%	7.64%
Mayo	45	(45/615) *100%	7.32%
Junio	47	(47/615) *100%	7.64%
Julio	49	(49/615) *100%	7.97%
Agosto	45	(45/615) *100%	7.32%
Septiembre	51	(51/615) *100%	8.29%
Octubre	62	(62/615) *100%	10.08%
Noviembre	69	(69/615) *100%	11.22%
Diciembre	95	(95/615) *100%	15.45%
Total General	615		100.00%

El Buen Vestir  
Cuadro para determinar la participación de las ventas mensuales con relación al total de las ventas anuales  
(Con base en formulario V-3)

Producto : **Pantalón Capri**

AÑO 2004

Mes	Ventas en unidades del periodo anterior	Cálculos básicos	Porcentaje representativo
Enero	21	$(21/480) * 100\%$	4.38%
Febrero	29	$(29/480) * 100\%$	6.04%
Marzo	37	$(37/480) * 100\%$	7.71 %
Abril	39	$(39/480) * 100\%$	8.13%
Mayo	34	$(34/480) * 100\%$	7.08%
Junio	42	$(42/480) * 100\%$	8.75%
Julio	40	$(40/480) * 100\%$	8.33%
Agosto	37	$(37/480) * 100\%$	7.71%
Septiembre	41	$(41/480) * 100\%$	8.54%
Octubre	43	$(43/480) * 100\%$	8.96%
Noviembre	52	$(52/480) * 100\%$	10.83%
Diciembre	65	$(65/480) * 100\%$	13.54%
Total General	480		100.00%





**Consolidado anual del Presupuesto de Ventas**

**(Formulario V-10)**

El Buen Vestir										
Consolidado del presupuesto de Ventas										
En Dólares										
AÑO 2004										
MESES	PRODUCTOS								TOTAL MENSUAL	
	Blusa Italia		Pantalón Capri		MODELO C		MODELO D			
	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares
ENE.	32	\$160.00	24	\$168.00					56	\$328.00
FEB.	39	\$195.00	33	\$231.00					72	\$426.00
MAR.	46	\$230.00	42	\$294.00					88	\$524.00
ABR.	53	\$265.00	44	\$308.00					97	\$573.00
MAY.	51	\$255.00	39	\$273.00					90	\$528.00
JUN.	53	\$265.00	48	\$336.00					101	\$601.00
JUL.	55	\$275.00	46	\$322.00					101	\$597.00
AGO.	51	\$255.00	42	\$294.00					93	\$549.00
SEP.	57	\$285.00	47	\$329.00					104	\$614.00
OCT.	70	\$350.00	49	\$343.00					119	\$693.00
NOV.	78	\$390.00	59	\$413.00					137	\$803.00
DIC.	107	\$535.00	74	\$518.00					181	\$1.053.00
TOTAL ANUAL	692	\$3.460.00	547	\$3.829.00					1239	\$7.289.00

**Control de ventas presupuestadas  
(Formulario V-11)**

El Buen Vestir Control de ventas Presupuestadas						
<b>Producto: Blusa Italia</b>				<b>Año 2004</b>		
Precio unitario Vigente \$5.00						
MES	Total en unidades		Total en dólares		Variación	
	Pronosticadas	Reales	Presupuestado	Reales	Favorable	Desfavorable
Enero	32	30	\$160.00	\$150.00	--	-6.25%
Febrero	39	32	\$195.00	\$160.00	--	-17.95%
Marzo	46	50	\$230.00	\$250.00	8.70%	--
Abril	53	55	\$265.00	\$275.00	3.77%	--
Mayo	51	51	\$255.00	\$255.00		0.00%
Junio	53	55	\$265.00	\$275.00	3.77%	--
Julio	55	55	\$275.00	\$275.00	--	0.00%
Agosto	51	52	\$255.00	\$260.00	1.96%	--
Septiembre	57	58	\$285.00	\$290.00	1.75%	--
Octubre	70	73	\$350.00	\$365.00	4.29%	--
Noviembre	78	75	\$390.00	\$375.00	--	-3.85%
Diciembre	107	112	\$535.00	\$560.00	4.67%	--
Total ventas anuales	693	698	\$3.460.00	\$3.490.00	0.72%	

El Buen Vestir  
Control de ventas Presupuestadas

Producto: **Pantalón Capri**

Precio unitario Vigente \$6.00

**Año 2004**

MES	Total en unidades		Total en dólares		Variación	
	Pronosticadas	Reales	Presupuestado	Reales	Favorable	Desfavorable
Enero	24	25	\$168.00	\$175.00	4.17%	--
Febrero	33	32	\$231.00	\$224.00	--	-3.03%
Marzo	42	43	\$294.00	\$301.00	2.38%	--
Abril	44	44	\$308.00	\$308.00	--	0.00%
Mayo	39	40	\$273.00	\$280.00	2.56%	--
Junio	48	51	\$336.00	\$357.00	6.25%	--
Julio	46	46	\$322.00	\$322.00	--	0.00%
Agosto	42	40	\$294.00	\$280.00	--	-4.76%
Septiembre	47	54	\$329.00	\$378.00	14.89%	--
Octubre	49	50	\$343.00	\$350.00	2.04%	--
Noviembre	59	63	\$413.00	\$441.00	6.78%	--
Diciembre	74	81	\$518.00	\$567.00	9.46%	--
Total ventas anuales	547	569	\$3.829.00	\$3.983.00	4.02%	

**Formulario para Registro de Unidades Producidas Diariamente  
(Formulario P-1)**

El Buen Vestir															MES	
Registro de unidades producidas diariamente por producto															Año	
PRODUCTO	DÍAS															Subtotal quincenal
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Modelo A																
Modelo B																
Modelo C																

PRODUCTO	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	Subtotal quincenal
Modelo A																	
Modelo B																	
Modelo C																	
<b>TOTAL MENSUAL</b>																	

**Presupuesto de producción  
(Formulario P-2)**

El Buen Vestir Presupuesto de Producción Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004												
	Blusa Italia				Pantalón Capri				MODELO C			
Mes	Ventas presupues tadas	(+) inventari o final deseado	(-) Inventari o inicial	UNIDADES A PRODUCIR	Ventas presupues tadas	(+) inventari o final deseado	(-) Inventari o inicial	UNIDADES A PRODUCIR	Ventas presupues tadas	(+) inventari o final deseado	(-) Inventari o inicial	UNIDADES A PRODUCIR
Enero	32	50	0	82	24	36		60				
Febrero	39	59	50	48	33	50	36	47				
Marzo	46	69	59	56	42	63	50	55				
Abril	53	80	69	64	44	66	63	47				
Mayo	51	77	80	48	39	59	66	32				
Junio	53	80	77	56	48	72	59	61				
Julio	55	83	80	58	46	69	72	43				
Agosto	51	77	83	45	42	63	69	36				
Septiembre	57	86	77	66	47	71	63	55				
Octubre	70	105	86	89	49	74	71	52				
Noviembre	78	117	105	90	59	89	74	74				
Diciembre	107	161	117	151	74	111	89	96				
<b>TOTAL</b>	692	161	<>	853	547	111	<>	658				

Inventario inicial =	Inventario inicial =	Inventario inicial =
Inventario final deseado =	Inventario final deseado =	Inventario final deseado =

**Resumen anual de unidades a producir**

**(Formulario P-3)**

El Buen Vestir Resumen anual de las unidades a producir Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004					
MESES	PRODUCTOS				
	Blusa Italia	Pantalón Capri	MODELO C	MODELO D	TOTAL MENSUAL
Enero	82	60			142
Febrero	48	47			95
Marzo	56	55			111
Abril	64	47			111
Mayo	48	32			80
Junio	56	61			117
Julio	58	43			101
Agosto	45	36			81
Septiembre	66	55			121
Octubre	89	52			141
Noviembre	90	74			164
Diciembre	151	96			247
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>853</b>	<b>658</b>			<b>1,511</b>

**Control de las unidades a fabricar presupuestadas  
(Formulario P-4)**

El Buen Vestir												
Control del Presupuesto de Producción en Unidades												
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004												
MESES	PRODUCTOS											
	Blusa Italia				Pantalón Capri				MODELO C			
	Presupuestadas	Reales	Va % F	Va % DF	Presupuestadas	Reales	Va % F	Va % DF	Presupuestadas	Reales	Va % F	Va % DF
Enero	83	80	--	-3.03%	60	61	1.67%	--				
Febrero	48	46	--	-3.16%	47	50	7.53%	--				
Marzo	56	55	--	-1.79%	55	50	--	-9.09%				
Abril	64	68	7.09%	--	47	48	2.13%	--				
Mayo	48	50	5.26%	--	32	35	11.11%	--				
Junio	56	57	2.70%	--	61	59	--	-3.28%				
Julio	58	59	2.61%	--	43	46	6.98%	--				
Agosto	45	45	1.12%	--	36	40	11.11%	--				
Septiembre	66	67	2.29%	--	55	51	--	-6.42%				
Octubre	89	88	--	-1.12%	52	50	--	-2.91%				
Noviembre	90	93	3.33%	--	74	69	--	-6.12%				
Diciembre	151	147	--	-2.33%	96	99	3.13%	--				
<b>TOTAL</b>	<b>850</b>	<b>855</b>	<b>0.65%</b>	<b>--</b>	<b>656</b>	<b>658</b>	<b>0.38%</b>	<b>--</b>				

**Va % F: Variación porcentual favorable**

Va % DF: Variación porcentual desfavorable

Si el resultado obtenido en la calculadora tiene el signo negativo (-), el resultado es desfavorable, es decir; se produjeron menos unidades de las que se presupuestaron para el periodo, caso contrario, cuando las unidades reales elaboradas durante el mes son mayores a las presupuestadas el resultado será una cantidad positiva, por lo tanto es un porcentaje favorable. Sin embargo, para el presupuesto de producción el análisis del porcentaje de variación se realiza de forma diferente respecto al presupuesto de ventas, pues cuando se elabora un producto en menor cantidad a lo presupuestado, cabe la posibilidad de dejar insatisfecha la demanda del mismo; y en caso de producir en mayor cantidad a lo presupuestado se puede tener un exceso de inventarios del producto que se elaboró.

