



Instrumento para facilitar el proceso de enseñanza-
aprendizaje de la asignatura

**GUÍA GENERAL DE ESTUDIO
DE LA ASIGNATURA
20250034**

PRESUPUESTOS

Período académico
Cuarto
OCTUBRE - 2025

ECO. CHRISTIAN ANDRÉS CASTRO



GUIA GENERAL DE ESTUDIO DE LA ASIGNATURA – PRESUPUESTO

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA

Carrera de Administración

ISTT ADM Primera Edición – Tena, octubre 2025

SIN ISBN

Instituto Superior Tecnológico Tena
Km. 1 1/2 Vía Tena - Archidona
Tena, Ecuador

Este texto ha sido sometido a un proceso de evaluación por pares internos. El contenido se puede citar y reproducir, siempre que se reconozca los créditos correspondientes, refiriendo.

AUTOR(ES) - REDACCIÓN Y FORMULACIÓN DE CONTENIDOS

Eco. Christian Andrés Castro Viteri

Profesor del Instituto Superior Tecnológico Tena

REVISIÓN DE PARES

Mg. Alvaro Santiago Toalombo Díaz
Mg. Henry Fabian Chango Chango
Mg. Martha Janina Duarte Mora
Mg. Danilo Alexander Zamora Núñez
Lda. María Angélica Campoverde Encalada

Comisión de revisión técnica de guías de estudio del Instituto Superior Tecnológico Tena

APROBACIÓN

Mg. Danilo Alexander Zamora Núñez
Coordinador de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación

Impreso y hecho en Ecuador.



TABLA DE CONTENIDO

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA	5
PRERREQUISITOS Y CORREQUISITOS	5
DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA.....	5
OBJETIVO GENERAL.....	5
CONTRIBUCIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA AL PERFIL DE EGRESO DE LA CARRERA.....	5
CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA.....	6
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS Y RECURSOS DIDÁCTICOS.....	7
BIBLIOGRAFÍA.....	8
DESCRIPTIVA DE LAS COMPETENCIAS DE LA GUÍA DE PRESUPUESTOS	9
Competencias Específicas.....	9
UNIDAD 1: EL PRESUPUESTO	10
DIAGRAMA DE APRENDIZAJE.....	10
1.1 Proceso presupuestal	11
1.2 Clasificación de costos y gastos	11
1.3 Cálculo de precio de venta al público.....	17
1.4 Clasificación del presupuesto	18
UNIDAD 2: EL PRESUPUESTO DE VENTAS	22
2.1 Presupuesto de ventas definición.....	23
2.1.1 Clasificación de presupuesto de venta.....	23
2.2 Funciones del Gerente de ventas	24
2.2.1 Planificación y Estrategia	24
2.2.2 Dirección y Coordinación.....	24
2.2.3 Gestión de clientes.....	24
2.2.4 Control y Seguimiento.....	24
2.2.5 Capacitación y Motivación.....	24
2.2.6 Innovación y Mejora Continua	24
2.3 Predicciones y tendencias de las ventas	25
2.3.1 Tendencias Globales y Sectoriales	25
2.4 Métodos de proyección de las ventas	28
2.4.1 Método de incremento porcentual	28
2.4.2 Método de incremento absoluto.....	29





2.4.3 Presupuesto de venta bajo mínimos cuadrados.....	30
2.4.4 Ejercicios aplicados de presupuesto de Venta.....	31
2.4.5 Ejercicio de presupuesto de venta.....	33
2.5 Presupuesto de cobranza.....	34
2.6 Presupuesto de compras.....	35
2.6.1 Ejercicios aplicados de presupuesto de Compra.....	40
2.7 Presupuesto de caja.....	46
2.8 Presupuesto de mano de obra.....	48
2.8.1 Ejercicios aplicados de presupuesto de Mano de Obra.....	49
2.9 Presupuestos de Gastos Operacionales.....	51
2.9.1 Ejercicios aplicados de Presupuesto de Gastos Operacionales.....	51
2.10 Estado de Resultado Proyectado.....	52
2.11 Presupuesto Maestro.....	55
2.12 Desarrollo del Presupuesto Maestro.....	70
UNIDAD 3: PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN.....	74
3.1 Definición.....	75
3.2 Fines que persigue.....	75
3.3 Contenido y planificación de la producción.....	76
3.4 Cálculo del presupuesto de producción.....	78
3.5 Ejercicios prácticos.....	79
UNIDAD 4: PRESUPUESTO DE MATERIALES.....	82
4.1 Definición.....	83
4.2 Planificación de las compras.....	83
4.3 Relación de las compras con el volumen de producción.....	85
4.4 Variación de los inventarios.....	85
4.5 Ejercicio práctico.....	87
ELABORACIÓN, REVISIÓN Y APROBACIÓN DE PARES.....	89


GUIA GENERAL DE ESTUDIO DE LA ASIGNATURA

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA							
Carrera	Administración		Nombre asignatura	Presupuestos			
Modalidad	Presencial		Campo de Formación	N/A			
Jornada	Matutina/Nocturna		Unidad de Organización Curricular	Profesional			
Período académico	Cuarto		Código de la asignatura	ADM 105			
Distribución de horas en las actividades de aprendizaje			Nº Total de horas de la asignatura	108			
Nº de horas Docencia	48	Nº de horas Aprendizaje Práctico Experimental				Nº de horas Autónomo	16
		En contacto con docente	32	Autónomo	48		
PRERREQUISITOS Y CORREQUISITOS							
Prerrequisitos de la asignatura			Correquisitos de la asignatura				
Asignatura	Código	Asignatura	Código				
Análisis Financiero	ADM 304	Gestión Tributaria Administración de la Producción	ADM 401 ADM 403				
DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA							
La Asignatura Presupuesto desarrolla en el estudiante competencias para Implementar procedimientos administrativos de planeación y control de utilidades para la toma de decisiones gerenciales, financiera y de inversión de diferentes organizaciones.							
OBJETIVO GENERAL							
Introducir a los estudiantes en el conocimiento de las principales herramientas para la programación, ejecución y evaluación de los presupuestos como política de control de la gestión institucional pública o privada, el manejo eficiente de los recursos de una entidad o empresa como objetivos básicos de la planificación.							
CONTRIBUCIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA AL PERFIL DE EGRESO DE LA CARRERA							
Resultados de aprendizaje de la asignatura	Resultados de aprendizaje del perfil de egreso de la carrera		Contribución (alta - media - baja)				



<p>Planifica y ejecuta el ciclo presupuestario en el ámbito público, privado y de la economía popular y solidaria; evalúa e informa resultados.</p>	<p>Desarrolla procesos administrativos aplicando pensamiento crítico; habilidades transversales y socioemocionales bajo los preceptos de la ética profesional.</p>	<p>Media</p>
<p>Desarrolla todas las fases del ciclo presupuestario en la gestión pública y los presupuestos por órdenes, por actividades o áreas en el sector privado, sobre la base de la normativa profesional, legal y ética. Estructura presupuestos privados.</p>	<p>Aplica los conocimientos adquiridos durante su formación profesional, a fin de que la administración sea organizada, sistemática y planificada de acuerdo a los niveles de crecimiento de la empresa.</p>	<p>Media</p>
<p>Analiza presupuestos de inversión para el ámbito público y privado. Facilita la identificación de indicadores de gestión presupuestaria.</p>	<p>Analiza la información financiera de la empresa para llevar un control eficiente de los recursos con los que cuenta y tomar las medidas oportunas para hacerlos más fructíferos, precautelando su integridad mediante la aplicación de aspectos básicos de la contabilidad.</p>	<p>Media</p>

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA (descripción mínima de contenidos de la asignatura)

UNIDAD I: PRESUPUESTOS

- 1.1 Generalidades: Introducción definición y objetivos.
- 1.2 Funciones de los presupuestos en las organizaciones.
- 1.3 Presupuesto general del estado.
- 1.4 Los presupuestos en la organización.
- 1.5 Ventajas del control presupuestario.
- 1.6 Período que abarca el presupuesto.
- 1.7 Principios de los presupuestos.
- 1.8 Tipos de presupuestos.
- 1.9 Relación de la planificación estratégica y los presupuestos.
- 1.10 Presupuesto maestro.

UNIDAD II: PRESUPUESTO DE VENTAS

- 2.1 Definición.
- 2.2 Funciones del Gerente de Ventas.
- 2.3 Predicciones y tendencias de las ventas.
- 2.4 Métodos de proyección de las ventas.
- 2.5 Ejercicios prácticos.





UNIDAD III: PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN		
3.1 Definición.		
3.2 Fines que persigue.		
3.3 Contenido y planificación de la producción.		
3.4 Cálculo del presupuesto de producción. Ejercicios prácticos.		
UNIDAD IV: PRESUPUESTO DE MATERIALES		
4.1 Definición.		
4.2 Planificación de las compras		
4.3 Relación de las compras con el volumen de producción.		
4.4 Variación de los inventarios.		
4.5 Ejercicios prácticos.		
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS Y RECURSOS DIDÁCTICOS		
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	HABILIDADES BLANDAS	FINALIDAD
Activas para la enseñanza y aprendizaje	Valores vinculados a la autonomía del sujeto: confianza, crítica y autocrítica, honestidad, integridad	<ul style="list-style-type: none"> • Generar confianza/ Promover el pensamiento crítico. • Permite a los estudiantes cumplir un rol activo dentro de su formación. • Construye una sociedad participante.
Aprendizaje y trabajo cooperativo	Valores elementales de convivencia y civilidad: crítica y autocrítica, tolerancia, empatía, respeto, justicia, lealtad, paciencia	<ul style="list-style-type: none"> • Promover un ambiente de colaboración/ trabajo en equipo/ Saber escuchar/Promover el pensamiento crítico/ fomentar el liderazgo/ adaptabilidad. • Mantener una comunicación abierta con el equipo/ tolerancia a los errores, aceptar y aprender de las críticas. • Fomentar el sentido de pertenencia
Aprendizaje individual	Valores vinculados a la autonomía del sujeto: responsabilidad, honestidad, integridad, efectividad, autonomía	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitar la asimilación del contenido por parte del estudiante/ Plantear preguntas para promover la comunicación efectiva /Promover el pensamiento crítico • Lectura comprensiva para fijar contenidos/ Promover el pensamiento crítico
RECURSOS DIDÁCTICOS		
MATERIALES CONVENCIONALES	Material impreso: libros, folletos, fotocopias, periódicos, etc.	
	Tableros didácticos: pizarra	



MATERIALES AUDIOVISUALES	Imágenes fijas proyectables (fotos): diapositivas y fotografías.		
	Materiales audiovisuales (video): películas y videos		
NUEVAS TECNOLOGÍAS	Programas informáticos: procesador de palabras, hojas de cálculo, presentaciones		
	Servicios telemáticos: páginas web, plataforma EVA, correo electrónico, google drive, chat(WhatsApp)		
BIBLIOGRAFÍA			
Bibliografía Básica de la Asignatura:		Físico	Digital
Burbano, J. (2011). <i>Presupuesto, un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión control de recursos</i> (cuarta edición). Editorial Educativos A.S (México). ISBN: 978-958-41-0419-9. Número de inventario en biblioteca: ISTT-ADM-0087		X	
Molina, A. (2016). <i>Contabilidad de costos teoría y ejercicios Elementos del costo, Sistema de costo, Costo ABC, Costos Estándar, Presupuestos Industriales</i> . Editorial.		X	
Ministerio de Educación y Cultura (Ecuador). ISBN: 978-9942-14-251-1, Número de inventario en biblioteca: ISTT-ADM-0114		X	
Bibliografía de consulta de la Asignatura:		Físico	Digital
Emery, Douglas R.; Finnerty, J., Stowe, J. (2000). <i>Fundamentos de administración financiera</i> . Editorial Industria Editorial Mexicana (México). ISBN: 970-17-0274-3, Número de inventario en biblioteca: ISTT-ADM-0199		X	
Carlos A. Montes S. Andrey C. Vallejo B. y Montilla O. 2019. <i>Presupuestos aplicaciones practica en las organizaciones</i> , primera edición. Colombia Alfaomega. ISBN: 978- 958-778-554-8, Número de inventario en biblioteca: ISTT-GOT-0184		X	



DESCRIPTIVA DE LAS COMPETENCIAS DE LA GUÍA DE PRESUPUESTOS

Este documento presenta una descripción detallada de las competencias que se desarrollan en la asignatura Presupuesto, incluyen la capacidad para planificar y elaborar presupuestos detallados, analizar y controlar la ejecución financiera, y tomar decisiones informadas basadas en datos. Se requiere también gestionar riesgos financieros, mantener la transparencia y cumplir con normativas legales.

La guía de la asignatura está diseñada para proporcionar a los estudiantes una comprensión integral del proceso presupuestario

Competencias Específicas

UNIDAD I: EL PRESUPUESTO

- Elaboración y planificación presupuestaria: Implica la capacidad de crear un presupuesto detallado que refleje las necesidades financieras de una organización, empresa o proyecto, considerando ingresos, gastos y las previsiones para alcanzar objetivos específicos.
- Monitoreo y control del presupuesto: Consiste en la capacidad para realizar un seguimiento continuo de la ejecución del presupuesto, identificando desviaciones entre lo planificado y lo real.

UNIDAD II: PRESUPUESTO DE VENTAS

- Explicación de definición, objetivos y elementos del presupuesto de ventas, reconociendo su papel como punto de partida en la planificación empresarial.
- Utilización de técnicas como el incremento porcentual, incremento absoluto, tendencias históricas y análisis del mercado para estimar ventas futuras.
- Evaluación de condiciones del mercado, comportamiento del consumidor, competencia, estacionalidad y estrategias de marketing que afectan la estimación de ventas.

UNIDAD III: PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

- Explicación de la función del presupuesto de producción dentro del plan maestro de la empresa, identificando su relación con el presupuesto de ventas y el inventario.
- Determinación de la cantidad de unidades a producir considerando ventas proyectadas, inventarios iniciales y finales, y capacidad instalada.
- Diseñar un plan de producción que optimice recursos, minimice costos y cumpla con las metas de ventas establecidas.



