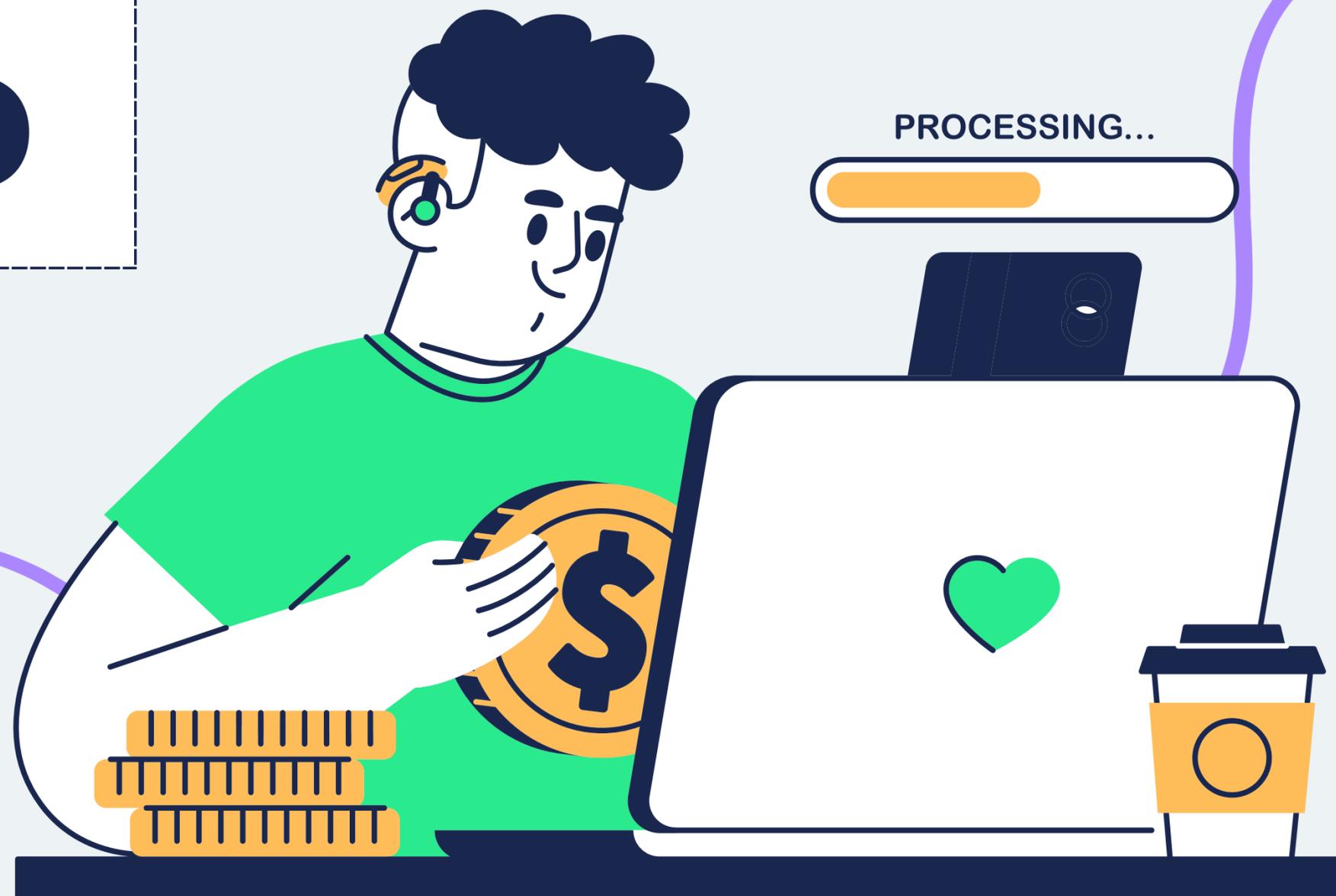


PRESUPUESTO

Maestro

4° Semestre

Ing. Omar Negrete C.
Mg.