Puede darse el caso que las unidades producidas reales son iguales a las presupuestadas, esto quiere decir; que las cantidades presupuestadas han sido calculadas de manera certera

**Necesidad de Materia Prima y Materiales por Producto Elaborado**

**(Formulario M-1)**

El Buen Vestir				
Necesidad de Materia Prima y Materiales por Producto elaborado				
Nombre del Producto <b>Blusa Italia</b>				
Materia Prima y Materiales	Cantidad	Unidad de medida	Precio Unitario	Total
Algodón Spandex	1	Yarda	\$1.57	\$1.57
Pelun	0.125	De yardas	\$0.51	\$0.06
Botones para Blusa	0.012	De caja	\$1.75	\$0.02
				\$0.00
				\$0.00
				\$0.00
				\$0.00
				\$0.00
<b>Total de materia prima y material directo requerido en dólares</b>				\$1.65

El Buen Vestir				
Necesidad de Materia Prima y Materiales por Producto elaborado				
Nombre del Producto <b>Pantalón Capri</b>				
Materia Prima y Materiales	Cantidad	Unidad de medida	Precio Unitario	Total
Polyester	1.5	De yardas	\$1.25	\$1.88
Zipppers	1	Unidad	\$0.09	\$0.09
Botones Grandes	0.008	De caja	\$2.15	\$0.02
Pelun	0.125	De yardas	\$0.51	\$0.06
				\$0.00
				\$0.00
				\$0.00
				\$0.00
<b>Total de materia prima y material directo requerido en dólares</b>				\$2.05

**Presupuesto de materia prima y materiales (Formulario M-2)**

El Buen Vestir							
Presupuesto de Materia Prima y Material							
Del 1 al 31 de diciembre del 2004							
MESES	UNIDADES A PRODUCIR	Nombre del Producto <b>Blusa Italia</b>					
		Algodón Spandex		Pelun		Botones para Blusa	
		Cantidad	Prec Unt	Cantidad	Prec Unt	Cantidad	Prec Unt
		1.00 yardas	\$1.57	0.125 yardas	\$0.51	0.012 caja	\$1.75
		Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios	Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios	Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios
Ene.	82	82	\$ 128.74	10.25	\$ 5.22	0.996	\$ 1.74
Feb.	48	48	\$ 75.36	6.00	\$ 3.06	0.576	\$ 1.01
Mar.	56	56	\$ 87.92	7.00	\$ 3.57	0.672	\$ 1.18
Abr.	64	64	\$ 100.48	8.00	\$ 4.08	0.768	\$ 1.34
May.	48	48	\$ 75.36	6.00	\$ 3.06	0.576	\$ 1.01
Jun.	56	56	\$ 87.92	7.00	\$ 3.57	0.672	\$ 1.18
Jul.	58	58	\$ 91.06	7.25	\$ 3.69	0.696	\$ 1.22
Ago.	45	45	\$ 70.65	5.63	\$ 2.87	0.540	\$ 0.95
Sep.	66	66	\$ 103.62	8.25	\$ 4.20	0.792	\$ 1.39
Oct.	89	89	\$ 139.73	11.13	\$ 5.67	1.068	\$ 1.87
Nov.	90	90	\$ 141.30	11.25	\$ 5.73	1.080	\$ 1.89
Dic.	151	151	\$ 237.07	18.88	\$ 9.62	1.812	\$ 3.17
<b>TOTAL</b>	<b>853</b>	<b>853</b>	<b>\$1.340.78</b>	<b>106.64</b>	<b>\$54.34</b>	<b>10.248</b>	<b>\$17.93</b>
MESES	UNIDADES A PRODUCIR	MATERIAL 4		MATERIAL 5		MATERIAL 6	
		Cantidad	Prec Unt	Cantidad	Prec Unt	Cantidad	Prec Unt
			\$		\$		\$
		Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios	Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios	Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios
Ene.							
Feb.							
Mar.							
Abr.							
May.							
Jun.							
Jul.							
Ago.							
Sep.							
Oct.							
Nov.							
Dic.							
<b>TOTAL</b>							
Consolidado del Costo de Materia Prima y Materiales							
MESES	MATERIALES						
	Algodón Espandex	Pelun	Botones para Blusa	MATERIAL 4	MATERIAL 5	MATERIAL 6	TOTAL MENSUAL
Ene.	\$ 130.31	\$ 5.22	\$ 1.74				\$ 137.27
Feb.	\$ 75.36	\$ 3.06	\$ 1.01				\$ 79.43
Mar.	\$ 87.92	\$ 3.57	\$ 1.18				\$ 92.67
Abr.	\$ 100.48	\$ 4.08	\$ 1.34				\$ 105.90
May.	\$ 75.36	\$ 3.06	\$ 1.01				\$ 79.43
Jun.	\$ 87.92	\$ 3.57	\$ 1.18				\$ 92.67
Jul.	\$ 91.06	\$ 3.69	\$ 1.22				\$ 95.97
Ago.	\$ 70.65	\$ 2.87	\$ 0.95				\$ 74.47
Sep.	\$ 103.62	\$ 4.20	\$ 1.39				\$ 109.21
Oct.	\$ 139.73	\$ 5.67	\$ 1.87				\$ 147.27
Nov.	\$ 141.30	\$ 5.73	\$ 1.89				\$148.92
Dic.	\$ 237.07	\$ 9.62	\$ 3.17				\$ 249.86
Total costo de materiales	\$1.340.78	\$54.34	\$17.93				\$1413.07

El Buen Vestir  
Presupuesto de Materia Prima y Material  
Del 1 al 31 de diciembre del 2004

MESES	UNIDADES A PRODUCIR	Nombre del Producto <b>Pantalón Capri</b>					
		Poliéster		Zippers		Botones Grandes	
		Cantidad	Prec Unt	Cantidad	Prec Unt	Cantidad	Prec Unt
		1.50 yardas	\$1.25	1 Unidad	\$0.09	0.008 cajas	\$2.15
		Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios	Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios	Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios
Ene.	60	90	\$112.50	60	\$5.40	0.480	\$1.03
Feb.	47	71	\$88.13	47	\$4.23	0.376	\$0.81
Mar.	55	83	\$103.13	55	\$4.95	0.440	\$0.95
Abr.	47	71	\$88.13	47	\$4.23	0.376	\$0.81
May.	32	48	\$60.00	32	\$2.88	0.256	\$0.55
Jun.	61	92	\$114.38	61	\$5.49	0.488	\$1.05
Jul.	43	65	\$80.63	43	\$3.87	0.344	\$0.74
Ago.	36	54	\$67.50	36	\$3.24	0.288	\$0.62
Sep.	55	83	\$103.13	55	\$4.95	0.440	\$0.95
Oct.	52	78	\$97.50	52	\$4.68	0.416	\$0.89
Nov.	74	111	\$138.75	74	\$6.66	0.592	\$1.27
Dic.	96	144	\$180.00	96	\$8.64	0.768	\$1.65
<b>TOTAL</b>	<b>658</b>	<b>987</b>	<b>\$1.233.75</b>	<b>658</b>	<b>\$59.22</b>	<b>5.264</b>	<b>\$11.32</b>

MESES	UNIDADES A PRODUCIR	Pelun		MATERIAL 5		MATERIAL 6	
		Cantidad	Prec Unt	Cantidad	Prec Unt	Cantidad	Prec Unt
		0.125 Yardas	\$0.51		\$		\$
		Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios	Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios	Cantidad necesaria	Costo de materiales necesarios
Ene.	60	7.50	\$3.82				
Feb.	47	5.88	\$2.99				
Mar.	55	6.88	\$3.50				
Abr.	47	5.88	\$2.99				
May.	32	4.00	\$2.04				
Jun.	61	7.63	\$3.89				
Jul.	43	5.38	\$2.74				
Ago.	36	4.50	\$2.29				
Sep.	55	6.88	\$3.50				
Oct.	52	6.50	\$3.31				
Nov.	74	9.25	\$4.71				
Dic.	96	12.00	\$6.12				
<b>TOTAL</b>	<b>658</b>	<b>82.25</b>	<b>\$41.94</b>				

Consolidado del Costo de Materia Prima y Materiales

MESES	MATERIALES						
	Polyester	Zippers	Botones Grandes	Pelun	MATERIAL 5	MATERIAL 6	TOTAL MENSUAL
Ene.	\$ 112.50	\$5.40	\$1.03	\$3.82	\$	\$	\$122.75
Feb.	\$ 88.13	\$4.23	\$0.81	\$2.99			\$96.16
Mar.	\$ 103.13	\$4.95	\$0.95	\$3.50			\$112.53
Abr.	\$ 88.13	\$4.23	\$0.81	\$2.99			\$96.16
May.	\$ 60.00	\$2.88	\$0.55	\$2.04			\$65.47
Jun.	\$ 114.38	\$5.49	\$1.05	\$3.89			\$124.81
Jul.	\$ 80.63	\$3.87	\$0.74	\$2.74			\$87.98
Ago.	\$ 67.50	\$3.24	\$0.62	\$2.29			\$73.65
Sep.	\$ 103.13	\$4.95	\$0.95	\$3.50			\$112.53
Oct.	\$ 97.50	\$4.68	\$0.89	\$3.31			\$106.38
Nov.	\$ 138.75	\$6.66	\$1.27	\$4.71			\$151.39
Dic.	\$ 180.00	\$8.64	\$1.65	\$6.12			\$196.41
Total costo de materiales	\$1.233.75	\$59.22	\$11.32	\$41.94			\$1346.22

**Presupuesto Consolidado de Materia Prima y Materiales en unidades  
(Formulario M-3)**

El Buen Vestir Presupuesto consolidado de Materia Prima y Materiales Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004												
Productos	Blusa Italia						Pantalón Capri					
materiales	Algodón Spandex	Pelun	Botones para blusa	Material 4	Material 5	Material 6	Polyester	zippers	Botones grandes	Pelun	Material 5	Material 6
Unidad de medida Meses	Yardas	Yardas	cajas				yardas	Unidad	Caja	Yardas		
Enero	82	10.25	0.996				90	60	0.480	7.50		
Febrero	48	6.00	0.576				71	47	0.376	5.88		
Marzo	56	7.00	0.672				83	55	0.440	6.88		
Abril	64	8.00	0.768				71	47	0.376	5.88		
Mayo	48	6.00	0.576				48	32	0.256	4.00		
Junio	56	7.00	0.672				92	61	0.488	7.63		
Julio	58	7.25	0.696				65	43	0.344	5.38		
Agosto	45	5.63	0.540				54	36	0.288	4.50		
Septiembre	66	8.25	0.792				83	55	0.440	6.88		
Octubre	89	11.13	1.068				78	52	0.416	6.50		
Noviembre	90	11.25	1.080				111	74	0.592	9.25		
Diciembre	151	18.88	1.812				144	96	0.768	12.00		
<b>TOTAL</b>	853	106.64	10.248				987	658	5.264	82.25		