UNIDAD 1: EL PRESUPUESTO

- 1.1 Proceso Presupuestal.
- 1.2 Clasificación de los Presupuestos.
- 1.3 Presupuesto de Ventas.
- 1.4 Presupuesto de Cobranzas.
- 1.5 Presupuesto de Compras.
- 1.6 Presupuesto de Caja

Resultado de Aprendizaje

Determina el aporte de los presupuestos en la planificación y su incidencia en los resultados de la gestión de las empresas a fin de generar soluciones en el ámbito presupuestario en base a normas presupuestarias actualizadas.

DIAGRAMA DE APRENDIZAJE



SÍNTESIS

El presupuesto es una herramienta esencial para la gestión financiera efectiva. Su correcta elaboración y seguimiento no solo garantizan la sostenibilidad económica de una organización, sino que también promueven la transparencia y la responsabilidad. Al adoptar las mejores prácticas





en la elaboración del presupuesto, las organizaciones pueden maximizar sus recursos y alcanzar sus objetivos estratégicos de manera más efectiva.

OBJETIVOS DEL TEMA/CAPITULO

- Explicar los conceptos de El Presupuesto

METODOLOGÍA

Para el desarrollo de estos temas se realizarán ejercicios prácticos que consoliden la teoría.

DESARROLLO DE CONTENIDOS

1.1 Proceso presupuestal

El proceso presupuestario se define como una sucesión de fases presupuestarias que se solapan: elaboración, aprobación, ejecución y control. (Villarejo, 1992)

El Presupuesto del Estado pasa durante su vida por diversas fases que se repiten cíclicamente. Pueden distinguirse fundamentalmente las tres siguientes: formación, ejecución y control. (Asenjo, 2003)



El presupuesto es la planeación de lo que se desea realizar en el futuro y expresarlo en dinero teniendo en cuenta todos los recursos, gastos y costos que se integran en la realización de una producción en un determinado tiempo.

1.2 Clasificación de costos y gastos

- ✓ De acuerdo a su función
- ✓ De acuerdo al tiempo en que se enfrentan contra ingresos
- ✓ De acuerdo al tiempo en que fueron calculados
- ✓ De acuerdo a su identificación con una actividad, un departamento o un producto.
- ✓ De acuerdo al control que se tiene de ellos.
- ✓ De acuerdo con su importancia en la toma de decisiones
- ✓ De acuerdo a su comportamiento



De acuerdo a su función

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	GASTOS DE VENTA	GASTOS DE FABRICACIÓN	GASTOS DE FINANCIAMIENTO
“Son los relacionados con la administración de la empresa”	“Son los relacionados con la función de ventas, y distribución del producto”	“Son aquellos que se originan en la elaboración de un producto”	“Son aquellos relacionados con el costo de manejar dinero”
Ejemplos:	Ejemplos:	Ejemplos:	Ejemplos:
<ul style="list-style-type: none"> - Sueldos del personal de las oficinas. - Pago por servicio de internet en oficinas. - Servicios de agua, luz, teléfonos de las oficinas 	<ul style="list-style-type: none"> -Mantenimiento del Equipo de Reparto. -Renta del Local de Venta -Comisiones a agentes vendedores. -Gastos del departamento de Mercadotecnia 	<ul style="list-style-type: none"> -Materia prima directa - Mano de Obra Directa -Gastos de Fabricación costos indirectos 	<ul style="list-style-type: none"> -Los intereses sobre préstamos. -Comisiones por aceptación de pagos con tarjeta de crédito. -Diferencia en tipo de cambio.

Fuente. - Elaboración propia.

De acuerdo al tiempo

GASTOS DEL PERIODO	COSTOS DEL PRODUCTO
“Son erogaciones que se registran en cuentas de Resultados”.	“Son erogaciones que se registran inicialmente en cuentas de Balance”.
Ejemplos:	Ejemplos:
El Costo de Ventas - Renta de local administrativo - Sueldos del personal de ventas - Intereses mensuales por financiamiento. - Sueldos del mes de administración y ventas	-La Materia Prima - La Mano de Obra Directa - La Mano de Obra Indirecta - Los materiales Indirectos - Los gastos de fabricación o indirectos

Fuente. - Elaboración propia.



De acuerdo al tiempo

COSTOS HISTÓRICOS	COSTOS PREDETERMINADOS
"Se registran después de haber ocurrido"	"Son los que se estiman antes de ocurrir".
Ejemplos: La renta de la fábrica del mes pasado. Los sueldos pagados por el mes anterior. El costo histórico de la maquinaria	Ejemplos: El costo de producción que esperamos para el mes que viene. Lo que se comprará de materia prima el año que entra. Lo que costará el servicio eléctrico el año que entra

Fuente. - Elaboración propia.

De acuerdo a su identificación con una actividad

COSTOS O GASTOS DIRECTOS	COSTOS O GASTOS INDIRECTOS
"Son los que se identifican plenamente con una actividad, un departamento o un producto"	"Son los que no se identifican con un solo beneficiario". Deberán repartirse entre varios beneficiarios.
Ejemplos: El Sueldo del Gerente de Ventas es un costo directo al Departamento de Ventas. - El costo de la materia prima es un costo directo al departamento de producción o al producto. El costo de publicidad es un costo directo al departamento de ventas	Ejemplos: El costo de la jardinería de la empresa, es un costo indirecto a los departamentos de venta, al- El gasto de la renta de fábrica es indirecto a los diferentes productos que se elabora. - El costo de la depreciación de la maquinaria es indirecto para los diferentes productos costo no controlable para él mismo. - El costo de la renta de fábrica es un costo no controlable para los supervisores de producción.

Fuente. - Elaboración propia.



De acuerdo a su comportamiento

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
"Son aquellos que permanecen constantes al cambiar el volumen de producción".	"Son aquellos que cambian proporcionalmente al cambiar el volumen de producción".
Ejemplos:	Ejemplos:
<ul style="list-style-type: none"> - La renta de la fábrica. - El sueldo de los supervisores de fábrica o el gerente de producción. - La depreciación de un activo, cuando es calculada por el método de línea recta. 	<ul style="list-style-type: none"> - La materia prima. - La mano de obra directa. - El costo de la energía eléctrica consumida por las máquinas.

Fuente. - Elaboración propia.

De acuerdo al control

COSTOS CONTROLABLES	COSTOS NO CONTROLABLES
"Son aquellos sobre los cuales una persona tiene autoridad para establecerlos o modificarlos"	"Son aquellos sobre los cuales una persona no tiene autoridad para establecerlos o modificarlos"
Ejemplos:	Ejemplos:
<ul style="list-style-type: none"> - Las comisiones sobre ventas son costos controlables para el Gerente de ventas, ya que él las define. - Los sueldos de los jefes de departamento son costos controlables para el Director General. 	<ul style="list-style-type: none"> - El Sueldo del Gerente administrativo

Fuente. - Elaboración propia.



De acuerdo con su importancia

Costos relevantes	Costos no relevantes
<p>“Son los que deben incluirse en la toma de decisión de un proyecto”. Son los que incrementan o disminuyen ante la aceptación de un nuevo proyecto”</p>	<p>“Son los que no deben considerarse en la toma de una decisión. Es decir, permanecen constantes se tome o no la decisión.”</p>
<p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none">- En la decisión de cerrar una sucursal, el gasto de renta de esa sucursal será relevante ya que disminuirá su monto.- En la decisión de duplicar la producción el costo de la materia prima sería relevante.	<p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none">- En la decisión de cerrar una sucursal, el gasto por sueldo del Gerente general es irrelevante, ya que seguirá siendo el mismo antes y después de la decisión.

Fuente. - *Elaboración propia.*

Clasificación de costos y gastos

CLASIFICACIÓN DE COSTOS Y GASTOS EMPRESA AXEL SPORT
Al 31 de enero 2018

Concepto	Valor	Función	Elemento	Aplicación	Volumen	Autoridad
Tela	8100.00	Productiva	M.P	Directa	Variable	Controlable
Hilo	35.00	Productiva	C.I.F	Indirecta	Variable	Controlable
Elastico	720.00	Productiva	C.I.F	Indirecta	Variable	Controlable
Pintura textil	4000.00	Productiva	M.P	Directa	Variable	Controlable
Papel sublimable	3000.00	Productiva	M.P	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 1	568.52	Productiva	M.O	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 2	560.49	Productiva	M.O	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 3	595.31	Productiva	M.O	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 4	560.49	Productiva	M.O	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 5	568.52	Productiva	M.O	Directa	Variable	Controlable
Servicios básicos	160.00	Administrativa	GASTO	Directa	Variable	Controlable
Impuestos y contribuciones	6.25	Distributivo	GASTO	Indirecta	Fijo	No controlable
Gerente Administrativo	500.00	Administrativa	GASTO	Indirecta	Variable	Controlable
Gerente	500.00	Administrativa	GASTO	Indirecta	Variable	Controlable
Transporte	20.00	Distributivo	GASTO	Indirecta	Variable	Controlable
Accesorios	100.00	Productiva	C.I.F	Indirecta	Variable	Controlable
Publicidad	50.00	Administrativa	GASTO	Indirecta	Fijo	No controlable
Gastos varios	30.00	Administrativa	GASTO	Indirecta	Variable	Controlable
Contador	5.00	Administrativa	GASTO	Indirecta	Fijo	No controlable
Arriendo	350.00	Distributivo	GASTO	Indirecta	Fijo	No controlable
Mantenimiento y reparación	50.00	Productiva	GASTO	Directa	Fijo	No controlable
Depreciación bajo línea recta	285	Productiva	GASTO	Indirecta	Fijo	No controlable
TOTAL	\$20.764.58					

Fuente. - Elaboración propia.

1.3 Cálculo de precio de venta al público

La decisión más importante que debes tomar como empresario es la de definir el precio de venta de un producto o de un servicio.

El precio de venta de un producto o de un servicio va a depender directamente de factores externos a la empresa.

Factores de los que depende el precio de venta

- Demanda
- Oferta
- Calidad del producto
- Calidad de las materias primas con que fue fabricado
- Exclusividad
- Prestigio
- Marca
- Competencia
- Localización
- Tendencias en el mercado

Métodos para calcular el precio de venta

- Método de la Utilidad Bruta
- Método del Margen de Contribución

La fórmula para el cálculo del margen de **utilidad bruta** es simple:

Margen = ingresos totales – costo de los productos o servicios comercializados.

Para calcular el margen porcentual, se debe hacer el siguiente cálculo:

Margen bruto porcentual = utilidad bruta / ingresos totales x 100.

La fórmula para el cálculo del margen de contribución es:





Margen de contribución = ventas - coste variable

Para calcular el margen de contribución de una empresa a lo largo de un periodo contable se calcula con la diferencia entre el volumen de ventas y los costes variables.

Cálculo de precio de venta al público

CONCEPTO	VALOR	UNIDADES A PRODUCIR	VALOR UNITARIO
MATERIA PRIMA	15100.00	2400	6.29
MANO DE OBRA	2853.33	2400	1.19
CIF	855.00	2400	0.36
GASTOS	1956.25	2400	0.82
	20764.58		
Costo de la producción= MP+MO+CIF+GASTOS			8.65
MARGEN DE UTILIDAD 8.65 * 30%			2.60
PVP = costo de producto+ margen utilidad			11.25

Fuente. - Elaboración propia.

1.4 Clasificación del presupuesto

Los presupuestos pueden ser públicos, cuando se originan en el Estado, y privados, cuando su origen es el sector privado en cuyo caso el capital de las empresas se aporta en el 100% por particulares. Esta diferenciación es fundamental, ya que cada uno de estos tiene características particulares en el concepto y elaboración del presupuesto. (María Constanza Díaz, 2012)



Los presupuestos, dentro de cualquier organización, se planean y después se formulan. Pueden estar relacionados con el trabajo, o ser analíticos por departamento y estar sujetos a su revisión y aprobación definitiva. En resumen, un presupuesto puede ser: público o privado, principal, flexible, corto, estimado, de situación financiera, de resultados, de promoción y de trabajo.
(Paul Cárdenas, 2008)



Los presupuestos públicos se originan en el estado, en cambio los presupuestos del sector privado provienen de aportes de terceros. Además, los presupuestos en cualquier tipo de organización primero se deben planear luego se formulan y deben estar relacionados con el tipo de actividad que realiza la organización.

SEGÚN LA FLEXIBILIDAD

Rígidos o estáticos, fijos o asignados.

Flexibles o variables.

Estos presupuestos no permiten realizar ajustes, es decir, no se considera el entorno empresarial que puede afectar positiva o negativamente las cifras presupuestadas.

Permiten ajustes en su ejecución por las diferencias presentadas, precisamente por imprevistos que se puedan dar, pero es importante aclarar que el grado de flexibilidad depende de los objetivos del presupuesto, ya que cuanto menos ajustes se realicen mejor es el proceso de planeación.

Fuente. - Elaboración propia.



SEGÚN EL PERIODO DE TIEMPO

A corto plazo.

A largo plazo

Se realizan para un periodo de un año, atendiendo básicamente a los continuos cambios en la economía, en política y en otros aspectos externos que pueden afectar los datos presupuestales.

Generalmente son utilizados por las empresas del sector privado cuando se hacen proyectos de inversión, estudios de pre factibilidad, proyectos de ampliación de plantas, apertura de nuevas sedes, entre otras.

Fuente. - Elaboración propia.

SEGÚN EL CAMPO DE APLICABILIDAD EN LA EMPRESA

De operación o económicos.

Financieros.

Se relacionan con la parte operativa de la empresa, es decir, ingresos operacionales, costos (producción, ventas y servicios) y gastos operacionales y no operacionales.

Se relacionan con el presupuesto de las partidas del balance general, principalmente por el presupuesto de tesorería que es el que genera movimiento de gran número de cuentas.

Fuente. - Elaboración propia.

SEGÚN EL SECTOR

Presupuesto público

Presupuesto privado

Lo elabora el Estado.

Es el realizado en empresas del sector privado.

Fuente. - Elaboración propia.



SEGUN SU IMPORTANCIA

Principales o sumarios

Hacen referencia a los estados financieros. Entre estos pueden estar los análisis de ventas por línea, presupuestados, presupuestos de ventas, costos de costo de ventas por línea, presupuesto de inversiones en producción, de ventas, gastos operacionales, efectivo.

Secundarios y analíticos.

activos fijos, ventas por zonas, ventas por vendedores, entre otros.

Fuente. - Elaboración propia.

SEGUN EL LÍMITE QUE EXPRESAN

Máximos.