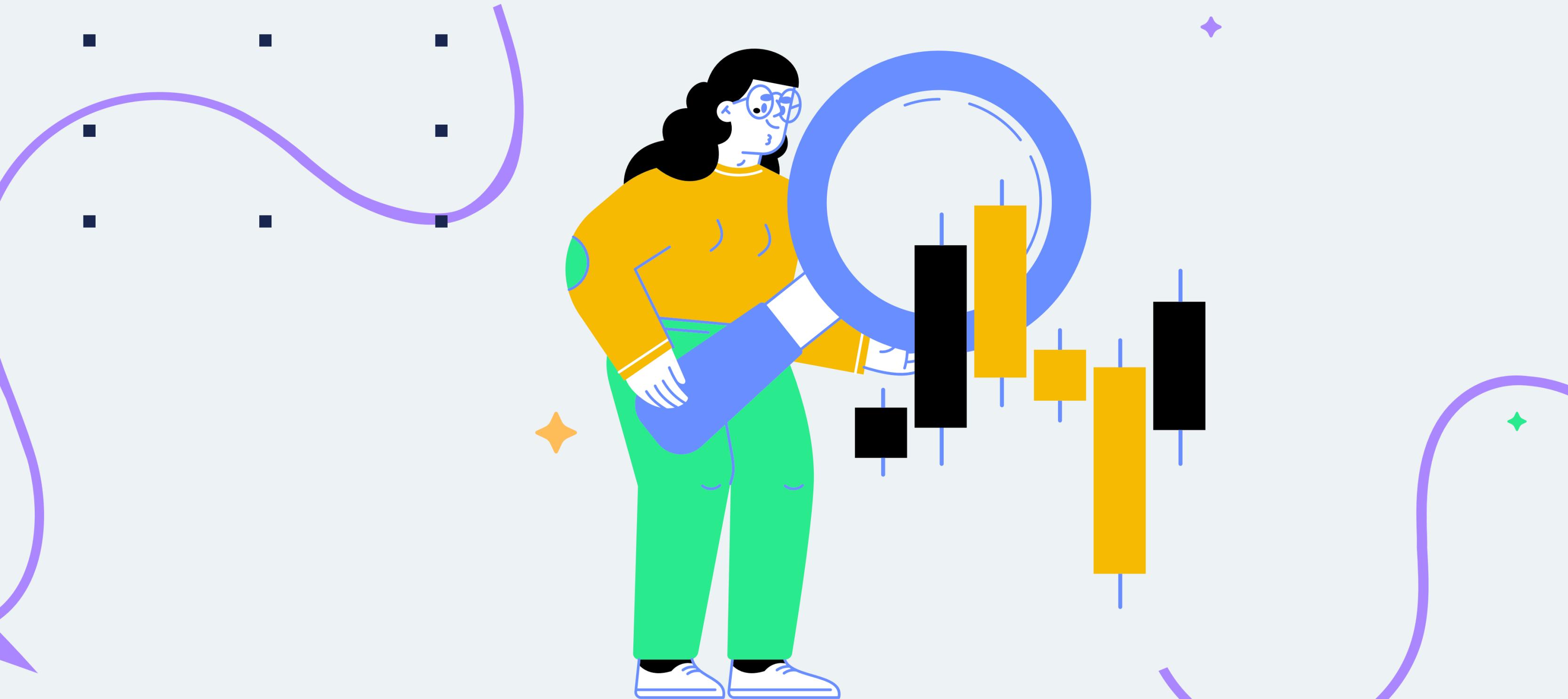
Concepto de presupuesto maestro

El presupuesto maestro es el gran presupuesto de tu empresa, Consiste en un conjunto de presupuestos que buscan, por un lado, la determinación de la utilidad o pérdida que se espera tener en el futuro y, por el otro, formular estados financieros presupuestados que permitan al administrador tomar decisiones sobre un período futuro en función de los planes operativos para el año venidero (Ramírez, 2013).

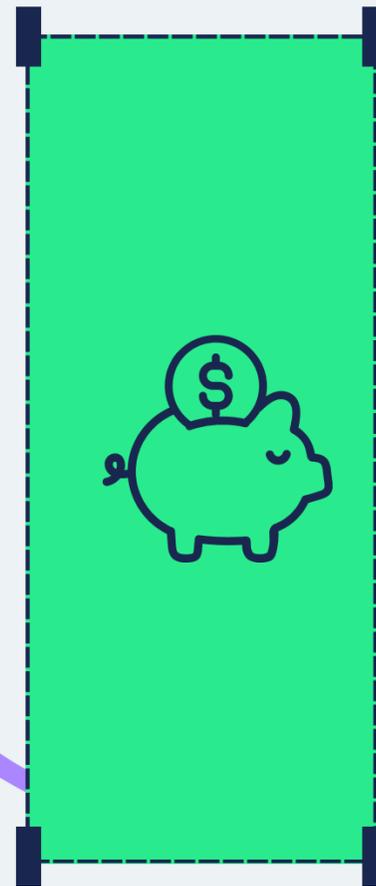
El presupuesto maestro es la culminación de todo un proceso de planeación y por lo tanto, comprende todas las áreas de tu negocio, como son: las ventas, producción, compras, etc. Velázquez (2019) le llama el Presupuesto de los presupuestos, porque conjunta y coordina todas las actividades de los otros presupuestos de la empresa.



Principales Ecuaciones



BALANCE GENERAL



Balance General o Estado de Situación Financiera

El Balance General es el documento contable que muestra la situación financiera de la entidad a una fecha determinada (Lara Flores y Lara Ramírez, 2020).