El Buen Vestir  
Control del Presupuesto de Materia Prima y Materiales  
En Unidades  
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004

Producto	Pantalón Capri																	
material	Polyester			Zippers			Botones Grandes			Pelun			Material 5			Material 6		
Un. de medida	Yardas			Unidades			Cajas			Yardas								
Mes	Presup	Real	V %	Presup	Real	V %	Presup	Real	V %	Presup	Real	V %	Presup	Real	V %	Presup	Real	V %
Ene	90	90	0.00%	60	60	0.00%	0.480	0.470	-2.08%	7.50	7.50	0.00%						
Feb	70	70	0.00%	47	47	0.00%	0.376	0.374	-0.53%	5.88	6.50	10.64%						
Mar	83	82	-0.61%	55	55	0.00%	0.440	0.440	0.00%	6.88	6.85	-0.36%						
Abr	71	72	2.13%	47	48	2.13%	0.376	0.370	-1.60%	5.88	5.50	-6.38%						
May	48	46	-4.17%	32	35	9.38%	0.256	0.256	0.00%	4.00	4.00	0.00%						
Jun	92	90	-1.64%	61	61	0.00%	0.488	0.487	-0.20%	7.63	7.70	0.98%						
Jul	65	65	0.78%	43	44	2.33%	0.344	0.340	-1.16%	5.38	5.60	4.19%						
Ago	54	50	-7.41%	36	36	0.00%	0.288	0.286	-0.69%	4.50	4.25	-5.56%						
Sep	83	81	-1.82%	55	57	3.64%	0.440	0.442	0.45%	6.88	6.30	-8.36%						
Oct	78	78	0.00%	52	52	0.00%	0.416	0.417	0.24%	6.50	6.00	-7.69%						
Nov	111	104	-6.31%	74	75	1.35%	0.592	0.594	0.34%	9.25	9.25	0.00%						
Dic	144	145	0.69%	96	99	3.13%	0.768	0.770	0.26%	12.00	12.00	0.00%						
<b>TOTAL</b>	987	973	-1.42%	658	669	1.67%	5.264	5.246	-0.34%	82.25	81.45	-0.97%						

**Detalle de la Materia Prima y Materiales a Utilizar en el Proceso Productivo  
(Formulario M-5)**

El Buen Vestir												
Detalle de Materia Prima y Materiales a utilizar en el proceso productivo												
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004												
Estilos que Utilizan el Material	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
	<b>Nombre de Materia prima o Material: <u>Algodón Spandex</u></b>											
Blusa Italia	82	48	56	64	48	56	58	45	66	89	90	151
<b>TOTAL</b>	82	48	56	64	48	56	58	45	66	89	90	151
<b>Nombre de Materia prima o material: <u>Poliéster</u></b>												
Pantalón Capri	90	71	83	71	48	92	65	54	83	78	111	144
<b>TOTAL</b>	90	71	83	71	48	92	65	54	83	78	111	144
<b>Nombre de Materia prima o material: <u>Pelun</u></b>												
Blusa Italia	10.25	6.00	7.00	8.00	6.00	7.00	7.25	5.63	8.25	11.13	11.25	18.88
Pantalón Capri	7.50	5.88	6.88	5.88	4.00	7.63	5.38	4.50	6.88	6.50	9.25	12.00
<b>TOTAL</b>	17.75	11.88	13.88	13.88	10.00	14.63	12.63	10.13	15.13	17.63	20.50	30.88
<b>Nombre de Materia prima o material: <u>Zippers</u></b>												
Pantalón Capri	60	47.00	55.00	47.00	32.00	61.00	43.00	36.00	55.00	52.00	74.00	96.00
<b>TOTAL</b>	60	47.00	55.00	47.00	32.00	61.00	43.00	36.00	55.00	52.00	74.00	96.00
<b>Nombre de Materia prima o material: <u>Boton para Blusa</u></b>												
Blusa Italia	0.996	0.576	0.672	0.768	0.576	0.672	0.696	0.54	0.792	1.068	1.08	1.812
<b>TOTAL</b>	0.996	0.576	0.672	0.768	0.576	0.672	0.696	0.54	0.792	1.068	1.08	1.812
<b>Nombre de Materia prima o material: <u>Boton grande</u></b>												
Pantalón Capri	0.48	0.376	0.44	0.376	0.256	0.488	0.344	0.288	0.44	0.416	0.592	0.768
<b>TOTAL</b>	0.48	0.376	0.44	0.376	0.256	0.488	0.344	0.288	0.44	0.416	0.592	0.768

**Presupuesto de compras de materia prima y materiales**  
**En unidades y dólares**  
**(Formulario C-1)**

El Buen Vestir Presupuesto de compra de materia prima y materiales Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004					
Mes	Cantidad de materia prima o material requerido para la producción	(+) inventario final deseado	(-) Inventario inicial	(=) UNIDADES A COMPRAR	Costo de la unidades en Dólares
Materia prima o material <u>Algodón Spandex</u> <span style="float: right;">Costo unitario</span>					\$1.57
Enero	82	41.00	67.00	56	\$ 87.92
Febrero	48	24.00	41.00	31.00	\$ 48.67
Marzo	56	28.00	24.00	60.00	\$ 94.20
Abril	64	32.00	28.00	68.00	\$ 106.76
Mayo	48	24.00	32.00	40.00	\$ 62.80
Junio	56	28.00	24.00	60.00	\$ 94.20
Julio	58	29.00	28.00	59.00	\$ 92.63
Agosto	45	22.50	29.00	38.50	\$ 60.45
Septiembre	66	33.00	22.50	76.50	\$ 120.11
Octubre	89	44.50	33.00	100.50	\$ 157.79
Noviembre	90	45.00	44.50	90.50	\$ 142.09
Diciembre	151	75.50	45.00	181.50	\$ 284.96
<b>TOTAL</b>	<b>853</b>	<b>75.50</b>		<b>861.50</b>	<b>\$1,352.58</b>
Materia prima o material <u>Polyster</u> <span style="float: right;">Costo unitario</span>					\$1.25
Enero	90	45.00	44.00	91.00	\$ 113.75
Febrero	71	35.25	45.00	60.75	\$ 75.94
Marzo	83	41.25	35.25	88.50	\$ 110.63
Abril	71	35.25	41.25	64.50	\$ 80.63
Mayo	48	24.00	35.25	36.75	\$ 45.94
Junio	92	45.75	24.00	113.25	\$ 141.56
Julio	65	32.25	45.75	51.00	\$ 63.75
Agosto	54	27.00	32.25	48.75	\$ 60.94
Septiembre	83	41.25	27.00	96.75	\$ 120.94
Octubre	78	39.00	41.25	75.75	\$ 94.69
Noviembre	111	55.50	39.00	127.50	\$ 159.38
Diciembre	144	72.00	55.50	160.50	\$ 200.63
<b>TOTAL</b>	<b>987</b>	<b>72.00</b>		<b>1015.00</b>	<b>\$1,268.75</b>
Materia prima o material <u>Pelum</u> <span style="float: right;">Costo unitario</span>					\$0.51
Enero	17.88	8.94	6.40	20.41	\$10.41
Febrero	11.88	5.94	8.94	8.88	\$4.53
Marzo	13.88	6.94	5.94	14.88	\$7.59
Abril	13.88	6.94	6.94	13.88	\$7.08
Mayo	10.00	5.00	6.94	8.06	\$4.11
Junio	14.63	7.31	5.00	16.94	\$8.64
Julio	12.63	6.31	7.31	11.63	\$5.93
Agosto	10.13	5.06	6.31	8.88	\$4.53
Septiembre	15.13	7.56	5.06	17.63	\$8.99
Octubre	17.63	8.81	7.56	18.88	\$9.63
Noviembre	20.50	10.25	8.81	21.94	\$11.19
Diciembre	30.88	15.44	10.25	36.06	\$18.39
<b>TOTAL</b>	<b>189.00</b>	<b>15.44</b>		<b>198.04</b>	<b>\$101.00</b>

El Buen Vestir						
Presupuesto de compra de materia prima y materiales						
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004						
Mes	Cantidad de materia prima o material requerido para la producción	(+) inventario final deseado	(-) Inventario inicial	(=) UNIDADES A COMPRAR	Costo de la unidades en Dólares	
Materia prima o material <u>Zipper</u>					Costo unitario	\$0.09
Enero	60.00	30.00	34.00	56.00	\$5.04	
Febrero	47.00	23.50	30.00	40.50	\$3.65	
Marzo	55.00	27.50	23.50	59.00	\$5.31	
Abril	47.00	23.50	27.50	43.00	\$3.87	
Mayo	32.00	16.00	23.50	24.50	\$2.21	
Junio	61.00	30.50	16.00	75.50	\$6.80	
Julio	43.00	21.50	30.50	34.00	\$3.06	
Agosto	36.00	18.00	21.50	32.50	\$2.93	
Septiembre	55.00	27.50	18.00	64.50	\$5.81	
Octubre	52.00	26.00	27.50	50.50	\$4.55	
Noviembre	74.00	37.00	26.00	85.00	\$7.65	
Diciembre	96.00	48.00	37.00	107.00	\$9.63	
<b>TOTAL</b>	658.00	48.00		672.00	\$60.48	
Materia prima o material <u>Botón para Blusa</u>					Costo unitario	\$1.75
Enero	0.996	0.498	0.510	0.984	\$1.72	
Febrero	0.576	0.288	0.498	0.366	\$0.64	
Marzo	0.672	0.336	0.288	0.720	\$1.26	
Abril	0.768	0.384	0.336	0.816	\$1.43	
Mayo	0.576	0.288	0.384	0.480	\$0.84	
Junio	0.672	0.336	0.288	0.720	\$1.26	
Julio	0.696	0.348	0.336	0.708	\$1.24	
Agosto	0.540	0.270	0.348	0.462	\$0.81	
Septiembre	0.792	0.396	0.270	0.918	\$1.61	
Octubre	1.068	0.534	0.396	1.206	\$2.11	
Noviembre	1.080	0.540	0.534	1.086	\$1.90	
Diciembre	1.812	0.906	0.540	2.178	\$3.81	
<b>TOTAL</b>	10.248	0.906		10.644	\$18.63	
Materia prima o material <u>Botón Grande</u>					Costo unitario	\$2.15
Enero	0.480	0.240	0.250	0.470	\$1.01	
Febrero	0.376	0.188	0.240	0.324	\$0.70	
Marzo	0.440	0.220	0.188	0.472	\$1.01	
Abril	0.376	0.188	0.220	0.344	\$0.74	
Mayo	0.256	0.128	0.188	0.196	\$0.42	
Junio	0.488	0.244	0.128	0.604	\$1.30	
Julio	0.344	0.172	0.244	0.272	\$0.58	
Agosto	0.288	0.144	0.172	0.260	\$0.56	
Septiembre	0.440	0.220	0.144	0.516	\$1.11	
Octubre	0.416	0.208	0.220	0.404	\$0.87	
Noviembre	0.592	0.296	0.208	0.680	\$1.46	
Diciembre	0.768	0.384	0.296	0.856	\$1.84	
<b>TOTAL</b>	5.264	0.384		5.398	\$11.61	