En estos se pretende señalar el top. Hacen referencia a la cifra mínima máximo alcanzado en el presupuesto. por cubrir en el presupuesto.

Mínimos.

Mixtos.

Son aquellos que contienen límites máximos y mínimos.

Fuente. - Elaboración propia.

SEGUN LAS UNIDADES

Monetarios.

Son aquellos que se expresan en cifras.

En unidades.

Son aquellos que presentan las unidades por vender, comprar, usar o producir, mediante representaciones gráficas.

Fuente. - Elaboración propia.



UNIDAD 2: EL PRESUPUESTO DE VENTAS

- 2.1 Definición.
- 2.2 Funciones del Gerente de Ventas.
- 2.3 Predicciones y tendencias de las ventas.
- 2.4 Métodos de proyección de las ventas.
 - 2.4.1 Método de incremento porcentual
 - 2.4.2 Método de incremento absoluto
 - 2.4.3 Métodos de mínimos cuadrados
- 2.5 Presupuesto de cobranza
- 2.6 Presupuesto de compras
- 2.7 Presupuesto de caja
- 2.8 Presupuesto maestro
- 2.9 Ejercicios presupuesto maestro.

Resultado de Aprendizaje

El estudiante elabora y analiza un presupuesto de ventas aplicando métodos de proyección adecuados, interpretando datos históricos y tendencias del mercado, para estimar ingresos futuros y apoyar la toma de decisiones estratégicas en la empresa.

Proceso Presupuestal Impulsado por el Presupuesto de Ventas



Proceso presupuestal impulsado por el presupuesto de ventas



2.1 Presupuesto de ventas definición



El presupuesto de ventas es el punto de partida del proceso presupuestal. Una vez definidos los niveles de ventas, la empresa tiene que empezar a planear la producción necesaria para alcanzar a cubrir la demanda proyectada y, además, los niveles de inventarios apropiados. Adicionalmente, de este presupuesto se desprende toda la operación de organización: los gastos operacionales de administración y

ventas, las necesidades de financiación o de inversión, según el caso, los flujos de tesorería, las inversiones en activos fijos, entre otros. (María Constanza Díaz, 2012).

Se puede mencionar que el presupuesto de ventas es el punto inicial de todo el proceso presupuestal, y que una vez ya definido los niveles de ventas, la empresa empieza a planear toda su producción para cubrir toda su demanda proyectada.

2.1.1 Clasificación de presupuesto de venta

GENERALIDADES

El proceso presupuestal se inicia con la determinación del nivel de ventas, porque dependiendo de estas se establecen las necesidades de:

- Materiales directos e indirectos.
- Mano de obra.
- Costos indirectos de fabricación
- Inversión en activos fijos.
- Necesidades de financiación o de inversión.
- Niveles de inventarios.
- Racionalización de gastos.



2.2 Funciones del Gerente de ventas

Las funciones del Gerente de Ventas pueden variar según la empresa y el sector, pero en general abarcan responsabilidades estratégicas, operativas y de liderazgo. Aquí tienes una lista organizada:

2.2.1 Planificación y Estrategia

- Definir objetivos y metas de ventas a corto, mediano y largo plazo.
- Diseñar e implementar estrategias comerciales para aumentar las ventas.
- Analizar el mercado, la competencia y las tendencias de consumo.
- Elaborar presupuestos y proyecciones de ventas.

2.2.2 Dirección y Coordinación

- Supervisar y coordinar al equipo de vendedores.
- Asignar zonas, cuotas y objetivos individuales.
- Establecer políticas y procedimientos de ventas.
- Coordinar con marketing, logística y otras áreas para cumplir con los objetivos.

2.2.3 Gestión de clientes

- Desarrollar relaciones estratégicas con clientes clave.
- Supervisar la atención y fidelización de clientes.
- Resolver conflictos o quejas de clientes importantes.

2.2.4 Control y Seguimiento

- Monitorear el cumplimiento de metas y KPIs de ventas.
- Analizar reportes e indicadores para detectar oportunidades de mejora.
- Evaluar el rendimiento del equipo y dar retroalimentación.

2.2.5 Capacitación y Motivación

- Capacitar al equipo en técnicas de ventas, negociación y servicio al cliente.
- Motivar al personal para mantener un alto rendimiento.
- Organizar reuniones y actividades de integración.

2.2.6 Innovación y Mejora Continua

- Identificar nuevos nichos y oportunidades de negocio.





- Implementar herramientas tecnológicas de apoyo a las ventas (CRM, análisis de datos).
- Adaptar estrategias según los cambios del mercado.

2.3 Predicciones y tendencias de las ventas.

2.3.1 Tendencias Globales y Sectoriales

Hiperpersonalización impulsada por IA

- Las ventas estarán dominadas por experiencias altamente personalizadas, gracias al uso de big data, inteligencia artificial (IA) y análisis predictivos. Se estima que esto puede generar un aumento del 10 % al 15 % en ingresos si se implementa correctamente.
- Más del 70 % de las tareas de ventas estarán automatizadas, permitiendo que los equipos se enfoquen en relaciones y estrategia.

Omnicanalidad como estándar

- Ofrecer una experiencia fluida y coherente en todos los puntos de contacto —sitio web, app móvil, redes sociales, tiendas físicas— es una exigencia del consumidor moderno.

Crecimiento del Social Commerce

- Las ventas a través de redes sociales —Instagram, TikTok, Facebook— están creciendo vertiginosamente, con estimaciones de hasta \$2.9 billones en ventas globales para 2025.
- Los videos en vivo o transmisiones con influencers (live shopping) combinan entretenimiento y compra directa, siendo especialmente populares en moda, tecnología y belleza.

Voice Commerce y asistentes digitales

- Las compras por voz con asistentes como Alexa, Siri o Google están en alza. Se proyecta que representarán una parte significativa del comercio digital en 2025.

Realidad Aumentada (AR) y Realidad Virtual (VR)

- Estas tecnologías ofrecen experiencias inmersivas: probar ropa, visualizar muebles o recorrer tiendas virtuales. Marcan una reducción de devoluciones y un aumento notable en las conversiones.

Pago digital y diversidad de opciones





- Las billeteras digitales (Apple Pay, Google Pay, PayPal), métodos “compra ahora, paga después” (BNPL) y criptomonedas ganan terreno, facilitando las compras y reduciendo el abandono del carrito.
- También se espera un aumento en el uso de pagos por QR y soluciones más seguras que generen confianza.

Logística rápida y sostenible

- La velocidad en las entregas (mismo día o en pocos días), junto con opciones ecológicas (drones, vehículos eléctricos, embalajes sostenibles), serán diferenciadores clave.

Sostenibilidad y consumo consciente

- Los consumidores valoran hoy más que nunca la transparencia, prácticas responsables y productos eco-friendly. Marcas que no apuesten por esto podrían perder relevancia.

IA en atención al cliente y automatización

- Chatbots inteligentes y sistemas automáticos gestionarán más del 60–75 % de las interacciones con clientes, reduciendo carga operativa y mejorando la experiencia.

Modelos de suscripción en expansión

- Desde productos de belleza hasta vehículos, los modelos por suscripción están ganando aceptación por su conveniencia, fidelización y flujo de ingresos recurrente.

Iniciativas de ventas B2B digitales

- Las negociaciones B2B migran cada vez más a plataformas digitales con autoservicio, demos virtuales y seguimiento remoto. Esto ha incrementado la generación de leads hasta en 40 % en algunos casos.

Enfoque en mercados emergentes

- Regiones como India, Sudeste Asiático y África impulsan el comercio digital, con alta penetración móvil y necesidad de estrategias localizadas.



La determinación de las ventas implica el análisis de factores externos que influyen en este presupuesto; por ejemplo, las preferencias del consumidor, las motivaciones de consumo, productos sustitutos con ventajas significativas, los precios de los bienes complementarios, la competencia y las políticas económicas.

Los objetivos del presupuesto de ventas son:

- Determinar las ventas en pesos por producto y por periodos.
- Determinar las ventas en unidades por producto y por periodos.
- Determinar las ventas por zonas, por productos y por periodos.
- Determinar las ventas por vendedores y por periodos.

IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

El presupuesto de ventas reviste especial importancia por los siguientes aspectos:

- *Permite realizar una revisión permanente del plan estratégico de la organización*
- *Definir los costos de producción o los costos del servicio*
- *Se puede determinar la inversión en activos fijos*
- *Permite planear los gastos operacionales de administración y de ventas*
- *Se elaboran los flujos de efectivo que indican las necesidades de inversión*



- Método de Incremento Absoluto
- Método de Incremento Porcentual
- Método de Opinión Gerencial
- Método de Participación en el Mercado
- Método de Promedios Móviles
- Método de los Mínimos Cuadrados



2.4 Métodos de proyección de las ventas

2.4.1 Método de incremento porcentual

El método de incremento porcentual es una técnica sencilla para proyectar ventas futuras tomando como base las ventas pasadas y aplicando un porcentaje de crecimiento esperado.

Concepto

Consiste en estimar las ventas futuras multiplicando las ventas actuales (o promedio histórico) por un factor que incluya el porcentaje de incremento esperado.

Este incremento se define con base en:

- Tendencias históricas de ventas.
- Condiciones del mercado.
- Estrategias comerciales previstas.
- Factores estacionales o coyunturales.

Fórmula

$$\text{Ventas proyectadas} = \text{Ventas actuales} \times \left(1 + \frac{\text{Incremento porcentual}}{100}\right)$$

Ejemplo práctico

Supongamos que las ventas del año pasado fueron de \$50,000 y se espera un crecimiento del 8% para el próximo año.

$$\text{Ventas proyectadas} = 50,000 \times \left(1 + \frac{8}{100}\right)$$

$$\text{Ventas proyectadas} = 50,000 \times 1.08$$

$$\text{Ventas proyectadas} = 54,000$$

Resultado: Las ventas proyectadas serían **\$54,000**.

Ventajas

- Fácil de calcular.
- Útil para estimaciones rápidas.
- Requiere pocos datos históricos.

Desventajas

- No considera cambios bruscos en el mercado.
- Se basa en la suposición de que el crecimiento será constante.
- No incluye análisis de factores externos complejas.



Año	Ventas proyectadas (\$)	Cálculo
2024 (base)	50,000.00	—
2025	54,000.00	$50,000 \times 1.08$
2026	58,320.00	$54,000 \times 1.08$
2027	62,985.60	$58,320 \times 1.08$
2028	68,024.45	$62,985.60 \times 1.08$
2029	73,466.40	$68,024.45 \times 1.08$

2.4.2 Método de incremento absoluto

El método de incremento absoluto es otra forma sencilla de proyectar ventas, pero en lugar de aplicar un porcentaje de crecimiento, se añade cada año una cantidad fija al valor de ventas anterior.

Concepto

Consiste en estimar las ventas futuras sumando a las ventas actuales un incremento en valor monetario o en unidades, calculado a partir del crecimiento histórico promedio o de una meta definida. Se asume que el aumento es **constante en cantidad**, no en porcentaje.

Fórmula

$$\text{Ventas proyectadas} = \text{Ventas actuales} + \text{Incremento absoluto}$$

Ejemplo práctico

Supongamos que las ventas del año pasado fueron \$50,000 y se espera que cada año aumenten \$4,000.

Año	Ventas proyectadas (\$)	Cálculo
2024 (base)	50,000	—
2025	54,000	$50,000 + 4,000$



Año	Ventas proyectadas (\$)	Cálculo
2026	58,000	54,000 + 4,000
2027	62,000	58,000 + 4,000
2028	66,000	62,000 + 4,000

Ventajas

- Fácil de aplicar y entender.
- Útil cuando el crecimiento histórico ha sido estable en valores absolutos.

Desventajas

- No refleja cambios porcentuales reales.
- Menos preciso si el mercado tiene variaciones importantes.

2.4.3 Presupuesto de venta bajo mínimos cuadrados

El método de mínimos cuadrados, es un método que sirve para proyectar las ventas de futuros periodos con base a ventas de gestiones pasadas.

$$y = a + bx$$

$$b = \frac{N\sum xy - \sum x \sum y}{N\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{N}$$

}

Donde:

Y = constante

a, b = son variables

X = años a presupuestar

N= periodo de tiempo



2.4.4 Ejercicios aplicados de presupuesto de Venta

La empresa NAPO S.A Realizara su presupuesto de venta bajo el método minimos cuadrado, para la cual posee la siguiente información:

<i>Meses</i>	<i>Ventas mensuales</i>
<i>Enero</i>	\$ 100.00
<i>Febrero</i>	\$ 200.00
<i>Marzo</i>	\$ 350.00
<i>Abril</i>	\$ 50.00
<i>Mayo</i>	\$ 180.00
<i>Junio</i>	\$ 300.00

Se procede a desarrollar el siguiente ejercicio:



MESES		VENTAS				
		x	y	x ²	y ²	(x)(y)
Enero	1	\$ 100.00	1	\$ 10,000.00	\$ 100.00	
Febrero	2	\$ 200.00	4	\$ 40,000.00	\$ 400.00	
Marzo	3	\$ 350.00	9	\$ 122,500.00	\$ 1,050.00	
Abril	4	\$ 50.00	16	\$ 2,500.00	\$ 200.00	
Mayo	5	\$ 180.00	25	\$ 32,400.00	\$ 900.00	
Junio	6	\$ 300.00	36	\$ 90,000.00	\$ 1,800.00	
		21	\$ 1,180.00	91	\$ 297,400.00	\$ 4,450.00
Julio	7	\$ 260.60				
Agosto	8	\$ 278.97				
Septiembre	9	\$ 297.26				
Octubre	10	\$ 315.55				
Noviembre	11	\$ 333.84				
Diciembre	12	\$ 352.13				
		\$ 1,838.55				
		\$ 3,018.35				

b=	$\frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{N \sum X^2 - (\sum X)^2}$	a=	$\frac{\sum Y - b(\sum X)}{N}$	Y = a + b
b=	$\frac{6(4450) - (21)(1180)}{6(91) - (21)^2}$	a=	$\frac{1180 - 18.29(21)}{6}$	y7= 132.67+18.23(7) \$ 260.70
b=	$\frac{1920}{105}$	a=	$\frac{796.00}{6}$	y8= 132.67+18.23(8) \$ 278.99
b=	$\$ 18.29$	a=	132.67	y9= 132.67+18.23(9) \$ 297.28
				y10=132.67+18.23(10) \$ 315.57
				y11=132.67+18.23(11) \$ 333.86
				y12=132.67+18.23(12) \$ 352.15



2.4.5 Ejercicio de presupuesto de venta

1.- La Empresa TEXTILES EL PERAL CIA LTDA, desea calcular el precio de venta al público mediante la clasificación de costos y gastos, para ello se detalla los siguientes temas a considerar: valor de la maquinaria asciende a \$ 50000, realizar la depreciación bajo el método de línea recta.