**Consolidado de Compra de Materia prima y materiales en dólares  
(Formulario C-2)**

El Buen Vestir Consolidado de Compra de Materia prima y materiales Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004							
Mes	Materia prima y materiales utilizados en el proceso productivo						Total Mensual
	Algodón Spandek	Polyester	pelum	Zippers	Botón para blusa	Botón Grande	
	<b>Dólares</b>	<b>Dólares</b>	<b>Dólares</b>	<b>Dólares</b>	<b>Dólares</b>	<b>Dólares</b>	
Enero	\$87.92	\$113.75	\$10.41	\$5.04	\$1.72	\$1.01	\$219.85
Febrero	\$48.67	\$75.94	\$4.53	\$3.65	\$0.64	\$0.70	\$134.13
Marzo	\$94.20	\$110.63	\$7.59	\$5.31	\$1.26	\$1.01	\$220.00
Abril	\$106.76	\$80.63	\$7.08	\$3.87	\$1.43	\$0.74	\$200.50
Mayo	\$62.80	\$45.94	\$4.11	\$2.21	\$0.84	\$0.42	\$116.32
Junio	\$94.20	\$141.56	\$8.64	\$6.80	\$1.26	\$1.30	\$253.75
Julio	\$92.63	\$63.75	\$5.93	\$3.06	\$1.24	\$0.58	\$167.19
Agosto	\$60.45	\$60.94	\$4.53	\$2.93	\$0.81	\$0.56	\$130.20
Septiembre	\$120.11	\$120.94	\$8.99	\$5.81	\$1.61	\$1.11	\$258.55
Octubre	\$157.79	\$94.69	\$9.63	\$4.55	\$2.11	\$0.87	\$269.62
Noviembre	\$142.09	\$159.38	\$11.19	\$7.65	\$1.90	\$1.46	\$323.66
Diciembre	\$284.96	\$200.63	\$18.39	\$9.63	\$3.81	\$1.84	\$519.25
<b>TOTAL</b>	\$1.352.8	\$1.268.75	\$101.00	\$60.48	\$18.63	\$11.61	\$2.813.52

**Control del Presupuesto de Compras  
En Unidades  
(Formulario C-3)**

El Buen Vestir Control del presupuesto de compras Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004									
Mes	Materia prima y materiales utilizados en el proceso productivo								
	Algodón Spandex			Polyester			Pelum		
	Presup.	Reales	V %	Presup.	Reales	V %	Presup.	Reales	V %
Enero	56.00	58.00	3.57%	91.00	91.00	0.00%	20.41	20.00	-2.02%
Febrero	31.00	31.00	1.64%	60.75	61.00	0.41%	8.88	10.00	12.68%
Marzo	60.00	61.00	1.67%	88.50	89.00	0.56%	14.88	15.00	0.84%
Abril	68.00	67.00	-1.47%	64.50	60.00	-6.98%	13.88	14.00	0.90%
Mayo	40.00	41.00	2.50%	36.75	38.00	3.40%	8.06	8.00	-0.78%
Junio	60.00	60.00	0.00%	113.25	113.00	-0.22%	16.94	18.00	6.27%
Julio	59.00	59.00	0.00%	51.00	51.00	0.00%	11.63	12.00	3.23%
Agosto	38.50	39.00	1.30%	48.75	49.00	0.51%	8.88	9.00	1.41%
Septiembre	76.50	78.00	1.96%	96.75	97.00	0.26%	17.63	18.00	2.13%
Octubre	100.50	102.00	1.49%	75.75	76.00	0.33%	18.88	19.00	0.66%
Noviembre	90.50	91.00	0.55%	127.50	120.00	-5.88%	21.94	21.00	-4.27%
Diciembre	181.50	180.00	-0.83%	160.50	160.00	-0.31%	36.06	38.00	5.37%
<b>TOTAL</b>	862.50	867.00	0.64%	1015.00	1005.00	-0.99%	198.04	202.00	2.00%

El Buen Vestir  
Control del presupuesto de compras  
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004

Mes	Materia prima y materiales utilizados en el proceso productivo								
	Zippers			Botón para Blusa			Botón Grande		
	Presup.	Reales	V %	Presup.	Reales	V %	Presup.	Reales	V %
Enero	56.00	60	7.14%	0.984	1.000	1.63%	0.470	1.000	112.77%
Febrero	40.50	41	1.23%	0.366	0.000	-100.00%	0.324	0.000	-100.00%
Marzo	59.00	59	0.00%	0.720	1.000	38.89%	0.472	1.000	111.86%
Abril	43.00	43	0.00%	0.816	2.000	145.10%	0.344	0.000	-100.00%
Mayo	24.50	25	2.04%	0.480	0.000	-100.00%	0.196	0.000	-100.00%
Junio	75.50	76	0.66%	0.720	1.000	38.89%	0.604	1.000	65.56%
Julio	34.00	35	2.94%	0.708	1.000	41.24%	0.272	0.000	-100.00%
Agosto	32.50	33	1.54%	0.462	0.000	-100.00%	0.260	1.000	284.62%
Septiembre	64.50	65	0.78%	0.918	1.000	8.93%	0.516	0.000	-100.00%
Octubre	50.50	51	0.99%	1.206	1.000	-17.08%	0.404	1.000	147.52%
Noviembre	85.00	86	1.18%	1.086	1.000	-7.92%	0.680	1.000	47.06%
Diciembre	107.00	107	0.00%	2.178	2.000	-8.17%	0.856	1.000	16.82%
<b>TOTAL</b>	672.00	681	1.34%	10.644	11.000	3.34%	5.398	7.000	29.68%

**Listado de empleados relacionados directamente con la producción**

**(Formulario MODF-1)**

El Buen Vestir			
Listado de empleados relacionados directamente con la producción			
	Nombre del trabajador	Nombre del puesto	Salario en dólares
1	José Antonio Carmona	Ayudante	\$ 150.86
2	Carlos Alberto Roque	Operario	\$ 150.86
3	Marlon Omar Hernández	Operario	\$ 150.86
4	Miguel Ángel Fuentes	Operario	\$ 150.86
5	Estela de Jesús Castro	Operario	\$ 150.86
6			\$ -
7			\$ -
8			\$ -
9			\$ -
10			\$ -
	Total Salario Mensual		\$ 754.30

**Presupuesto De Mano De Obra Directa**  
**Salarios fijos a MOD**  
**(Formulario MODF-2)**

El Buen Vestir Presupuesto de mano de obra directa salario fijos Año 2004	
Número de Trabajadores 5 Empleados	
MESES	Salario Mensual
Enero	\$ 754.30
Febrero	\$ 754.30
Marzo	\$ 754.30
Abril	\$ 754.30
Mayo	\$ 754.30
Junio	\$ 754.30
Julio	\$ 754.30
Agosto	\$ 754.30
Septiembre	\$ 754.30
Octubre	\$ 754.30
Noviembre	\$ 754.30
Diciembre	\$ 754.30
COSTO ANUAL DE MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 9.051.60

**Cálculo de Días Laborales Efectivos en el Año**  
**(Formulario MOD-1)**

El Buen Vestir Cálculo de Días Laborales Efectivos en el Año		
	<b>365</b>	Días del año calendario
Menos	<b>52</b>	Días domingo existentes en el año
Menos	<b>26</b>	Días sábado, ya que se trabaja únicamente medio día
Menos	<b>9</b>	Días de asueto que otorgue la empresa por semana santa, vacaciones u otro asueto, para el caso se tomarán <b>9</b> días
Igual	<b>278</b>	Son los Días Laborales para el año 2004.

Para este caso el número de días laborales efectivos en el año son 278 días



**Determinación del factor**

**Unidades que se fabrican por hora hombre (Formulario MOD-3)**

El Buen Vestir Unidades que se Fabrican por Hora Hombre Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004					
PRODUCTOS	Unidades a Producir Anualmente (formulario P-2)	Entre	Horas Hombre Requeridas Anualmente (Formulario MOD-2)	Igual	Unidades que se Fabrican por Hora Hombre Anualmente
Blusa Italia	853 Unidades	÷	1,390 H-H	=	0.613669064
Pantalón Capri	658 Unidades	÷	1,042.50 H-H	=	0.631175059
Modelo C		÷		=	

**Presupuesto de Mano de Obra Directa  
MOD a salario por hora  
(Formulario MOD-4)**

El Buen Vestir  
Presupuesto de mano de obra directa  
MOD a salario por hora  
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004

Número de Empleados		5 Empleados		Días laborales efectivos anuales			281		
MESES	PRODUCTOS								
	Blusa Italia			Pantalón Capri			MODELO C		
	Unidades presupuestadas	Factor Unidades que se fabrican por hora hombre	Factor Costo por Hora Hombre	Unidades presupuestadas	Factor Unidades que se fabrican por hora hombre	Factor Costo por Hora Hombre	Unidades presupuestadas	Factor Unidades que se fabrican por hora hombre	Factor Costo por Hora Hombre
		0.613669064	1.11600719424		0.631175059	\$ 1.116882494			
	Horas Hombre Requeridas	Costo Horas Hombre requeridas		Horas Hombre Requeridas	Costo Horas Hombre requeridas		Horas Hombre Requeridas	Costo Horas Hombre requeridas	
Enero	82	50.32	\$56.16	60	37.87	\$42.29			
Febrero	48	29.46	\$32.88	47	29.67	\$33.13			
Marzo	56	34.36	\$38.35	55	34.71	\$38.77			
Abril	64	39.27	\$43.83	47	29.67	\$33.13			
Mayo	48	29.46	\$32.88	32	20.20	\$22.56			
Junio	56	34.36	\$38.35	61	38.50	\$43.00			
Julio	58	35.59	\$39.32	43	27.14	\$30.31			
Agosto	45	27.61	\$30.81	36	22.72	\$25.38			
Septiembre	66	40.50	\$45.19	55	34.71	\$38.77			
Octubre	89	54.62	\$60.95	52	32.82	\$36.66			
Noviembre	90	55.23	\$61.64	74	46.71	\$52.17			
Diciembre	151	92.66	\$103.41	96	60.59	\$67.68			
<b>TOTAL</b>	<b>853</b>	<b>523.44</b>	<b>\$583.77</b>	<b>656</b>	<b>414.05</b>	<b>\$462.45</b>			

**Presupuesto consolidado de Mano de Obra Directa**  
**(Formulario MOD-5)**

El Buen vestir Presupuesto consolidado de mano de Obra Directa Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004				
MESES	PRODUCTOS			Total Mensual
	Blusa Italia	Pantalón Capri	MODELO C	
	DOLARES	DOLARES	DOLARES	DOLARES
Enero	\$56.16	\$42.29		\$ 98.45
Febrero	\$32.88	\$33.13		\$ 66.01
Marzo	\$38.35	\$38.77		\$ 77.12
Abril	\$43.83	\$33.13		\$ 76.96
Mayo	\$32.88	\$22.56		\$ 55.44
Junio	\$38.35	\$43.00		\$ 81.35
Julio	\$39.32	\$30.31		\$ 69.63
Agosto	\$30.81	\$25.38		\$ 56.19
Septiembre	\$45.19	\$38.77		\$ 83.96
Octubre	\$60.95	\$36.66		\$ 97.61
Noviembre	\$61.64	\$52.17		\$113.81
Diciembre	\$103.41	\$67.68		\$171.09
Total Anual	\$583.77	\$462.45		\$1046.22

**Control del Presupuesto de Mano de Obra  
En Dólares  
(Formulario MOD-6)**

El Buen vestir Control del Presupuesto de mano de Obra Directa Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004									
MESES	PRODUCTOS								
	Blusa Italia			Pantalón Capri			MODELO C		
	Presup.	Reales	V %	Presup.	Reales	V %	Presup.	Reales	V %
Ene.	\$56.16	\$60.00	6.83%	\$31.69	\$32.00	0.97%			
Feb.	\$32.88	\$30.00	-8.75%	\$24.83	\$25.00	0.68%			
Mar.	\$38.35	\$35.00	-8.73%	\$29.06	\$30.00	3.23%			
Abr.	\$43.83	\$40.00	-8.73%	\$24.83	\$25.00	0.68%			
May.	\$32.88	\$32.00	-2.67%	\$16.91	\$17.00	0.53%			
Jun.	\$38.35	\$39.00	1.69%	\$32.23	\$33.00	2.39%			
Jul.	\$39.32	\$39.00	-0.81%	\$22.71	\$22.00	-3.12%			
Ago.	\$30.81	\$30.00	-0.63%	\$19.02	\$19.00	-0.10%			
Sep.	\$45.19	\$45.00	-0.42%	\$42.26	\$40.00	-5.34%			
Oct.	\$60.95	\$60.00	-1.56%	\$27.48	\$28.00	1.89%			
Nov.	\$61.64	\$61.00	-1.04%	\$39.09	\$40.00	2.33%			
Dic.	\$103.41	\$101.00	-2.33%	\$50.71	\$52.00	2.54%			
Total Anual	\$583.77	\$572.00	-2.01%	\$360.82	\$363.00	0.60%			

**Presupuesto de costos Indirectos de Fabricación  
(Formulario CIF-1)**

El Buen Vestir													
Presupuesto de costos Indirectos de fabricación													
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004													
COSTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL ANUAL
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION VARIABLES												
Materiales Indirectos	\$21.00	\$17.00	\$10.00	\$15.00	\$12.00	\$15.00	\$14.00	\$17.00	\$18.00	\$20.00	\$23.00	\$29.00	\$211.00
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION FIJOS													
Materiales Indirectos	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$7.00	\$84.00
Mano de Obra Indirecta													
Aguinaldo													
Prestaciones Sociales													
Alquileres													
Agua	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$96.00
Energía	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$48.00	\$576.00
Teléfono	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$76.00	\$912.00
Material de Limpieza	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$60.00
Vigilancia													
Combustibles													
Papelería	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$6.00	\$72.00
Impuestos Municipales													
Mantenimiento	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$96.00
Total CIF fijos	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$158.00	\$1896.00
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>\$179.00</b>	<b>\$175.00</b>	<b>\$168.00</b>	<b>\$173.00</b>	<b>\$170.00</b>	<b>\$173.00</b>	<b>\$172.00</b>	<b>\$175.00</b>	<b>\$176.00</b>	<b>\$178.00</b>	<b>\$181.00</b>	<b>\$187.00</b>	<b>\$2107.00</b>



**Asignación de los Costos indirectos de fabricación  
(Formulario CIF-2)**

El Buen Vestir							
Asignación de costos indirectos de fabricación							
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004							
Mes	Prorratio		Productos a elaborar en el año 2004				Total mensual
			Blusa Italia	Pantalón Capri	MODELO C		
Enero	1.26760563	Unidades a producir	82	60			142
		Valor prorrateado	\$103.94	\$ 76.05			\$ 180.00
Febrero	1.81052632	Unidades a producir	48	47			95
		Valor prorrateado	\$ 86.91	\$ 85.09			\$172.00
Marzo	1.47747748	Unidades a producir	56	55			111
		Valor prorrateado	\$ 82.74	\$ 81.26			\$164.00
Abril	1.56756757	Unidades a producir	64	47			111
		Valor prorrateado	\$100.32	\$ 73.68			\$174.00
Mayo	2.075	Unidades a producir	48	32			80
		Valor prorrateado	\$ 99.60	\$ 66.40			\$166.00
Junio	1.44444444	Unidades a producir	56	61			117
		Valor prorrateado	\$ 80.89	\$ 88.11			\$169.00
Julio	1.67326733	Unidades a producir	58	43			101
		Valor prorrateado	\$ 97.05	\$ 71.95			\$169.00
Agosto	2.16049383	Unidades a producir	45	36			81
		Valor prorrateado	\$ 97.22	\$ 77.78			\$175.00
Septiembre	1.42975207	Unidades a producir	66	55			121
		Valor prorrateado	\$ 94.36	\$ 78.64			\$173.00
Octubre	1.23404255	Unidades a producir	89	52			141
		Valor prorrateado	\$109.83	\$ 64.17			\$174.00
Noviembre	1.08536585	Unidades a producir	90	74			164
		Valor prorrateado	\$ 97.68	\$ 80.32			\$178.00
Diciembre	0.74898785	Unidades a producir	151	96			247
		Valor prorrateado	\$113.10	\$ 71.90			\$185.00
<b>TOTAL</b>	1.25874126		\$1.164.1	\$914.82			\$2.079.00

**Asignación de los Costos Indirectos de Fabricación parte**

**Variable (Formulario CIF-3)**

El Buen Vestir							
Asignación de costos indirectos de fabricación parte Variable							
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004							
Mes	Prorrato		Productos a elaborar en el año 2004				Total mensual
			Blusa Italia	Pantalón Capri	MODELO C		
Enero	0.14788732	Unidades a producir	82	60			142
		Valor prorrateado	\$ 12.13	\$ 8.87			\$ 21.00
Febrero	0.17894737	Unidades a producir	48	47			95
		Valor prorrateado	\$ 8.59	\$ 8.41			\$17.00
Marzo	0.09009009	Unidades a producir	56	55			111
		Valor prorrateado	\$ 5.05	\$ 4.95			\$10.00
Abril	0.13513514	Unidades a producir	64	47			111
		Valor prorrateado	\$ 8.65	\$ 6.35			\$15.00
Mayo	0.15	Unidades a producir	48	32			80
		Valor prorrateado	\$ 7.20	\$ 4.80			\$12.00
Junio	0.12820513	Unidades a producir	56	61			117
		Valor prorrateado	\$ 7.18	\$ 7.82			\$15.00
Julio	0.13861386	Unidades a producir	58	43			101
		Valor prorrateado	\$ 8.04	\$ 5.96			\$14.00
Agosto	0.20987654	Unidades a producir	45	36			81
		Valor prorrateado	\$ 9.44	\$ 7.56			\$17.00
Septiembre	0.14876033	Unidades a producir	66	55			121
		Valor prorrateado	\$ 9.82	\$ 8.18			\$18.00
Octubre	0.14184397	Unidades a producir	89	52			141
		Valor prorrateado	\$ 12.62	\$ 7.38			\$20.00
Noviembre	0.1402439	Unidades a producir	90	74			164
		Valor prorrateado	\$ 12.62	\$ 10.38			\$23.00
Diciembre	0.11740891	Unidades a producir	151	96			247
		Valor prorrateado	\$ 17.73	\$ 11.27			\$29.00
<b>TOTAL</b>			\$ 119.07	\$ 91.93			\$211.00