CONCEPTO	VALOR	FUNCION N	ELEMENT O	APLICACION N	VOLUMEN N	AUTORIDA D
Tela	\$10.000,00					
Hilo	\$100,00					
elásticos	\$1.000,00					
pintura textil	\$4.000,00					
papel sublimable	\$3.000,00					
Sueldo del operario 1	\$675,66					
Sueldo del operario 2	\$742,62					
Sueldo del operario 3	\$715,83					
Sueldo del operario 4	\$822,97					
Sueldo del operario 5	\$635,48					
Luz Eléctrica de la oficina	\$160,00					
Luz Eléctrica de la bodega Prod.	\$200,00					
Impuestos y Contribuciones	\$20,00					
Sueldo del gerente general	\$1.372,05					
Sueldo del jefe de producción	\$970,29					
transporte de la materia prima	\$100,00					
accesorios	\$150,00					
publicidad y propaganda	\$200,00					
gasto varios	\$250,00					
Pago servicios de profesionales	\$400,00					
arrendo de bodega industrial	\$500,00					
arrendo de oficina	\$300,00					
Mant y Repa de Maquinarias	\$250,00					
Depreciación maquinaria.	\$750,00					

NOTA:

La capacidad disponible de producción de 3600 unidades Establecer un margen de utilidad de un 25% sobre el costo

2.- La empresa JUMANDY S.A desea proyectar sus ventas por unidades para el periodo 2020 de los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre, la cual cuenta con la siguiente información.

Ventas Mensuales 2019	VENTAS POR UNI
1	2.000
2	2.500
3	2.800
4	3.200
5	3.000
6	1.800
7	2.089
8	3.800



2.5 Presupuesto de cobranza



Se formula con la estimación prevista de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fácil realización. También se denomina presupuesto de caja o de efectivo porque consolida las diversas transacciones relacionadas con la entrada de fondos monetarios (ventas al contado, recuperaciones de cartera, ingresos financieros, entre otros) o con la salida de fondos líquidos ocasionados por la congelación de deudas o amortizaciones de créditos o proveedoras o pago de nómina, impuestos o dividendos. Se formula en periodos mensuales, trimestrales o anuales. (Lujan, 2011)

El presupuesto de cobranza permite determinar los montos de ventas o cobranzas al momento que ingresan a tesorería y que los realizar en periodos mensuales, trimestrales o anuales.

CARACTERÍSTICAS:		
Periódico y cíclico.	Adaptabilidad	Operatividad con flujo de Fondos
Significa que se puede presupuestarse para diferentes periodos de tiempo, así como para ciclos de operaciones o políticas de la empresa.	Es decir se adapta con facilidad a las operaciones o políticas de crédito que tenga la empresa o el sector al que pertenece.	Significa que el presupuesto puede asumir flujos de fondos a través del tiempo.



2.6 Presupuesto de compras



Según Ebert Araujo (2016), El Presupuesto de Compras es una herramienta que ayuda a las organizaciones ya sea tanto industriales como comerciales a determinar de forma cuantitativa y financiera la cantidad de productos que se necesita para el giro del negocio, ya sea costos de producción o inventarios para la venta.

El presupuesto de compras hace referencia a las adquisiciones de materia prima requerida para la elaboración del producto durante un determinado periodo, para llevarlo a cabo es necesario conocer la demanda del producto que se elabore o se venda y finalmente proyectar los volúmenes de compras de acuerdo a la cantidad que se va a producir.

ELEMENTOS: Para determinar o formular el presupuesto de producción con los volúmenes indicados para la elaboración del producto y conocer los inventarios finales para hacer la reposición de los mismos.

- se crea para realizar un seguimiento del valor de inventario de la empresa y la cantidad de mercancía vendida al final deseado cada mes

ROTACIÓN DE INVENTARIO

ESTIMACION DE VENTAS Y PRODUCCIÓN

- se refleja la cantidad de productos terminados que se debe producir en cada período. Así se determinan las cantidades requeridas de los materiales que forman parte de esos productos terminados.

COSTO DE MATERIAL

- es muy importante para poder planificar cuánto dinero se requiere para la compra de materiales en cada periodo, tomando en cuenta la cantidad de inventario necesaria para poder ofrecer un buen nivel de servicio y reflejando las posibles variaciones que puede haber en el costo.



Objetivos del Presupuesto de Compras

- Garantizar el abastecimiento oportuno de la demanda interna.
- Adecuados precios de adquisición.
- Evitar en lo posible la sobreinversión en inventarios.
- Correcta planificación.
- Optimizar recursos.
- Determinar costos y gastos e Información para la toma de decisiones.

Fuente. - Elaboración propia

PRESUPUESTO DE OPERACIÓN DE LA GERENCIA DE COMPRAS

LOS FACTORES BÁSICOS DEL PRESUPUESTO DE OPERACIÓN SON:		
NÓMINA DE EMPLEADOS:	MATERIALES Y SUMINISTROS:	GASTOS VARIOS:
Se consideran todos los elementos de sueldo de cada uno de los integrantes del departamento así como auxilios, bonificaciones y los aumentos salariales planeados en el año	Comprende todos los elementos de papelería y escritorio, en general todos los artículos de consumo que se requieren para la operación del departamento.	Conformado por todos los gastos de operación que se realizarán en el periodo, es difícil establecer con exactitud cuándo se harán los desembolsos, sin embargo, se puede hacer la estimación de la cantidad anual.

Fuente. - Elaboración propia



Instrumentos necesarios para la elaboración del presupuesto de compras



Presupuesto de Producción

Es la estimación tanto en volumen como en costos de producción de las unidades que vamos a procurar durante un ejercicio determinado.



Presupuesto de Materias Primas

Tiene como objetivo determinar las necesidades de materia prima con un nivel adecuado de inventarios y una razonable compra de la materia prima.



Presupuesto de Ventas

Este presupuesto viene a construir el núcleo de todo el sistema presupuestario y punto de partida de los demás presupuestos, ya que las ventas presupuestadas señalan las necesidades de compras de materias primas, de activos fijos, de mano de obra, de producción y requerimientos administrativos y financieros de la organización.

Fuente. - Elaboración propia.

Pasos para elaborar un presupuesto de compras

Para elaborar un presupuesto de compras deberemos aplicar la siguiente fórmula:

$$PP\ COMP = PPMP + IFMP - IIMT$$

Datos de la fórmula:

PPCOMP= Presupuesto de compras

PPRMAP= Presupuesto de materia prima

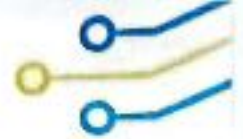
IFPT= Inventario Final de materia prima

IIPT= Inventario Inicial de materia prima

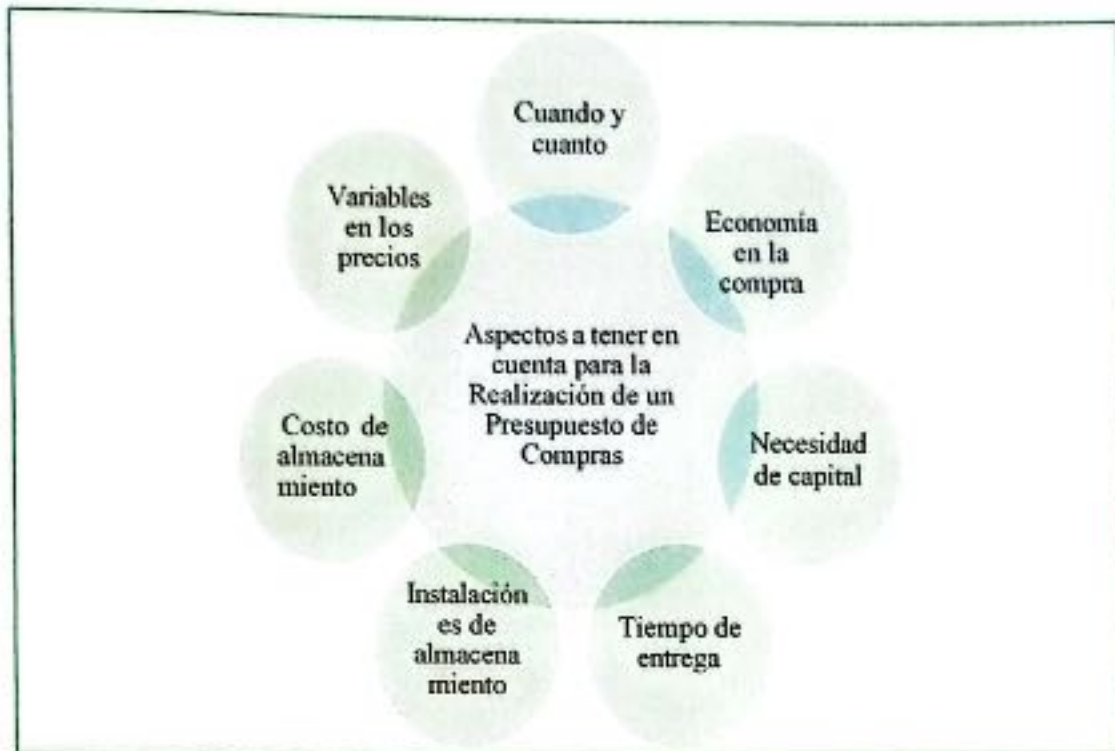
Unidades por consumir (uso)

- + unidades en inventario final de materia prima
- + unidades necesarias
- unidades del inventario inicial (balance inicial)
- unidades que se requieren comprar
- × valor de compra de la materia prima en el periodo presupuestado
- = valor total de la compra de material





Aspectos a tener en cuenta para la realización de un presupuesto de compras

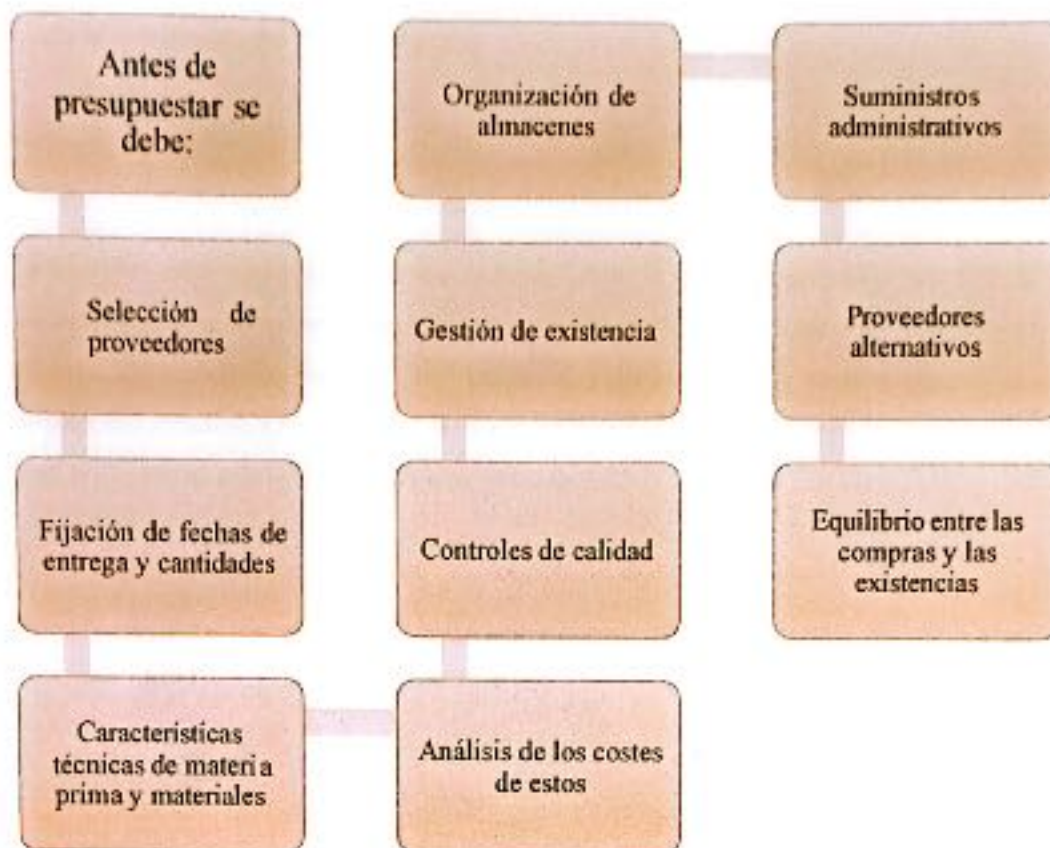


Fuente. - Elaboración propia.

Cálculo de presupuesto de compra

Un presupuesto de compras proporciona una representación de lo que la empresa planea comprar para el inventario y la cantidad de inventario que planea aumentar o mantener durante un período determinado de tiempo. Un presupuesto de compras se crea mediante una fórmula simple. La fórmula es el inventario final deseado más el costo de los bienes vendidos, menos el valor del inventario inicial. Esta ecuación da el presupuesto de las compras totales. (DLAZ CRUZ, 2012).





Fuente. - *Elaboración propia.*

VENTAJAS

- Presiona a que la alta gerencia defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa.
- Mejora la toma de decisiones en la empresa
- Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la compañía.
- Obliga a realizar un autoanálisis periódico
- Ayuda a lograr mayor eficiencia en la planificación de los materiales evita la acumulación de excedentes en los inventarios y las insuficiencias en los mismos.
- Es calcular en forma anticipada a cuánto ascenderán los ingresos y los gastos de una empresa durante un período.