**Asignación de los Costos Indirectos de Fabricación**  
**Parte fija (Formulario CIF-4)**

El Buen Vestir								
Asignación de costos indirectos de fabricación parte fija								
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004								
Mes	Prorratio		Productos a elaborar en el año 2004					Total mensual
			Blusa Italia	Pantalón Capri	MODELO C			
Enero	1.11971830	Unidades a producir	82	60				142
		Valor prorrateado	\$ 91.82	\$ 67.18				\$159.00
Febrero	1.63157895	Unidades a producir	48	47				95
		Valor prorrateado	\$ 78.32	\$ 76.68				\$155.00
Marzo	1.38738739	Unidades a producir	56	55				111
		Valor prorrateado	\$ 77.69	\$ 76.31				\$154.00
Abril	1.43243243	Unidades a producir	64	47				111
		Valor prorrateado	\$ 91.68	\$ 67.32				\$159.00
Mayo	1.925	Unidades a producir	48	32				80
		Valor prorrateado	\$ 92.40	\$ 61.60				\$154.00
Junio	1.31623932	Unidades a producir	56	61				117
		Valor prorrateado	\$ 73.71	\$ 80.29				\$154.00
Julio	1.53465347	Unidades a producir	58	43				101
		Valor prorrateado	\$ 89.01	\$ 65.99				\$155.00
Agosto	1.95061728	Unidades a producir	45	36				81
		Valor prorrateado	\$ 87.78	\$ 70.22				\$158.00
Septiembre	1.28099174	Unidades a producir	66	55				121
		Valor prorrateado	\$ 84.55	\$ 70.45				\$155.00
Octubre	1.09219858	Unidades a producir	89	52				141
		Valor prorrateado	\$ 97.21	\$ 56.79				\$154.00
Noviembre	0.94512195	Unidades a producir	90	74				164
		Valor prorrateado	\$ 85.06	\$ 69.94				\$155.00
Diciembre	0.63157895	Unidades a producir	151	96				247
		Valor prorrateado	\$ 95.37	\$ 60.63				\$156.00
<b>TOTAL</b>			\$1.044.60	\$ 823.40				\$1.868.00

**Presupuesto de costo de producción**

**(Formulario CP-1)**

El Buen Vestir						
Presupuesto de costo de producción						
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004						
Mes	Costo de materia prima y materiales	(+) costo de mano de obra directa	(+) costos indirectos de fabricación	(=) Costo de producción	(÷) unidades a producir	Costo unitario de producción
<b>Producto Blusa Italia</b>						
Enero	\$ 137.27	\$56.16	\$ 103.94	\$ 297.37	82.00	\$ 3.63
Febrero	\$ 79.43	\$32.88	\$ 86.91	\$ 199.22	48.00	\$ 4.15
Marzo	\$ 92.67	\$38.35	\$ 82.74	\$ 213.76	56.00	\$ 3.82
Abril	\$ 105.90	\$43.83	\$ 100.32	\$ 250.05	64.00	\$ 3.91
Mayo	\$ 79.43	\$32.88	\$ 99.60	\$ 211.91	48.00	\$ 4.41
Junio	\$ 92.67	\$38.35	\$ 80.89	\$ 211.91	56.00	\$ 3.78
Julio	\$ 95.97	\$39.32	\$ 97.05	\$ 232.34	58.00	\$ 4.00
Agosto	\$ 74.47	\$30.81	\$ 97.22	\$ 202.5	45.00	\$ 4.5
Septiembre	\$ 109.21	\$45.19	\$ 94.36	\$ 248.76	66.00	\$ 3.77
Octubre	\$ 147.27	\$60.95	\$ 109.83	\$ 318.05	89.00	\$ 3.57
Noviembre	\$148.92	\$61.64	\$ 97.68	\$ 308.24	90.00	\$ 3.42
Diciembre	\$ 249.86	\$103.41	\$ 113.10	\$ 466.37	151.00	\$ 3.09
<b>TOTAL</b>	\$1413.07	\$583.77	\$1163.64	\$3060.48	853.00	\$ 3.59
<b>Producto Pantalón Capri</b>						
Enero	\$122.75	\$42.29	\$ 76.05	\$241.09	60.00	\$4.02
Febrero	\$96.16	\$33.13	\$ 85.09	\$214.38	47.00	\$4.56
Marzo	\$112.53	\$38.77	\$ 81.26	\$232.56	55.00	\$4.23
Abril	\$96.16	\$33.13	\$ 73.68	\$202.97	47.00	\$4.32
Mayo	\$65.47	\$22.56	\$ 66.40	\$154.43	32.00	\$4.83
Junio	\$124.81	\$43.00	\$ 88.11	\$255.92	61.00	\$4.20
Julio	\$87.98	\$30.31	\$ 71.95	\$190.24	43.00	\$4.42
Agosto	\$73.65	\$25.38	\$ 77.78	\$176.81	36.00	\$4.91
Septiembre	\$112.53	\$38.77	\$ 78.64	\$229.94	55.00	\$4.18
Octubre	\$106.38	\$36.66	\$ 64.17	\$207.21	52.00	\$3.98
Noviembre	\$151.39	\$52.17	\$ 80.32	\$283.88	74.00	\$3.84
Diciembre	\$196.41	\$67.68	\$ 71.90	\$335.99	96.00	\$3.50
<b>TOTAL</b>	\$1346.22	\$462.45	\$914.82	\$2723.49	658.00	\$4.14
<b>Producto _____</b>						
Enero						
Febrero						
Marzo						
Abril						
Mayo						
Junio						
Julio						
Agosto						
Septiembre						
Octubre						
Noviembre						
Diciembre						
<b>TOTAL</b>						

## Resumen del Costo de producción

(Formulario CP-2)

El Buen Vestir				
Resumen del costo de producción				
En Dólares				
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004				
MES	Productos			Costo de producción mensual
	Blusa Italia	Pantalón Capri	MODELO C	
Enero	\$ 297.37	\$241.09		\$538.46
Febrero	\$ 199.22	\$214.38		\$413.60
Marzo	\$ 213.76	\$232.56		\$446.32
Abril	\$ 250.05	\$202.97		\$453.02
Mayo	\$ 211.91	\$154.43		\$366.34
Junio	\$ 211.91	\$255.92		\$467.83
Julio	\$ 232.34	\$190.24		\$422.58
Agosto	\$ 202.5	\$176.81		\$379.31
Septiembre	\$ 248.76	\$229.94		\$478.70
Octubre	\$ 318.05	\$207.21		\$525.26
Noviembre	\$ 308.24	\$283.88		\$592.12
Diciembre	\$ 466.37	\$335.99		\$802.36
Costo de producción anual	\$3060.48	\$2723.49		\$5783.97

**Presupuesto de Inventario de Materia Prima y Materiales  
(Formulario IM-1)**

El Buen Vestir													
Presupuesto de Inventario Inicial de Materia Prima y Materiales													
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2004													
MESES	Algodón Spandex		Polyester		Pelun		Zippers		Boton para Blusa		Boton Grande		TOTAL MENSUAL
	Inv Inic	Ct/Un \$1.57	Inv Inic	Ct/Un \$1.25	Inv Inic	Ct/Un \$ 0.51	Inv Inic	Ct/Un \$0.09	Inv Inic	Ct/Un \$ 1.75	Inv Inic	Ct/Un \$ 2.15	
Ene.	67.00	\$105.19	65.00	\$81.25	13.00	\$6.63	35.00	\$3.15	0.543	\$0.95	0.343	\$0.74	\$ 197.91
Feb.	41.00	\$64.37	45.00	\$56.25	8.94	\$4.56	30.00	\$2.70	0.498	\$0.87	0.240	\$0.52	\$ 129.26
Mar.	24.00	\$37.68	35.25	\$44.06	5.94	\$3.03	23.50	\$2.12	0.288	\$0.50	0.188	\$0.40	\$ 87.79
Abr.	28.00	\$43.96	41.25	\$51.56	6.94	\$3.54	27.50	\$2.48	0.336	\$0.59	0.220	\$0.47	\$ 102.60
May.	32.00	\$50.24	35.25	\$44.06	6.94	\$3.54	23.50	\$2.12	0.384	\$0.67	0.188	\$0.40	\$ 101.03
Jun.	24.00	\$37.68	24.00	\$30.00	5.00	\$2.55	16.00	\$1.44	0.288	\$0.50	0.128	\$0.28	\$ 72.45
Jul.	28.00	\$43.96	45.75	\$57.19	7.31	\$3.73	30.50	\$2.75	0.336	\$0.59	0.244	\$0.52	\$ 108.73
Ago.	29.00	\$45.53	32.25	\$40.31	6.31	\$3.22	21.50	\$1.94	0.348	\$0.61	0.172	\$0.37	\$ 91.98
Sep.	22.50	\$35.33	27.00	\$33.75	5.06	\$2.58	18.00	\$1.62	0.270	\$0.47	0.144	\$0.31	\$ 74.06
Oct.	33.00	\$51.81	41.25	\$51.56	7.56	\$3.86	27.50	\$2.48	0.396	\$0.69	0.220	\$0.47	\$ 110.87
Nov.	44.50	\$69.87	39.00	\$48.75	8.81	\$4.49	26.00	\$2.34	0.534	\$0.93	0.208	\$0.45	\$ 126.83
Dic.	45.00	\$70.65	55.50	\$69.38	10.25	\$5.23	37.00	\$3.33	0.540	\$0.95	0.296	\$0.64	\$ 150.16
TOTAL	418.50	\$656.26	486.50	\$608.13	92.06	\$46.95	316.00	\$28.44	4.761	\$8.33	2.591	\$5.57	\$1.352.94

El Buen Vestir													
Presupuesto de Inventario Final de Materia Prima y Materiales													
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2004													
MESES	Algodón Spandex		Polyester		Pelun		Zippers		Boton para Blusa		Boton Grande		TOTAL MENSUAL
	Inv Final	Ct/Un \$ 1.57	Inv Final	Ct/Un \$ 1.25	Inv Final	Ct/Un \$0.51	Inv Final	Ct/Un \$0.09	Inv Final	Ct/Un \$1.75	Inv Final	Ct/Un \$2.15	
Ene.	41.00	\$64.37	45.00	\$56.25	8.94	\$4.56	30.00	\$2.70	0.498	\$0.04	0.240	\$0.52	\$ 128.44
Feb.	24.00	\$37.68	35.25	\$44.06	5.94	\$3.03	23.50	\$2.12	0.288	\$0.03	0.188	\$0.40	\$ 87.32
Mar.	28.00	\$43.96	41.25	\$51.56	6.94	\$3.54	27.50	\$2.48	0.336	\$0.03	0.220	\$0.47	\$ 102.04
Abr.	32.00	\$50.24	35.25	\$44.06	6.94	\$3.54	23.50	\$2.12	0.384	\$0.03	0.188	\$0.40	\$ 100.39
May.	24.00	\$37.68	24.00	\$30.00	5.00	\$2.55	16.00	\$1.44	0.288	\$0.03	0.128	\$0.28	\$ 71.97
Jun.	28.00	\$43.96	45.75	\$57.19	7.31	\$3.73	30.50	\$2.75	0.336	\$0.03	0.244	\$0.52	\$ 108.18
Jul.	29.00	\$45.53	32.25	\$40.31	6.31	\$3.22	21.50	\$1.94	0.348	\$0.03	0.172	\$0.37	\$ 91.40
Ago.	22.50	\$35.33	27.00	\$33.75	5.06	\$2.58	18.00	\$1.62	0.270	\$0.02	0.144	\$0.31	\$ 73.61
Sep.	33.00	\$51.81	41.25	\$51.56	7.56	\$3.86	27.50	\$2.48	0.396	\$0.04	0.220	\$0.47	\$ 110.21
Oct.	44.50	\$69.87	39.00	\$48.75	8.81	\$4.49	26.00	\$2.34	0.534	\$0.05	0.208	\$0.45	\$ 125.94
Nov.	45.00	\$70.65	55.50	\$69.38	10.25	\$5.23	37.00	\$3.33	0.540	\$0.05	0.296	\$0.64	\$ 149.27
Dic.	38.00	\$59.66	43.00	\$53.75	8.56	\$4.37	29.00	\$2.61	0.329	\$0.03	0.329	\$0.71	\$ 121.12
TOTAL	389.00	\$610.74	464.50	\$580.63	87.62	\$44.69	310.00	\$27.90	4.547	\$0.41	2.577	\$5.54	\$1.269.9



**Presupuesto de costo de artículos a vender**

**(Formulario CV-1)**

El Buen Vestir Presupuesto de costo de los artículos a vender Del 1 enero al 31 de diciembre del 2004							
Producto:	<b>Blusa Italia</b>						
Meses	Inventario inicial	(+) costo de producción	(=) Subtotal	(-) inventario final	(=) costo de artículos a vender	(÷) ventas presupuestadas	(=) costo unitario de artículos a vender
Ene		\$ 297.37	\$ 297.37	\$181.50	\$115.87	32	\$3.62
Feb	\$ 207.50	\$ 199.22	\$ 406.72	\$244.85	\$161.87	39	\$4.15
Mar	\$ 225.38	\$ 213.76	\$ 439.14	\$263.58	\$175.56	46	\$3.82
Abr	\$ 269.79	\$ 250.05	\$ 519.84	\$312.80	\$207.04	53	\$3.91
May	\$ 352.80	\$ 211.91	\$ 564.71	\$339.57	\$225.14	51	\$4.41
Jun	\$ 291.06	\$ 211.91	\$ 502.97	\$302.40	\$200.57	53	\$3.78
Jul	\$ 320.00	\$ 232.34	\$ 552.34	\$332.00	\$220.34	55	\$4.01
Ago	\$ 373.50	\$ 202.50	\$ 576.00	\$346.50	\$229.50	51	\$4.5
Sep	\$ 290.29	\$ 248.76	\$ 539.05	\$324.22	\$214.83	57	\$3.77
Oct	\$ 307.02	\$ 318.05	\$ 625.07	\$374.85	\$250.22	70	\$3.57
Nov	\$ 359.10	\$ 308.24	\$ 667.34	\$434.34	\$233.00	78	\$2.99
Dic	\$ 361.53	\$ 466.37	\$ 827.90	\$376.98	\$450.92	107	\$4.21
Total anual	\$ 3357.97	\$3160.48	\$ 6518.45	\$3833.59	\$2684.86	692	\$3.88

El Buen Vestir  
Presupuesto de costo de los artículos a vender  
Del 1 enero al 31 de diciembre del 2004

Producto	Pantalón Capri						
Meses	Inventario inicial	(+) costo de producción	(=) subtotal	(-) inventario final	(=) costo de artículos a vender	(÷) ventas presupuestadas	(=) costo unitario de artículos a vender
Ene		\$241.09	\$241.09	\$ 144.72	\$96.37	24	\$4.02
Feb	\$ 157.68	\$214.38	\$372.06	\$ 228.00	\$144.06	33	\$4.37
Mar	\$ 202.50	\$232.56	\$435.06	\$ 266.49	\$168.57	42	\$4.01
Abr	\$ 260.82	\$202.97	\$463.79	\$ 285.12	\$178.67	44	\$4.06
May	\$ 306.90	\$154.43	\$461.33	\$ 284.97	\$176.36	39	\$4.52
Jun	\$ 237.18	\$255.92	\$493.10	\$ 302.40	\$190.70	48	\$3.97
Jul	\$ 306.00	\$190.24	\$496.24	\$ 304.98	\$191.26	46	\$4.16
Ago	\$ 326.37	\$176.81	\$503.18	\$ 309.33	\$193.85	42	\$4.62
Sep	\$ 267.12	\$229.94	\$497.06	\$ 296.78	\$200.28	47	\$4.26
Oct	\$ 269.80	\$207.21	\$477.01	\$ 294.52	\$182.49	49	\$3.72
Nov	\$ 270.84	\$283.88	\$554.72	\$ 341.76	\$212.96	59	\$3.61
Dic	\$ 295.48	\$335.99	\$631.47	\$ 276.50	\$354.97	74	\$4.80
Total anual	\$2900.69	\$2723.49	\$5624.18	\$3335.57	\$2290.54	547	\$4.19

**Consolidado del Presupuesto costo de los artículos a vender  
(Formulario CV-2)**

El Buen Vestir Presupuesto de costo de los artículos a vender Del 1 enero al 31 de diciembre del 2004				
MESES	PRODUCTOS			Total Mensual
	Blusa Italia	Pantalón Capri	MODELO C	
	DOLARES	DOLARES	DOLARES	DOLARES
Enero	\$ 115.87	\$96.37		\$212.24
Febrero	\$ 161.87	\$144.06		\$305.93
Marzo	\$ 175.56	\$168.57		\$344.13
Abril	\$ 207.04	\$178.67		\$385.71
Mayo	\$ 225.14	\$176.36		\$401.50
Junio	\$ 200.57	\$190.70		\$391.27
Julio	\$ 220.34	\$191.26		\$411.60
Agosto	\$ 229.50	\$193.85		\$423.35
Septiembre	\$ 214.83	\$200.28		\$415.11
Octubre	\$ 250.22	\$182.49		\$432.71
Noviembre	\$ 233.00	\$212.96		\$445.96
Diciembre	\$ 450.92	\$354.97		\$805.89
Total Anual	\$ 2,684.86	\$2290.54		\$4975.40

**Sub Presupuesto de Gastos de Venta y administración  
(Formulario G-1)**

El Buen Vestir													
Sub Presupuesto de Gastos de Venta													
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2004													
Gastos de Venta	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL ANUAL
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Total mensual de gastos de venta													

El Buen Vestir													
Presupuesto de Gastos de administración													
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2004													
Gastos de Administración	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL ANUAL
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Total mensual de gastos de administración													

Para el presente caso, no se han incluido gastos de venta y administración debido a que el propietario de la microempresa es quien cumple con estas funciones.

**Sub Presupuesto de gastos Financieros**

**(Formulario G-2)**

El Buen Vestir						
Sub Presupuesto de gastos Financieros						
Del 1 enero al 31 de diciembre del 2004						
	Concepto del gasto financiero					
Meses	Gasto 1	Gasto 2	Gasto 3	Gasto 4	Gasto 5	Total de gastos financieros mensual
Ene						
Feb						
Mar						
Abr						
May						
Jun						
Jul						
Ago						
Sep						
Oct						
Nov						
Dic						
Total de gastos financieros anual						

Para este caso no se ha incurrido en gastos financieros por lo que este formulario no se ha utilizado

**Presupuesto de Gastos de Operación  
(Formulario G-3)**

El Buen Vestir Presupuesto de Gastos de Operación Del 1 enero al 31 de diciembre del 2004				
Gastos Operativos				
Meses	GASTOS DE VENTA	GASTOS DE ADMINISTRACION	GASTOS FINANCIEROS	TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN
Enero				
Febrero				
Marzo				
Abril				
Mayo				
Junio				
Julio				
Agosto				
Septiembre				
Octubre				
Noviembre				
Diciembre				
Total anual				



**Estado de Resultado Presupuestado  
(Formulario ER-1)**

El Buen Vestir													
Estado de Resultado Presupuestado													
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2004													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL ANUAL
Ventas Netas	\$328.00	\$426.00	\$524.00	\$573.00	\$528.00	\$601.00	\$597.00	\$549.00	\$614.00	\$693.00	\$803.00	\$1053.00	\$7,289.00
(-) Costo de Ventas	\$212.24	\$305.93	\$344.13	\$385.71	\$401.50	\$391.27	\$411.60	\$423.35	\$415.11	\$432.71	\$445.96	\$805.89	\$4975.40
(=) Utilidad Bruta	\$ 115.76	\$120.07	\$179.87	\$187.29	\$126.50	\$209.73	\$185.40	\$125.65	\$198.89	\$260.29	\$357.04	\$247.11	\$2,313.60
(-) Gastos de Operación													
Gastos de ventas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos de administración	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
(=) Utilidad después de operación	\$ 115.76	\$120.07	\$179.87	\$187.29	\$126.50	\$209.73	\$185.40	\$125.65	\$198.89	\$260.29	\$357.04	\$247.11	\$2,313.60
(-) Impuesto sobre la renta	\$28.94	\$30.02	\$44.97	\$46.82	\$31.63	\$52.43	\$46.35	\$31.41	\$49.72	\$ 65.07	\$89.26	\$61.78	\$578.40
(=) UTILIDAD DE EJERCICIO	\$86.92	\$90.05	\$134.90	\$140.47	\$94.87	\$157.30	\$139.05	\$94.24	\$149.17	\$195.22	\$267.78	\$185.33	\$1,735.20