2.6.1 Ejercicios aplicados de presupuesto de Compra

KARDEX PROMEDIO PONDERADO

Artículo Cuero

La empresa calza cuero dentro de sus bodegas posee el siguiente accesorio Inv. Inicial. De 100 unidades a precio de 4,5 el 10 de junio compra 200 unidades de cuero a un precio de 4,3 para el proceso de producción requiere 100 unidades, para la siguiente semana para el proceso de producción requiere 150 unidades de cuero, al terminar el mes compra la empresa calza cuero realiza una compra de 400 unidades a un costo de 4,25



Artículo: Cuero		ENTRADA			SALIDA			SALDO		
FECHA	DETALLE	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL
01/6/2019	Inv. Inicial (Cuero)	100	4.5	450				100	4.50	450
10/6/2019	Compra MP	200	4.3	860				300	4.37	1310
	Salida de MP				100	4.37	437.0	200	4.37	873
	Salida de MP				150	4.37	655.5	50	4.35	218
	Compra MP	400	4.25	1700				450	4.26	1918

Fuente: - Elaboración propia.

Artículo suelas.

La empresa calza cuero S.A para la producción de zapatos cuenta con un inventario inicial de suela 250 pares a un valor 1, 60, el 10 de junio la empresa compra entre suelas (100 pares) a un valor 1,55 para el proceso de producción la empresa requiere 200 pares entre suelas, para la siguiente semana para el proceso de producción requiere 80 pares de suelas, al terminar el mes la empresa realiza una compra de 400 pares de entre suelas a un costo de 1,65.

Artículo: suelas		ENTRADA			SALIDA			SALDO		
FECHA	DETALLE	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL
01/6/2019	Inv. Inicial (suela)	250	1.60	400				250	1.60	400
10/6/2019	Compra MP (Suelas)	100	1.55	155				350	1.59	555
	Salida de MP				200	1.59	318.00	150	1.58	237
	Salida de MP				80	1.58	126.40	70	1.58	111
	Compra de MP	400	1.65	660				470	1.64	771

Fuente: - Elaboración propia.



Artículo entre puntas

La empresa inicia su inventario con 1.800 pares de entre puntas a un valor de 1,50 al pasar el tiempo el 10 de junio la empresa realiza una compra 200 a un precio 1,55, el 10 de junio por el proceso de producción se requiere 200 pares de entre puntas a la semana siguiente la empresa requiere 80 pares de entre puntas para el proceso de producción al finalizar el mes la empresa compra 800 pares de entre puntas a un costo de 1,52. Se pide realizar la kardex bajo el método ponderado de cada artículo

Artículo: Entre puntas.		ENTRADA			SALIDA			SALDO		
FECHA	DETALLE	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL
10/6/2019	Inv. Inicial (entre puntas)	1800	1,50	2700				1800	1,50	2700
	Compra MP	200	1,55	310				2000	1,51	3010
	Salida MP			0	200	1,51	302	1800	1,50	2718
	Salida MP			0	80	1,50	120	1720	1,50	2580
	Compra MP	800	1,52	1216				2520	1,51	3804

Fuente - Elaboración propia

Artículo Accesorio

La empresa calza cuero dentro de sus bodegas posee el siguiente accesorio Inv. Inicial 900 unidades a 8 dólares, el 10 de junio realiza una compra de 100 unidades con precio 8,25, para el proceso de producción utiliza 200 unidades después de una semana hay una salida de producción de 80 unidades y finalmente una realiza una compra de 300 unidades a un costo de 8,02.





KARDEX PROMEDIO PONDERADO.

Artículo:	Accesorio	ENTRADA			SALIDA			SALDO			
		FECHA	DETALLE	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U
1/6/2019	Inv. Inicial/Accesorio	900	8	7200					900	8.00	7200
10/6/2019	Compra MP	100	8.25	825					1000	8.03	8025
	Salida de MP					200	8.03	1606.0	800	8.02	6419
	Salida de MP					80	8.02	641.6	720	8.02	5777
	Compra MP	300	8.02	2406					1020	8.02	8183

Fuente: - Elaboración propia.



**PRESUPUESTOS DE MATERIALES JUMANDY S.A
PRODUCCION DE ZAPATOS DE SEGURIDAD**

DATOS DE AÑOS ANTERIORES

MES	SIERRA	COSTA	ORIENTE	TOTAL	UNITARIO \$
ENERO	280	350	200	830	\$ 35,00
FEBRERO	400	400	280	1080	\$ 35,00
MARZO	350	510	320	1180	\$ 35,00
TOTAL	1030	1260	800	3090	\$ 35,00

Fuente. - *Elaboración propia.*

ZONA	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
NORTE	830	\$ 35,00	\$ 29.050,00
CENTRO	1080	\$ 35,00	\$ 37.800,00
SUR	1180	\$ 35,00	\$ 41.300,00
			\$ 108.150,00

Fuente. - *Elaboración propia.*

Presupuesto de producción: Unidades a producir

	CONCEPTO	CALZADO
	Ventas unidades	\$ 3.090,00
(+)	Inventario final	\$ 480,00
(=)	Unidades necesarias	\$ 3.570,00
(-)	Inventario inicial	\$ 350,00
(=)	Unidades a producir	\$ 3.220,00

Fuente. - *Elaboración propia.*



Necesidades de materia prima por unidad:

MATERIALES	CANTIDAD
Cuero	6
Suelas	2
Entre punta	2
Accesorios Uds.	10

Fuente. - Elaboración propia

El total de unidades requeridas lo obtenemos multiplicando la cantidad necesaria por las unidades a producir.

UNIDAD P	CUERO	SUELAS	ENTRE PUNTAS	ACCESORIOS
3220	19320	6440	6440	32200

Fuente. - Elaboración propia.

Presupuesto compra de materia prima

	CONCEPTO	CUERO	ZUELA	ENTRE PUNTAS	ACCS	
	unidades	19320	6440	6440	32200	
(+)	inv. final	450	470	2520	1020	
(=)	total un	9970	6910	8960	33220	
(-)	inv. inicial	100	250	1800	900	
(=)	unidades	19670	6660	7160	32320	
(*)	precio	4,26	1,64	1,54	8,09	TOTAL
(=)	utilidad compra	83794,2	10922,4	11026,4	261468,8	367211,8

Fuente. - Elaboración propia.

Gracias a los presupuestos de compras podremos determinar y hacer un seguimiento del volumen de compras de nuestra empresa.



2.7 Presupuesto de caja

El presupuesto de caja es una herramienta financiera que muestra de manera anticipada el flujo de entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, con el objetivo de prever la disponibilidad de dinero y asegurar que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones.

Concepto

Es un documento proyectado que permite planificar y controlar el efectivo disponible, mostrando:

- Ingresos de efectivo (ventas al contado, cobros de cuentas por cobrar, préstamos, aportes de socios, etc.).
- Egresos de efectivo (pagos a proveedores, sueldos, gastos operativos, pago de deudas, impuestos, inversiones, etc.).

Objetivos

- Prever faltantes o excedentes de caja.
- Evitar problemas de liquidez.
- Planificar inversiones o financiamientos.
- Coordinar pagos y cobros de forma eficiente.

Estructura básica

Generalmente el presupuesto de caja se presenta así:

Concepto	Monto (\$)
Saldo inicial de caja	xxx
Entradas de efectivo	



Concepto	Monto (\$)
Ventas al contado	xxx
Cobros de cuentas por cobrar	xxx
Otros ingresos	xxx
Total entradas	xxx
Salidas de efectivo	
Compras al contado	xxx
Sueldos y salarios	xxx
Servicios y gastos generales	xxx
Pago de deudas	xxx
Total salidas	xxx
Saldo final de caja	Saldo inicial + entradas – salidas

Ejemplo sencillo

Supongamos que en el mes de enero tenemos:

- Saldo inicial: **\$2,000**
- Entradas: ventas al contado \$5,000, cobros de clientes \$3,000
- Salidas: pago a proveedores \$4,000, sueldos \$2,500, otros gastos \$800





$$\text{Saldo final} = 2,000 + (5,000 + 3,000) - (4,000 + 2,500 + 800)$$

$$\text{Saldo final} = 2,000 + 8,000 - 7,300 = 2,700$$

Resultado: saldo final proyectado de \$2,700.

2.8 Presupuesto de mano de obra



Este presupuesto incluye la cantidad de horas de mano de obra directa y el costo de la misma. La mano de obra se divide en directa e indirecta. La primera es aquella que participa directamente en la elaboración del producto y se conforma principalmente por la labor de los operarios; mano de obra indirecta corresponde a los supervisores, gerentes de producción que desempeñan actividades indirectas en la producción y que se consideran dentro de los costos indirectos de fabricación.

Los propósitos específicos que se persiguen con el presupuesto de la mano de obra son:

Determinar el número y calificación de los obreros que se necesitarán para ejecutar la producción programada durante el ejercicio presupuestado, y el tiempo en que se requerirá su presencia.

Determinar el importe y tiempo en que se requerirán los fondos necesarios para el pago de salarios.

Calcular el costo de mano de obra que corresponda a la producción por realizar.

Proveer las bases para medir el desarrollo del trabajo y del control del costo de la mano de obra.

La cantidad de horas requeridas



Este dato se obtiene mediante estudios de ingeniería de producción que permiten determinar, por medio de observaciones, el número de horas que se tarda un operario realizando un proceso, así como también la optimización del tiempo y de los recursos. Determinar la





cantidad de horas no corresponde simplemente a un cálculo matemático, sino que involucra el análisis de factores como: la cantidad de operarios; la asignación de funciones y análisis de cargos; el tiempo perdido; la política de producción de la empresa en cuanto a contratación, jornadas de trabajo, capacidad instalada; las condiciones de las instalaciones físicas de la planta de producción y los equipos, maquinarias, herramientas que se utilizan para llevar a cabo un proceso; el grado de capacitación del personal, que en alguna medida optimiza el proceso productivo.

El costo total de la mano de obra se halla al multiplicar las unidades producidas por la cantidad de horas requeridas en cada proceso, y como resultado se obtiene el número total de horas requeridas, las cuales deben multiplicarse por el costo de la hora hombre:

$$\begin{aligned}
 &\text{Unidades por producir} \\
 &\times \text{cantidad de horas requeridas} \\
 &= \text{total horas necesarias} \\
 &\times \text{valor de la hora hombre} \\
 &= \text{valor total de la mano de obra directa}
 \end{aligned}$$

2.8.1 Ejercicios aplicados de presupuesto de Mano de Obra

La empresa CALZA CUERO S.A desea presupuestar la mano de obra para el periodo 2020 con la siguiente información:

CANTIDAD REQUERIDA POR DEPARTAMENTO 2 HORAS	CUENTA CON 4 EN EL AREA DE SUELDOS PPRODUCCIÓN
1	\$480
2	\$460
3	\$490
4	\$510





Desarrollo del cálculo de presupuesto de Mano de Obra

Primero calculamos cuanto me cuesta cada trabajador:

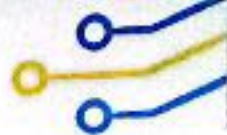
Concepto	% de aplicación	trabajador 1	trabajador 2	trabajador 3	trabajador 4
sueldo		\$480,00	\$460,00	\$490,00	\$510,00
Aporte personal	9,45%	\$45,36	\$43,47	\$46,31	\$48,20
Aporte patronal	12,05%	\$57,84	\$55,43	\$59,05	\$61,46
sueldo como empleador		\$537,84	\$515,43	\$549,05	\$571,46
Sueldo del trabajador		\$434,64	\$416,53	\$443,70	\$461,81
vacaciones	20	\$25,00	\$23,96	\$25,52	\$26,56
décimo tercero		\$40,00	\$38,33	\$40,83	\$42,50
décimo cuarto		\$33,33	\$33,33	\$33,33	\$33,33
fondos de reserva	8,33%	\$40,00	\$38,33	\$40,83	\$42,50
costo del empleado		\$676,17	\$649,39	\$689,56	\$716,35
		2,82	2,71	2,87	2,98
VALOR DE HORAS HOMBRE		11,38			

Segundo verificamos la cantidad de horas requeridas por departamento:

Se puede evidenciar que la cantidad de horas requeridas son de 2 horas por departamento

Finalmente se procede a realizar la fórmula

UNIDADES A PROD.	3220
(*) CANTIDAD DE HORAS REQUERIDAS * DPTO	2
(-) TOTAL HORAS NECESARIAS	6440
(*) VALOR DE LA HORA HOMBRE	11,38
(=) VALOR TOTAL MO	73.287,20



2.9 Presupuestos de Gastos Operacionales



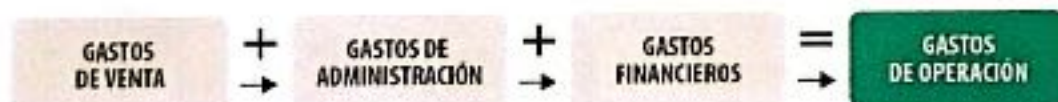
Según Esneda Vega (2012), Se llama Gastos operacionales al dinero que una empresa o una organización debe desembolsar en concepto del desarrollo de las diferentes actividades que despliega.

Según Milton Rivadeneira Unda (2014), Son gastos de operación todos aquellos desembolsos relacionados con las actividades de administrar la empresa y vender sus productos.

Desde el punto de vista contable el presupuesto de gastos de operación es como su nombre lo dice, es anticipar a realizar un plan en la cual se plantea los gastos en el que incurrirá a futuro una entidad económica para poder existir y obviamente operar con el fin de producir ingresos.

EJEMPLO:

Pago por el alquiler del local o la oficina en la cual está asentada, pago de salarios a sus empleados y compra de suministros. Se dividen en gastos operacionales y no operacionales, los primeros son aquellos que tienen relación directa con el desarrollo del objeto social y se dividen en:



Fuente: Lara, E., Lara, L. (2009). Primer curso de contabilidad. Trillas. Edición 22. México.

2.9.1 Ejercicios aplicados de Presupuesto de Gastos Operacionales

La empresa CALZA CUERO S.A desea presupuestar los gastos para el periodo 2020 con la siguiente información:



PRESUPUESTO DE GASTOS		
CONCEPTO	AÑO 2018	AÑO 2019
GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 54570	\$ 57028
GASTO DE VENTA	\$ 28000	\$ 30000
GASTO FINANCIERO	\$ 10500	\$ 12800

El presupuesto de gasto se realizará mediante el incremento absoluto

PRESUPUESTO DE GASTOS						
CONCEPTO	AÑO 2017	AÑO 2018		VALOR DE INCRE	INCREMENTO	PRESUPUESTO DE GASTO
GASTO ADMINISTRATIVO	\$54.570,17	\$57.028,81	\$2.458,64	4,51%	\$2.569,42	\$59.598,23
GASTO DE VENTA	\$28.000,00	\$30.000,00	\$2.000,00	7,14%	\$2.142,86	\$32.142,86
GASTO FINANCIERO	\$10.500,00	\$12.800,00	\$2.300,00	21,90%	\$2.803,81	\$15.603,81
						\$107.344,90

2.10 Estado de Resultado Proyectado



Según Florencia Ucha (2010), Un estado de resultado proyectado nos permite realizar proyecciones sobre los futuros ingresos y gastos que generaría una empresa, conociendo así su futura rentabilidad o viabilidad (al elaborar un estado de resultados proyectado).

El Estado de resultados proyectado es muy importante ya que visualiza en un documento o informe financiero donde muestra los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha obtenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado de manera cuantitativa y del resultado ejecutar sus planes y prever situaciones que pueden presentarse en el futuro en forma externa o interna, sirven de base para tomar decisiones de crédito o inversión.



OBJETIVO DE PROYECTAR EL ESTADO DE RESULTADOS

El objetivo es proyectar el resultado del negocio (pérdida o ganancia), de forma abierta, es decir detallando y permite analizar la rentabilidad del negocio.

A continuación, veamos la explicación de cada una de las cuentas que conforman esta estructura o ejemplo de estado de resultados:

Las ventas netas:	Son las ventas obtenidas por la empresa luego de haber descontado las devoluciones y los descuentos.
El costo de ventas:	Incluye los costos incurridos en la adquisición de mercadería (en caso de tratarse de una empresa comercializadora), los costos incurridos dentro del proceso de producción (en caso de tratarse de una empresa productora o industrial).
La utilidad bruta	También llamada margen de contribución, es el resultado de la diferencia entre las ventas netas y el costo de ventas.
Los gastos administrativos	comprenden los gastos relacionados con las actividades de comercialización de los productos; por ejemplo, los gastos laborales (sueldos, gratificaciones, comisiones) del jefe de ventas y los vendedores, la publicidad, el impuesto a las ventas, los empaques, el transporte, el almacenamiento, etc.
Los gastos de ventas	comprenden los gastos relacionados con las actividades de comercialización de los productos; por ejemplo, los gastos laborales (sueldos, gratificaciones, comisiones) del jefe de ventas y los vendedores, la publicidad, el impuesto a las ventas, los empaques, el transporte, el almacenamiento, etc.



La depreciación	Es la disminución del valor en el tiempo de los activos con los que cuenta la empresa; por ejemplo, de las edificaciones, la maquinaria, los equipos, los muebles, los vehículos, etc.
La utilidad operativa	También llamada utilidad antes de intereses e impuestos, es el resultado de la diferencia entre la utilidad bruta y los gastos operativos (gastos administrativos y gastos de ventas), y la depreciación.
Los gastos financieros intereses	oSon los gastos relacionados con el pago de intereses por las deudas asumidas.
La utilidad	Antes de impuestos es el resultado de la diferencia entre la utilidad operativa y los gastos financieros.
Los impuestos	También llamados impuestos a las utilidades o impuesto a la renta, son los impuestos que debe tributar la empresa, y que se aplican a las utilidades
La utilidad neta	También llamada utilidad del ejercicio o ingresos netos, es el beneficio o ganancia, o pérdida obtenida por la empresa. Se obtiene a partir de la diferencia entre la utilidad antes de impuestos y los impuestos.

ACTIVIDADES

Se realizó explicación del docente hacia los alumnos

PRODUCTO ACREDITABLE DEL ESTUDIANTE

Código fuente con el desarrollo del ejercicio en formato digital





EJEMPLO DE ESTADOS DE RESULTADOS

Empresa "CALZACUERO S. A" Estado de Resultado Proyectado 2020 Del 01 de enero al 31 diciembre			
	Ingreso		
	Ventas Netas		\$ 120,737.20
(-)	Descuento en ventas 10%		\$ 12,073.72
(-)	Devoluciones en ventas 100%		\$ 6,036.80
(+)	Ingresos no operacionales		\$ 10.00
(-)	Costo venta 25%		\$ 36,221.16
	Utilidad bruta		\$ 66,415.52
	Egresos		
(-)	Gasto Administración 15%	120737,2	\$ 18,110.58
(-)	Gastos Financiamiento 20%	120737,2	\$ 24,147.44
(-)	Gastos Opera 10%		\$ 12,073.72
(-)	Utilidad antes impuestos		\$ 12,083.78
(-)	25% impuesto a la renta	12083,78	\$ 3,020.95
(-)	15% participación trabajadores	12083,78	\$ 1,812.57
(=)	UTILIDAD O PERDIDA		\$ 7,250.27
Gerente		Contador	

Fuente: - Elaboración propia.

A modo de análisis, podríamos decir que la empresa está generando utilidades (ingresos netos, beneficios o ganancias) y, por tanto, se trata de una empresa rentable en la que podríamos optar por invertir.

2.11 Presupuesto Maestro

CLASIFICACIÓN DE COSTOS Y GASTOS DE LA EMPRESA AXEL SPORTS

Concepto	Valor	Función	Elemento	Aplicación	Volumen	Autoridad
Tela	8100,00	Producción	Materia Prima	Directa	Variable	Controlable
Hilo	35,00	Producción	CIF	Indirecta	Variable	Controlable
Elastico	720,00	Producción	CIF	Indirecta	Variable	Controlable
Pintura Textil	4000,00	Producción	Materia Prima	Directa	Variable	Controlable
Papel Sublimado	3000,00	Producción	Materia Prima	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 1	568,51	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 2	560,48	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 3	595,31	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 4	560,48	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 5	568,51	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Servicio Básicos	160,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Gerente Admi.	500,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Gerente	500,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Imp. Contrib.	6,25	Distribución	Gasto	Indirecta	Fijo	No Controlable
Arriendo	350,00	Distribución	Gasto	Indirecta	Fijo	No Controlable
Transporte	20,00	Distribución	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Accesorios	100,00	Producción	CIF	Indirecta	Variable	Controlable
Publicidad	50,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Fijo	No Controlable
Gastos Varios	30,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Contadora	5,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Fijo	No Controlable
Manten. Y Rep.	50,00	Producción	Gasto	Directa	Fijo	No Controlable
Depres.	285,00	Gasto	Gasto	Directa	Fijo	No Controlable
	20764,54					

Fuente: - Elaboración propia

PRO. DIARIA	120		
DIAS LABORABLE.	20	120*20=2400	
		PROD. TOTAL X MES	
MP	15100,0	2.400	6,29
	0		
CIF	855,00	2.400	0,36
MO	2853,29	2.400	1,19
GASTO	1956,25	2.400	0,82
	20764,5		
	4		

Formula Depreciación línea recta

Valor residual	
38000*10%	3800
<u>valor actual - valor residual</u>	
# años vida útil	
<u>38.000-3.800</u>	34200,0
	0
#10 años	
3420/10	342,000
3420/12 meses	285
3420/365 diario	9,3699
Costo de la producción=	8,65
MP+MO+CIF+GASTOS	

MARGEN DE UTILIDAD	DE	2,60
30%	8,65 *	
PVP = costo de producto+ utilidad	costo de producto+ margen utilidad	11,25

Fuente. - Elaboración propia.



RBU	394,00	Trabajador 1	Trabajador 2	Trabajador 3	Trabajador 4	Trabajador 5
		400,00	394,00	420,00	394,00	400,00
Aporte personal	9,45%	37,80	37,23	39,69	37,23	37,80
Ap. Patronal	12,05%	48,20	47,48	50,61	47,48	48,20
Decimo VIII	12	33,33	32,83	35,00	32,83	33,33
Decimo XIV	12	32,83	32,83	32,83	32,83	32,83
Vacaciones	24	20,83	20,52	21,88	20,52	20,83
Fondo De Reserva	8,33%	33,32	32,82	34,99	32,82	33,32
Total Sueldo		568,52	560,48	595,30	560,48	568,52

Fuente. - Elaboración propia.

Presupuesto de Venta

UNIDADES					
Meses	X	Ventas (Y)	X ²	Y ²	(X)(Y)
Enero	1	2000	1	4000000	2000
Febrero	2	2500	4	6250000	5000
Marzo	3	2200	9	4840000	6600
Abril	4	1800	16	3240000	7200
Mayo	5	1900	25	3610000	9500
Junio	6	950	36	902500	5700
Julio	7	950	49	902500	6650
	28	12300	140	23745000	42650
Agosto	8	\$ 821,42			
Septiembre	9	\$ 587,49			
Octubre	10	\$ 353,56			
Noviembre	11	\$ 119,63			
Diciembre	12	\$ -114,30			
Σ		14067,80			

Fuente. - Elaboración propia.



$$b = \frac{N\sum XY - \sum X \sum Y}{N\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{7(42650) - (28)(12300)}{7(140) - (28)^2}$$

$$b = \frac{-45850}{196}$$

$$b = \$ -233,93$$

$$a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{N}$$

$$a = \frac{12300 - (233,93)(28)}{7}$$

$$a = \frac{18850,00}{7}$$

$$a = \$ 2.692,86$$

Fuente. - Elaboración propia.

y= a+b	
y8= 2692,86+(-233,93)(8)	\$ 821,42
y9= 2692,86+(-233,93)(9)	\$ 587,49
y10= 2692,86+(-233,93)(10)	\$ 353,56
y11= 2692,86+(-233,93)(11)	\$ 119,63
y12= 2692,86+(-233,93)(12)	\$ -114,30
	\$ 1.767,80

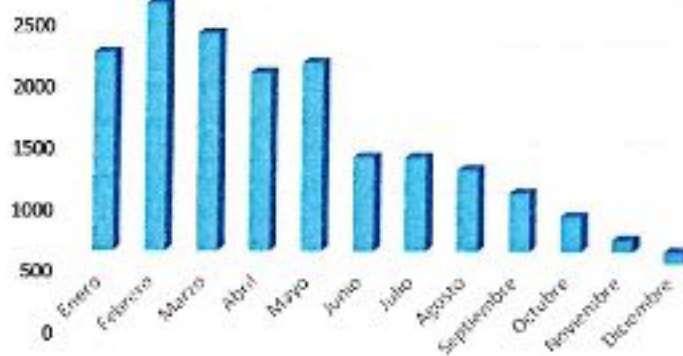
Fuente. - Elaboración propia.



MESES	VENTAS
Enero	2000
Febrero	2500
Marzo	2200
Abril	1800
Mayo	1900
Junio	950
Julio	950
Agosto	821,42
Septiembre	587,49
Octubre	353,56
Noviembre	119,63
Diciembre	-114,30

Fuente. - Elaboración propia.

VENTAS MENSUALES DE AXEL SPORT



Fuente. - Elaboración propia.

Ejercicios aplicados de presupuesto de Compra

Se pide realizar la kardex bajo el método ponderado de cada artículo.

KARDEX PROMEDIO PONDERA

FECHA	DETALLE	ENTRADA			SALIDA			SALDO		
		CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL	CANT	C.U	V.TOTAL
	Inventario Inicial	500	\$14,42	\$7.210				500	\$14,42	\$7.210
	Compra MP							500	\$14,42	\$7.210
	Salida de Producción				500	\$14,42	\$7.210			
	Salida de Producción									
	Compra M.P							0	\$0,00	\$0,00

Fuente. - Elaboración propia

FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
		CANT.	V.UNIT	V.TOTAL	CANT.	V.UNIT	V.TOTAL	CANT.	V.UNIT	V.TOTAL
	Inv. Inicial	560	2,05	1148				560	2,05	1148
	Compra de M.P	800	2,05	1640				1360	2,05	2788
	Salida producción				350	2,05	717,5	1010	2,05	2070,5
	Salida producción				400	2,05	820	610	2,05	1250,5
	Compra de M.P	200	2,15	430				810	2,07	1680,5
	Salida producción				210	2,07	434,7	600	2,08	1245,8

Fuente. - Elaboración propia





PANTALONETA										
Inv. Inicial	450	2,2	990					450	2,2	990
Compra de M.P	600	2,1	1260					1050	2,14	2250
Salida producción										
Salida producción				300	2,14	642		750	2,14	1608
Compra de M.P	200	2,15	430					150	2,16	324
Salida producción								350	2,15	754
				280	2,15	602		70	2,17	152

Fuente: - Elaboración propia.

ELÁSTICO										
Inv. Inicial	250	0,8	200					250	0,8	200
Compra de M.P	250	0,95	237,5					500	0,88	437,5
Salida producción				150	0,88	132		350	0,87	305,5
Salida producción				300	0,87	261		50	0,89	44,5
Compra de M.P	100	1	100					150	0,96	144,5
Salida producción				140	0,96	134,4		10	1,01	10,1



Presupuesto De Producción Por unidades

Concepto	Cantidad
Ventas Unidades	\$ 14,067
(+) Inventario final	0
(=) Unidades requerida	14067
(-) Inventario inicial	500
(=) Unidades a producir	13567
Unidades a producir	13567
Camisetas	10175,25
Pantaloneta	8818,55
Elástico	8818,55

Fuente. - Elaboración propia.

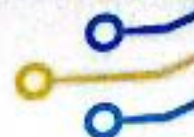
Presupuesto de materiales Necesidades de M.P por unidades

Materiales	Cantidad
Camisetas	0,75
Pantaloneta	0,65
Elástico	0,65

Fuente. - Elaboración propia.

Presupuesto de compras de Materiales

Concepto	Camiseta s	Pantaloneta s	Elásticos
Unidades requeridas	10175	8819	8819
(+) Inventario final	600	70	10
(=) Total de unidades requeridas	10775	8889	8829
(-) Inventario inicial	560	450	250
(=) Unidades a producir.	10215	8439	8579
Ultimo precio	2,08	2,17	1,01
(=) Valor total de la compra	21247,2	18312,63	8664,79
		Σ	48224,62


NECESIDAD DE MATERIA PRIMA POR UNIDAD

MATERIALES	CANTIDAD(en metros)
TELA (Camisetas)	0,75
TELA (Pantalonetas)	0,65
Hilos	0
Elásticos	0,65

Fuente. - Elaboración propia.

Unidades a producir.	Precio unitario presupuestado
48224.62/13567	3,55

Fuente. - Elaboración propia.