---

Gerente

---

Contador

---

Auditor

**Estado de resultado presupuestado  
(Formulario ER-2)**

El Buen Vestir Estado de Resultado Presupuestado Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2004			
	Presupuestado	Real	Variación %
Ventas Netas	\$ 7,289.00	\$ 7,456.00	2.29%
(-) Costo de Ventas	\$4,975.40	\$ 4,437.00	-10.82%
(=) Utilidad Bruta	\$ 2,313.60	\$ 3,019.00	30.49%
(-) Gastos de Operación			
Gastos de ventas	\$ -	\$ -	
Gastos de administración	\$ -	\$ -	
Gastos financieros	\$ -	\$ -	
(=) Utilidad después de operación	\$ 2,313.60	\$ 3,019.00	30.49%
(-) Impuesto sobre la renta	\$ 578.40	\$ 754.75	30.49%
(=) UTILIDAD DE EJERCICIO	\$ 1,735.20	\$ 2,264.25	30.49%

\_\_\_\_\_  
Gerente

\_\_\_\_\_  
Contador

\_\_\_\_\_  
Auditor

**Balance General Presupuestado  
(Formulario BG-1)**

El Buen Vestir  
Balance General Presupuestado  
al 31 de diciembre de 2004

ACTIVO	C1	C2	C3	PASIVO	C1	C2
<b>Activo Circulante</b>			\$ 3.861.19	<b>Pasivo circulante</b>		\$ 1.215.77
Caja		\$ 350.00		Ctas. X pagar a Proveed.	\$ 64.73	
Bancos		\$ 1.459.39		Prestamos Bancarios	\$ -	
Cuentas por cobrar		\$ 1.248.20		Imp. sobre la renta	\$ 1.151.04	
Clientes	\$1.248.20			Debito Fiscal	\$ -	
Doc. por Cobrar	-					
Inventarios		\$ 803.60		<b>Pasivo fijo</b>		
Materiales	\$ 121.12			Prestamos Bancarios		
Material de empaque	\$ 29.00					
Productos terminados	\$ 653.48			<b>Otros Pasivos</b>		\$ 154.12
Crédito fiscal				Prov. Para obligaciones	\$ 154.12	
<b>Activo Fijo</b>			\$14.521.00	Laborales		
Terreno		\$ 3.000.00				
Edificio		\$ 9.000.00				
Maq. y equipo de taller		\$ 525.00		<b>Total de pasivos</b>		\$ 1.369.89
(-) Rva. por depreciación		\$ -				
Mob. Y Equipo de Oficina		\$ 396.00		<b>Capital</b>		\$17.012.30
(-) Rva. por depreciación		\$ -		Capital social	\$15,277.10	
Equipo de transporte		\$ 1.600.00		Reserva legal		
(-) Rva. por depreciación		\$ -		Utilidad del ejercicio	\$ 1,735.20	
<b>Total Activo</b>			\$18.362.19	<b>Total Pasivo más Capital</b>		\$18,382.19

\_\_\_\_\_  
Gerente

\_\_\_\_\_  
Contador

\_\_\_\_\_  
Auditor

**Control a Través de Razones Financieras  
(Formulario RF-1)**

El Buen Vestir Razones financieras						Hoja 1 de 2
Nombre de la Razón Financiera	Nombre de las cuentas participantes en la Razón Financiera		Resultado de la Operación	Interpretación de Resultados		
	Valores de las Cuentas					
<b>RAZONES DE LIQUIDEZ</b>						
1.	Razón de Liquidez	Activos Circulantes	-	Pasivos Circulantes	Se expresa en Dólares	Se cuenta con \$2.645.42 dólares para cubrir compromisos de corto plazo; por ejemplo compras de materia prima y materiales de emergencia
		\$ 3,861.19		\$ 1,215.77	\$2,645.42	
2.	Razón Circulante ó índice de solvencia	Activos Circulantes	÷	Pasivo Circulante	Se expresa en veces	Se cuenta con 3.17 veces un dólar para hacerle frente a las deudas, es decir; tenemos contablemente \$3.17 dólares para poder pagar un dólar de deuda
		\$ 3,861.19		\$ 1,215.77	3.17	
3.	Prueba Acida	(Act. Circ)- Inventarios	÷	Pasivo Circulante	Se expresa en veces	Se cuenta con 2.51 veces un dólar de activos más líquidos para hacerle frente a las deudas, es decir; tenemos contablemente \$2.51 dólares para poder pagar un dólar de deuda. Este razón no incluye el inventario de materiales y mercadería
		\$3,861.19-\$803.60		\$1,215.77	\$2.51	
<b>RAZONES DE ACTIVIDAD</b>						
4.	Periodo Promedio de Cobro	Cuentas por Cobrar	÷	Ventas Anuales/365 días	Se expresa en Días	En la microempresa, las cuentas por cobrar permanecen en ese estado por un periodo de 62.49≈ 63 días, periodo en el cual se hace efectivo el cobro.
		\$ 1.248.20		\$ 7,289/365 días	62.49	
5.	Rotación de Inventarios	Costo de Venta	÷	inventarios de los productos terminados	Se expresa en veces	Cada uno de los artículos de los inventarios de la microempresa se vende nuevamente, se almacena o rota 7.61 veces al año.
		\$ 4.975.40		\$653.48	7.61	

RAZONES DE APALANCAMIENTO

6.	Razón de endeudamiento	Total pasivo	÷	Total activo	Se expresa en porcentaje	El 7.45% de los activos totales están financieros por terceros, es decir, la medida de los fondos proporcionado por acreedores
		\$ 1,369.89		\$18,382.19	7.45%	
7.	Razón de apalancamiento financiero total	Deudas con entidades financieras	÷	Patrimonio o capital	Se expresa en porcentaje	Para el caso de estudio, la microempresa no tiene financiamiento de ningún tipo, por lo tanto no se calculará esta razón. Caso contrario el valor encontrado representará el porcentaje de capital financiado por entidades financieras

RAZONES DE RENTABILIDAD

8.	Razón de margen de utilidad sobre ventas	Utilidad del ejercicio	÷	ventas	Se expresa en porcentaje	El margen de ganancia obtenida por cada dólar vendido es de 23.80%, es decir, se obtiene una utilidad de \$0.23 de dólar centavos por cada dólar Vendido.
		\$ 1.735.20		\$ 7.289.00	23.80%	
9.	Rendimiento sobre activos totales	Utilidad del ejercicio	÷	Activos totales	Se expresa en porcentaje	La empresa genera un 9.44 % de utilidad sobre la inversión realizada, con los activos totales que posee en este momento
		\$ 1.735.20		\$ 18.382.19	9.44%	

**Cuadro de datos necesarios para la determinación del Punto de Equilibrio en Dólares  
(Formulario PE-1)**

Cuadro de datos necesarios para la determinación del Punto de Equilibrio en Dólares Por producto	
Modelo: Blusa Italia	
COSTOS VARIABLES	
PRESUPUESTO	VALOR
Presupuesto de Materia Prima y Material Directo (Consolidado del Costo De Materia Prima y Materiales por Producto),total anual	\$ 1,413.07
Presupuesto de Mano de Obra Directa por producto	\$ 583.77
Presupuesto de Costos Indirectos Fabricación (Parte Variable) por producto	\$ 119.07
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 2,115.91
COSTOS FIJOS	
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación (Parte Fija) por Producto	\$ 1,044.60
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 1,044.60
INGRESO POR VENTAS	
Consolidado Anual del Presupuesto de Ventas en Dólares por producto	\$ 3,460.00
INGRESO POR VENTAS	\$ 3,460.00

Cuadro de datos necesarios para la determinación del Punto de Equilibrio en Dólares Por producto	
Producto: Pantalón Capri	
COSTOS VARIABLES	
PRESUPUESTO	VALOR
Presupuesto de Materia Prima y Material Directo (Consolidado del Costo De Materia Prima y Materiales por Producto),total anual	\$ 1,346.22
Presupuesto de Mano de Obra Directa Por Producto	\$ 462.45
Presupuesto de Costos Indirectos Fabricación (Parte Variable) Por Producto	\$ 91.93
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 1,900.60
COSTOS FIJOS	
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación (Parte Fija) por producto	\$ 823.40
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 823.40
INGRESO POR VENTAS	
Consolidado Anual del Presupuesto de Ventas en Dólares por producto	\$ 3,829.00
INGRESO POR VENTAS	\$ 3,829.00

## Sustituyendo valores del cuadro en la fórmula

### Blusa Italia

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \\ \text{Dólares} \end{array} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{ingreso por Ventas}}} = \text{Resultado en Dólares}$$

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \\ \text{Dólares} \end{array} = \frac{\$ 1,044.60}{1 - \frac{\$ 2,115.91}{\$3,460.00}} = \text{Resultado en Dólares}$$

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \\ \text{Dólares} \end{array} = \frac{\$ 1,044.60}{1 - 0.6115} = \text{Resultado en Dólares}$$

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \\ \text{Dólares} \end{array} = \frac{\$ 1044.60}{0.3885} = \$ 2,689.50 \text{ Dólares}$$

Para el caso de la Blusa Italia, el nivel de ventas que representa el punto de equilibrio para la microempresa es \$2,689.50 , es decir; a este nivel de ventas la microempresa cubre sus costos y no obtiene utilidades ni pérdidas. Este cálculo se ha realizado tomando en cuenta las ventas por cada producto que elabora la microempresa.

El Procedimiento descrito para determinar el Punto de Equilibrio se lleva a cabo para cada producto que se fabrica en la microempresa.

### Pantalón Capri

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Costos Variables}} = \text{Resultado en Dólares} \\ \text{Dólares} \quad 1- \frac{\quad}{\text{ingreso por Ventas}} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \frac{\$ 823.40}{\$ 1,900.60} = \text{Resultado en Dólares} \\ \text{Dólares} \quad 1- \frac{\quad}{\$ 3,829.00} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \frac{\$ 823.40}{0.4963} = \text{Resultado en Dólares} \\ \text{Dólares} \quad 1- \quad \quad \quad \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Punto de} \\ \text{equilibrio en} = \frac{\$ 823.40}{0.5037} = \$1,635.00 \text{ Dólares} \\ \text{Dólares} \quad \quad \quad \end{array}$$

Para el caso del Pantalón Capri, el nivel de ventas que representa el punto de equilibrio para la microempresa es \$1553, es decir; a este nivel de ventas la microempresa cubre sus costos y no obtiene utilidades ni pérdidas. Este cálculo se ha realizado tomando en cuenta las ventas por cada producto que elabora la microempresa.

El Procedimiento descrito para determinar el Punto de Equilibrio se lleva a cabo para cada producto que se fabrica en la microempresa.