La empresa Axcl Sports designa presupuesto su mano de obra; los cuales cuenta con los siguientes departamentos:

Para todos sus departamentos la empresa cuenta con 5 trabajadores

RBU \$394	Trabajador 1	Trabajador 2	Trabajador 3	Trabajador 4	Trabajador 5
	\$400	\$394	\$420	\$394	\$400
Aporte Personal 9,45%	37,8	37,233	39,69	37,233	37,8
A. Patronal 12,05%	48,2	47,477	50,61	47,477	48,2
Decimo VIII 12	33,33	32,83	35	32,83	33,33
Decimo XIV 12	32,83	32,83	32,83	32,83	32,83
Vacaciones 24	20,83	20,52	21,88	20,52	20,83
Fondo De Reserva 8,33%	33,32	32,82	34,986	32,82	33,32
Total Sueldos	568,52	560,48	595,30	560,48	568,52

Fuente. - Elaboración propia.


Horas Mensuales

Valor de horas por hombre	2,37	2,34	2,48	2,34	2,37
	TOTAL				11,89

Fuente. - *Elaboración propia.*

Presupuesto Mano de Obra	
UNIDAD A PRODUCIR	\$ 13.567
Cantidad hora requeridas	0,3
TOTAL de hora necesaria	4070,1
valor de hora hombre	11,89
Costo de MO presupuestado	\$ 48.388,63
DEPARTAMENTO	TIEMPO
Corte	3
Confección	15
minutos	18
(=)	0,3
Valor unitario de mano de obra	3,57

Fuente. - *Elaboración propia.*

Presupuesto Costos indirectos de Fabricación.

Sublimado	3,95				
Empacado	0,02				
Departamento	Producción	Horas	Horas	Valor de Horas	Costo
		Requeridas	Necesaria s	Hombre	Mano Obra
Acopio	48224,62	1	13567	11,89	161312
Deshidratación	48224,62	1	13567	11,89	161312
Empaque	48224,62	1	13567	11,89	161312
					483935

Fuente. - *Elaboración propia.*





Departamento Bodega	Unidades	Costos C.I.F	
Sublimado	13567	3,95	53589,65
Empacado	13567	0,02	271,34
			0
			53861
42369/13567	3,97		

Fuente. - Elaboración propia.

Costos Indirectos de Fabricación CIF

DEPARTAMENTO	UNL. PROD	A	COSTOS CIF	TOTAL		
Sublimado	13567		3,95	53590		
Empacado	13567		0,02	271		
TOTAL				53861	CIF U.	3,97

Fuente. - Elaboración propia.

COSTO UNITARIO PRESUPUESTADO	
Precio de MP * 13567	3,55
Precio de MO * 13567	3,57
Precio de CIF * 13567	3,97
COSTO	11,09
UTILIDAD 30%	3,33
PVP	14,42

Fuente. - Elaboración propia.

Estado de resultados

EMPRESA AXEL SPORTS	
Estado de resultado proyectado Al 31 de diciembre de 2019	
Venta	195636,14
(-) Descuento	0
(-) Devolución	0
(+) Ingresos operacionales	0
(-) Costo de producción y venta	150474,2443
(=) UTILIDAD BRUTA	45161,90
(-) Gastos	
Administrativos	1721,25
Financieros	611,25
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	42829,40
(-) Impuesto a la renta (15%)	6424,409359
(-) participación trabajadores	0
(=) UTILIDAD	36404,99

Fuente. - Elaboración propia.

CLASIFICACION DE COSTOS Y GASTOS DE LA EMPRESA AXEL SPORTS

CONCEPTO	VALOR	FUNCION	ELEMENTO	APLICACIÓN	VOLUMEN	AUTORIDAD
Tela	8100,00	Producción	Materia Prima	Directa	Variable	Controlable
Hilo	35,00	Producción	CIF	Indirecta	Variable	Controlable
Elástico	720,00	Producción	CIF	Indirecta	Variable	Controlable
Pintura Textil	4000,00	Producción	Materia Prima	Directa	Variable	Controlable
Papel Sublimado	3000,00	Producción	Materia Prima	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 1	568,51	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 2	560,48	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 3	595,31	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 4	560,48	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Trabajador 5	568,51	Producción	Mano De Obra	Directa	Variable	Controlable
Servicio Basicos	160,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Gerente Admi.	500,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Gerente	500,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Imp. Contrib.	6,25	Distribución	Gasto	Indirecta	Fijo	No Controlable



Ariendo	350,00	Distribución	Gasto	Indirecta	Fijo	No Controlable
Transporte	20,00	Distribución	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Accesorios	100,00	producción	CIF	Indirecta	Variable	Controlable
Publicidad	50,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Fijo	No Controlable
Gastos Varios	30,00	Administrativo	Gasto	Indirecta	Variable	Controlable
Contadora	5,00	Administrativo	Gasto	Directa	Fijo	No Controlable
Manten. Y Rep.	50,00	Producción	Gasto	Directa	Fijo	No Controlable
Depreciación	285,00	Producción	Gasto	Indirecta	Fijo	No Controlable

20764,54

Fuente: -Elaboración propia.

valor de hora hombre	11,89
costo de MO presupuestado	48388,63

Fuente. - Elaboración propia.

DEPARTAMENTO	TIEMPO
Corte	3
Confección	15
minutos	18
(=)	0,3

Fuente. - Elaboración propia.

Unidades a producir	13567
Valor unitario de mano de obra	3,57

Fuente. - Elaboración propia.

PRESUPUESTO COSTOS INDIRECTOS

Sublimado	3,95		
Empacado	0,02		
DEPARTAMENTO	UNID. A	CIF	TOTAL
	PROD		
Sublimado	13567	3,95	53589,65
Empacado	13567	0,02	271,34
		TOTAL	53860,99
		CIF U.	3,97

Fuente. - Elaboración propia.



COSTO UNITARIO PRESUPUESTADO	
Precio de MP	3,55
Precio de MO	3,57
Precio de CIF	3,97
COSTO	11,09
UTILIDAD 30%	3,33
PVP	14,42

Fuente. - Elaboración propia.

COSTO TOTAL PRESUPUESTADO	
Precio de MP	48223,71
Precio de MO	48388,63
Precio de CIF	53860,99
TOTAL	150473,33

Fuente. - Elaboración propia.

2.12 Desarrollo del Presupuesto Maestro

La empresa JUMANDY S.A desea proyectar sus ventas para los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre del 2020 bajo el método mínimo cuadrado para ello se obtuvo la siguiente información:

Ventas Mensuales	VENTAS
1	400
2	600
3	400
4	500
5	800
6	900
7	950
8	920

JUMANDY S.A posee la siguiente información:



Inventarios de productos terminados se detalla a continuación

Inventario Inicial			Inventario Final		
<u>Cantidad</u>	<u>Costo</u>	Costo	<u>Cantidad</u>	<u>Costo</u>	Costo Total
	<u>Unitario</u>			<u>Total</u>	
unidades	\$	\$	unidades	\$	\$
3000	110	330000	1741	110	191510

Los inventarios se detallan a continuación

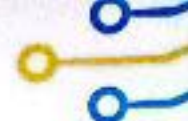
La empresa al 01 de enero cuenta con 600 sacos de guayusa a un costo de \$3.25ctv, el 15 de enero compra 3000 sacos de guayusa a un costo de \$ 3.50, el 16 de enero 3500 sacos pasan al proceso de producción, el 30 de enero la empresa compra 5000 sacos de guayusa a \$3.40, el 05 de febrero la empresa produce 4000 sacos de guayusa, el 15 de febrero la empresa adquiere 6000 sacos de guayusa a \$3.60, el 05 de marzo pasan al proceso de producción 5500 sacos, el 01 de abril compra 7000 sacos a un costo de 3.70 y el 01 de mayo la empresa produce 5000 sacos.

Con relación a los Químicos la empresa tiene un inventario inicial de 200 unidades a un costo de \$1.15 el 15 de enero compra 500 unidades a un costo de \$ 1.20, el 16 de enero 350 unidades pasan al proceso de producción, el 30 de enero la empresa compra 300 unidades \$1.30, el 05 de febrero pasa al proceso de producción 400 unidades, el 15 de febrero la empresa adquiere 600 unidades a \$1.19, el 05 de marzo pasan al proceso de producción 550 unidades, el 01 de abril compra 700 unidades a un costo de 1.25 y el 01 de mayo la empresa produce 400 unidades.

Con relación a los Preservantes la empresa tiene un inventario inicial de 700 unidades a un costo de \$1.60 el 15 de enero compra 300 unidades a un costo de \$ 1.62, el 16 de enero 550 unidades pasan al proceso de producción, el 30 de enero la empresa compra 500 unidades \$1.65, el 05 de febrero pasa al proceso de producción 600 unidades, el 15 de febrero la empresa adquiere 600 unidades a \$1.65, el 05 de marzo pasan al proceso de producción 750 unidades, el 01 de abril compra 900 unidades a un costo de 1.70 y el 01 de mayo la empresa produce 600 unidades.

Con relación a los Combustible la empresa tiene un inventario inicial de 600 galones a un costo de \$1.80 el 15 de enero compra 600 galones a un costo de \$ 1.82, el 16 de enero 700 galones





pasan al proceso de producción, el 30 de enero la empresa compra 400 galones \$1.85, el 05 de febrero pasa al proceso de producción 600 galones, el 15 de febrero la empresa adquiere 900 galones a \$1.95, el 05 de marzo pasan al proceso de producción 850 galones, el 01 de abril compra 800 galones a un costo de 1.80 y el 01 de mayo pasa al proceso de producción 500 galones.

Con relación a los Accesorios la empresa tiene un inventario inicial de 500 unidades a un costo de \$2.50 el 15 de enero compra 300 unidades a un costo de \$ 2.60, el 16 de enero 550 unidades pasan al proceso de producción, el 30 de enero la empresa compra 500 unidades \$2.55, el 05 de febrero pasa al proceso de producción 600 unidades, el 15 de febrero la empresa adquiere 700 unidades a \$2.53, el 05 de marzo pasan al proceso de producción 650 unidades, el 01 de abril compra 700 unidades a un costo de 2.50 y el 01 de mayo pasa al proceso de producción 400 unidades.

Las necesidades de materia prima por unidades se detallan a continuación:

Necesidades de Materia Prima

Por Unidad:

Materiales	Cantidad	
HOJA DE GUAYUSA	5	SACOS
QUIMICOS	0,2	
PRESERVANTES	0,2	
COMBUSTIBLES	1,5	
ACCESORIOS	1	

Las horas requeridas por departamento están establecida de la siguiente manera

CANTIDAD REQUERIDA POR DEPARTAMENTO 2 HORAS

CUENTA CON 4 EN EL AREA DE PPRÓDUCION

1	480
2	460
3	490
4	510



Los costos indirectos de fabricación se detallan a continuación

Costos Indirectos de Fabricación Por Unidad:

Departamento	Costo S
ACOPIO	9800
PRODUCCIÓN	9200
ACABADO	9000

El presupuesto de gasto se detalla a continuación

PRESUPUESTO DE GASTOS

	AÑO	AÑO
	2018	2019
GASTO		
ADMINISTRATIVO	35000	40000
GASTO DE VENTA	18000	22000
GASTO FINANCIERO	12000	15000

El valor de saco e guayusa procesado es de \$120 dólares, en el primer semestre del año existieron 200 sacos de guayusa devueltos al mismo precio de la venta

SE PIDE:

- **Elaborar el presupuesto maestro y sus graficas**



UNIDAD 3: PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

- 3.1 Definición.
- 3.2 Fines que persigue.
- 3.3 Contenido y planificación de la producción.
- 3.4 Cálculo del presupuesto de producción.
- 3.5 Ejercicios prácticos.

Resultado de Aprendizaje

Identifica los elementos y componentes que conforman un presupuesto de producción, distinguiendo entre costos fijos, variables y mixtos y **calcula** correctamente el presupuesto de producción a partir de pronósticos de ventas, inventarios y capacidades productivas.

Desglosando el Presupuesto de Producción



Modificado de Tena



3.1 Definición

El **presupuesto de producción** es un plan cuantitativo que establece el número de unidades que la empresa debe fabricar durante un periodo específico, con el fin de satisfacer la demanda prevista, mantener los niveles de inventario deseados y optimizar el uso de los recursos disponibles.

Se construye a partir del **presupuesto de ventas**, ajustando la producción en función de:

- Inventario inicial (existencias al inicio del periodo).
- Inventario final deseado (nivel de stock que se quiere tener al final del periodo).
- Capacidad productiva (horas-hombre, maquinaria, disponibilidad de materiales).

Importancia:

- Permite coordinar las actividades de producción, compras y ventas.
- Facilita el control de costos.
- Evita tanto la sobreproducción (que genera costos de almacenamiento) como la subproducción (que provoca pérdidas de ventas).

3.2 Fines que persigue

El presupuesto de producción cumple varios propósitos estratégicos y operativos:

1. **Asegurar la satisfacción de la demanda prevista**
 - Garantiza que se fabricará lo suficiente para cubrir las ventas proyectadas.
2. **Mantener un nivel de inventario óptimo**
 - Evita faltantes que afecten la continuidad de las ventas.
 - Previene la acumulación innecesaria de productos.





3. Optimizar el uso de los recursos

- Coordina la asignación de materiales, mano de obra y maquinaria.
- Reduce desperdicios y tiempos muertos.

4. Servir como base para otros presupuestos

- Presupuesto de compras de materias primas.
- Presupuesto de mano de obra directa.
- Presupuesto de gastos indirectos de fabricación.

5. Facilitar el control y la evaluación

- Permite comparar lo presupuestado con lo real.
- Ayuda a detectar desviaciones y tomar acciones correctivas.

6. Apoyar la toma de decisiones estratégicas

- Decisiones sobre ampliación de capacidad, subcontratación o cambios en el ritmo de producción.

3.3 Contenido y planificación de la producción

Contenido del presupuesto de producción

Generalmente incluye:

1. **Periodo de planificación** (mensual, trimestral o anual).
2. **Ventas previstas** en unidades, según el presupuesto de ventas.
3. **Inventario inicial** (stock disponible al inicio).
4. **Inventario final deseado** (stock meta para fin del periodo).
5. **Cálculo de unidades a producir** (usando la fórmula base).
6. **Requerimientos de materiales** (tipos y cantidades necesarias).
7. **Requerimientos de mano de obra directa** (horas y número de operarios).



8. **Gastos indirectos de fabricación** estimados.
9. **Capacidad productiva disponible** y limitaciones (turnos, maquinaria, proveedores).

Planificación de la producción

La planificación es el proceso de organizar y programar la fabricación de productos para cumplir los objetivos del presupuesto:

Etapas principales:

1. **Revisión del presupuesto de ventas**
 - Base inicial para determinar la cantidad a fabricar.
2. **Determinación de inventarios iniciales y finales**
 - Definir el stock mínimo de seguridad y el nivel objetivo al cierre.
3. **Cálculo de la producción requerida**
 - Aplicar la fórmula:

Unidades a producir = Ventas previstas + Inventario final deseado – Inventario inicial

4. **Ajuste a la capacidad instalada**
 - Verificar que los recursos disponibles sean suficientes.
 - Evaluar subcontratación o turnos adicionales si la demanda supera la capacidad.
5. **Coordinación interdepartamental**
 - Con compras: asegurar disponibilidad de materias primas.
 - Con recursos humanos: programar turnos y personal.
 - Con mantenimiento: garantizar operatividad de maquinaria.
6. **Elaboración del cronograma de producción**
 - Distribuir la producción en el tiempo para equilibrar cargas y evitar cuellos de botella.





3.4 Cálculo del presupuesto de producción

Fórmula general

Unidades a producir = Ventas previstas + Inventario final deseado - Inventario inicial

Donde:

- **Ventas previstas:** número de unidades que se espera vender según el presupuesto de ventas.
- **Inventario final deseado:** cantidad de unidades que se quiere tener disponibles al final del período.
- **Inventario inicial:** stock existente al inicio del período.

Ejemplo 1: Cálculo mensual

Supongamos que la empresa prevé vender 5,000 unidades en abril, quiere cerrar el mes con 800 unidades en inventario y empieza con 600 unidades en stock:

Unidades a producir = $5,000 + 800 - 600 = 5,200$ unidades

Esto significa que el área de producción debe fabricar 5,200 unidades en abril para cumplir con la meta.

Ejemplo 2: Cálculo trimestral

Ventas previstas para el trimestre: 15,000 unidades.

Inventario final deseado: 2,000 unidades.

Inventario inicial: 1,500 unidades.

Unidades a producir = $15,000 + 2,000 - 1,500 = 15,500$ unidades

Aspectos a considerar en el cálculo

- Temporadas de alta o baja demanda.
- Tiempo de entrega de proveedores.
- Capacidad de almacenamiento.
- Vida útil o perecibilidad del producto.
- Posibles imprevistos (mantenimiento, fallas, huelgas).



3.5 Ejercicios prácticos.

Datos del ejercicio

MUEBLES GARZON LTDA., Necesita realizar presupuesto de mesas metálicas y sillas metálicas para el año 2023, establece las siguientes políticas

a) Ventas

Mesas metal	12000
Silla metal	48000

b) Distribución porcentual de las ventas

I Trimestre	10%
II Trimestre	25%
III Trimestre	20%
IV Trimestre	45%

c) Niveles de Inventarios de productos terminados

Producto	I Inicial	I Final
Mesa metal	600	700
Silla metal	1200	2000

d) Políticas sobre Inventarios de productos terminados

Mesa metal	10%	de las ventas del periodo
Silla metal	20%	de las ventas del periodo

PRESUPUESTO DE VENTAS

detalle	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	Total
% distribución	10%	25%	20%	45%	100%
mesa metal	1200	3000	2400	5400	12000
silla metal	4800	12000	9600	21600	48000


PRESUPUESTO DE PRODUCCION

Detalle	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	Total
Mesa Metal					
I. Final	120	300	240	700	700
(+) Ventas	1200	3000	2400	5400	12000
Necesidades	1320	3300	2640	6100	12700
(-) I. Inicial	-600	-120	-300	-240	-600
Producción	720	3180	2340	5860	12100
Silla Metal					
I. Final	960	2400	1920	2000	2000
(+) Ventas	4800	12000	9600	21600	48000
Necesidades	5760	14400	11520	23600	50000
(-) I. Inicial	-1200	-960	-2400	-1920	1200
Producción	4560	13440	9120	21680	48800

DESARROLLO

MUEBLES GARZON LTDA., Necesita realizar presupuesto de mesas metálicas y sillas metálicas para el año 2025, establece las siguientes políticas

a) Ventas

Mesas metal	12000
Silla metal	48000

b) Distribución porcentual de las ventas

I Trimestre	10%
II Trimestre	25%
III Trimestre	20%
IV Trimestre	45%

c) Niveles de Inventarios de productos terminados

Producto	I Inicial	I Final
Mesa metal	600	700
Silla metal	1200	2000

d) Políticas sobre Inventarios de productos terminados

Mesa metal	10%	de las ventas del periodo
Silla metal	20%	de las ventas del periodo



PRESUPUESTO DE VENTAS

detalle	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	Total
% distribución	10%	25%	20%	45%	100%
mesa metal	1200	3000	2400	5400	12000
silla metal	4800	12000	9600	21600	48000

PRESUPUESTO DE PRODUCCION

Detalle	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	Total
Mesa Metal					
I. Final	120	300	240	700	700
(+) Ventas	1200	3000	2400	5400	12000
Necesidades	1320	3300	2640	6100	12700
(-) I. Inicial	-600	-120	-300	-240	-600
Producción	720	3180	2340	5860	12100

Silla Metal					Total
I. Final	960	2400	1920	2000	2000
(+) Ventas	4800	12000	9600	21600	48000
Necesidades	5760	14400	11520	23600	50000
(-) I. Inicial	-1200	-960	-2400	-1920	-1200
Producción	4560	13440	9120	21680	48800



UNIDAD 4: PRESUPUESTO DE MATERIALES

- 4.1 Definición.
- 4.2 Planificación de las compras
- 4.3 Relación de las compras con el volumen de producción.
- 4.4 Variación de los inventarios.
- 4.5 Ejercicios prácticos.

Resultado de Aprendizaje

Al finalizar el estudio del presupuesto de materiales, el estudiante será capaz de elaborar, calcular y analizar un presupuesto de materiales directos, determinando las cantidades y costos requeridos para la producción planificada, asegurando la optimización de recursos, el control de inventarios y la coherencia con el presupuesto de producción.

Elaboración del Presupuesto de Materiales





4.1 Definición

El **presupuesto de materiales** es un documento que detalla **la cantidad y el costo** de las materias primas necesarias para cumplir con el **presupuesto de producción** en un período determinado.

Se basa en tres elementos clave:

1. **Presupuesto de producción** (número de unidades a fabricar).
2. **Cantidad de materia prima por unidad de producto** (estándar de consumo).
3. **Precios estimados de compra** (presupuesto monetario).

Objetivos principales:

- Determinar las cantidades exactas de materia prima que se deben adquirir.
- Estimar el costo total de compras para efectos financieros y de control.
- Evitar interrupciones en la producción por falta de insumos.
- Optimizar la inversión en inventarios, evitando substock.

Ventajas de elaborar este presupuesto:

- Permite programar la producción sin faltantes de materiales.
- Facilita las negociaciones con proveedores a mediano plazo.
- Ayuda a controlar el costo de los materiales directos, que muchas veces representan el mayor porcentaje del costo total de producción.

4.2 Planificación de las compras

La planificación de compras es el **proceso estratégico** de organizar **cuándo, cuánto y a quién comprar** para garantizar el suministro continuo de materiales a la planta de producción.



Fases de la planificación:

1. Determinación de necesidades brutas

- Se calcula multiplicando la producción programada por el consumo estándar de material por unidad.

2. Determinación de necesidades netas

- Se ajusta el cálculo considerando inventarios iniciales y finales deseados.
- Fórmula:

Compras necesarias (unidades) = Material requerido para producción + Inventario final deseado - Inventario

Programación del calendario de compras

- Se decide si se comprarán todos los materiales al inicio, en lotes o bajo demanda ("justo a tiempo").

3. Análisis de proveedores

- Se evalúan precios, plazos de entrega, calidad y confiabilidad.

4. Consideraciones logísticas

- Transporte, almacenamiento, tiempos de entrega y manipulación de los materiales.

Ejemplo breve:

- Producción: 8,000 unidades.
- Consumo estándar: 2,5 kg por unidad.
- Inventario inicial: 2,000 kg.
- Inventario final deseado: 3,000 kg.

Cálculo:

- Material requerido: $8,000 \times 2,5 = 20,000$
- Compras necesarias: $20,000 + 3,000 - 2,000 = 21,000$ kg.



4.3 Relación de las compras con el volumen de producción

El volumen de producción es el factor determinante en la magnitud de las compras:

- **Mayor producción** → más materia prima necesaria → más compras.
- **Menor producción** → menos materia prima necesaria → menos compras.

Relación directa:

La variación en la cantidad de unidades a producir impacta proporcionalmente la cantidad de material que se debe comprar, siempre que el consumo por unidad se mantenga constante.

Factores que pueden modificar esta relación:

1. **Eficiencia de producción:** si se reduce el desperdicio, se requerirá menos materia prima.
2. **Cambio en el diseño del producto:** puede aumentar o reducir el consumo por unidad.
3. **Producción estacional:** en industrias como la alimenticia o textil, se concentran compras antes de temporadas de alta demanda.
4. **Capacidad de almacenamiento:** limita la cantidad de compras anticipadas.
5. **Ofertas y descuentos de proveedores:** pueden motivar compras superiores al volumen de producción inmediato.

Ejemplo práctico:

Si se proyecta un aumento del 15% en el volumen de producción, las compras de materiales también deben incrementarse en aproximadamente 15%, salvo ajustes por inventarios o cambios en el consumo estándar.

4.4 Variación de los inventarios

La **variación de inventarios** se refiere al cambio en la cantidad de materia prima almacenada entre el inicio y el final de un periodo.

- **Inventario final mayor que el inicial**





- Implica que se están acumulando materiales (puede ser por previsión de escasez o para cubrir picos de producción).
- **Inventario final menor que el inicial**
 - Indica que se está reduciendo el stock, tal vez para liberar capital o porque se prevé menor demanda

Importancia en el presupuesto:

- Un inventario final alto aumenta las compras necesarias.
- Un inventario final bajo reduce las compras, pero puede poner en riesgo la continuidad de la producción.

Fórmula con variación de inventarios:

Compras necesarias=(Unidades a producir×Consumo por unidad)+Inventario final deseado-Inventario inicial

Ejemplo detallado:

- Producción: 12,000 unidades.
- Consumo: 3 kg por unidad.
- Inventario inicial: 4,000 kg.
- Inventario final deseado: 5,000 kg.
- Precio por kg: \$2,50.

1. Material requerido para producción:

$$12,000 \times 3 = 36,000 \text{ kg} \quad 12,000 \times 3 = 36,000$$

2. Compras necesarias:

$$36,000 + 5,000 - 4,000 = 37,000 \text{ kg} \quad 36,000 + 5,000 - 4,000 = 37,000$$

3. Presupuesto monetario:

$$37,000 \times 2,50 = \$92,500 \quad 37,000 \times 2,50 = \$92,500$$

Esto significa que la empresa debe presupuestar la compra de **37,000 kg** de materia prima por un valor total de **\$92,500**.



4.5 Ejercicio práctico

PRESUPUESTOS DE MATERIALES JUMANDY S.A PRODUCCION DE ZAPATOS DE SEGURIDAD

DATOS DE AÑOS ANTERIORES

MES	SIERRA	COSTA	ORIENTE	TOTAL	UNITARIO S
ENERO	280	350	200	830	\$ 35,00
FEBRERO	400	400	280	1080	\$ 35,00
MARZO	350	510	320	1180	\$ 35,00
TOTAL	1030	1260	800	3090	\$ 35,00

Fuente. - Elaboración propia.

ZONA	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
NORTE	830	\$ 35,00	\$ 29.050,00
CENTRO	1080	\$ 35,00	\$ 37.800,00
SUR	1180	\$ 35,00	\$ 41.300,00
			\$ 108.150,00

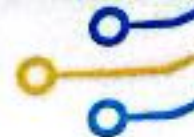
Fuente. - Elaboración propia.

Presupuesto de producción: Unidades a producir

	CONCEPTO	CALZADO
	Ventas unidades	\$ 3.090,00
(+)	Inventario final	\$ 480,00
(=)	Unidades necesarias	\$ 3.570,00
(-)	Inventario inicial	\$ 350,00
(=)	Unidades a producir	\$ 3.220,00

Fuente. - Elaboración propia.





Necesidades de materia prima por unidad:

MATERIALES	CANTIDAD
Cuero	6
Suelas	2
Entre punta	2
Accesorios Uds.	10



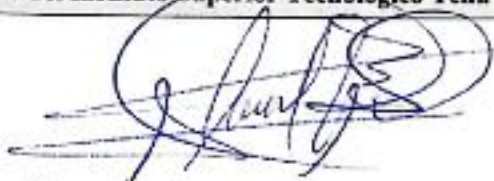

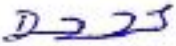

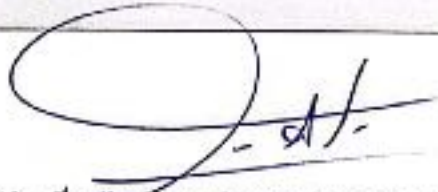

Fuente. - Elaboración propia.

El total de unidades requeridas lo obtenemos multiplicando la cantidad necesaria por las unidades a producir.

UNIDAD P	CUERO	SUELAS	ENTRE PUNTAS	ACCESORIOS
3220	19320	6440	6440	32200

Fuente. - Elaboración propia.



ELABORACIÓN, REVISIÓN Y APROBACIÓN DE PARES	
Profesor(a)	
 Eco. Christian Andrés Castro Viteri	
Fecha de elaboración: 31/10/2025	
Comisión de revisión de pares de guías de estudio del Instituto Superior Tecnológico Tena	
 Lcda. María Angélica Campoverde Encalada	 Mg. Alvaro Santiago Toalombo Diaz
 Mg. Henry Fabian Chango Chango	 Mg. Duarte Mora Martha Janina
 Abg. Danilo Alexander Zamora Núñez, Mg.	
Fecha de revisión: 28/11/2025	
Coordinador de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación	
 	
Abg. Danilo Alexander Zamora Núñez, Mg.	
Fecha de aprobación: 09/12/2025	