El balance general en forma de reporte consiste en anotar en una sola página la clasificación ordenada del activo y del pasivo. De manera que a la suma del activo se le resta verticalmente la suma del pasivo, para determinar el capital contable. Dando como resultado la siguiente fórmula:

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{CAPITAL}$$

ACTIVO	+ PASIVO
	+ CAPITAL CONTABLE

Estado de Resultados



Estado de Resultado o Estado de Pérdidas y Ganancias

Documento financiero que muestra la utilidad o pérdida neta del ejercicio en una entidad durante un período, muestra de una manera detallada cuales fueron los ingresos, costos y gastos para obtener esa utilidad o perdida (Lara Flores y Lara Ramírez, 2020).

La primera parte determina la utilidad bruta. Los cálculos de la utilidad bruta se integran desde la venta del producto menos el costo de adquisición del mismo, este último le llamamos el costo de ventas.

$$\text{UTILIDAD BRUTA} = \text{VENTAS NETAS} - \text{COSTO VENTAS}$$

Ahora las ventas netas se obtienen de la siguiente manera:

$$\text{VENTAS NETAS} = \begin{array}{l} \text{VENTAS TOTALES} \\ - \text{DEVOLUCIONES VENTAS} \\ - \text{DESCUENTOS EN VENTAS} \end{array}$$

Estado de Resultados

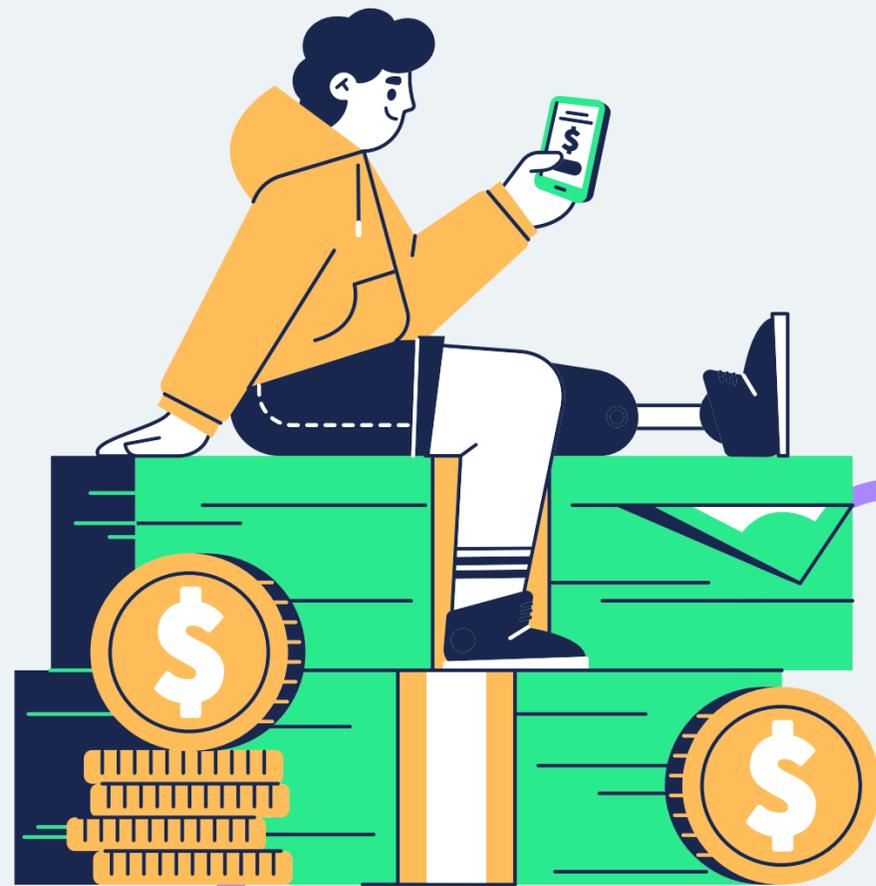


$$\text{COSTO DE VENTAS} = \text{INVENTARIO INICIAL} + \text{COMPRAS NETAS} - \text{INVENTARIO FINAL}$$



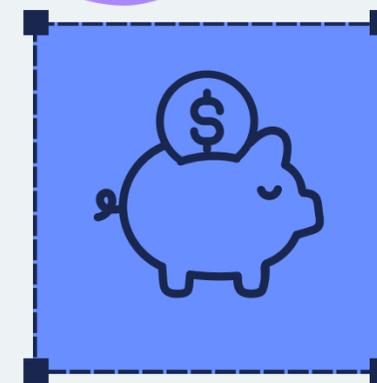
$$\text{COMPRAS NETAS} = \text{COMPRAS TOTALES} - \text{DEVOLUCIONES COMPRAS} - \text{DESCUENTOS EN COMPRAS} + \text{GASTOS COMPRAS}$$

Estado de Resultados



UTILIDAD OPERATIVA:

**UTILIDAD BRUTA
- GASTOS DE OPERACIÓN**



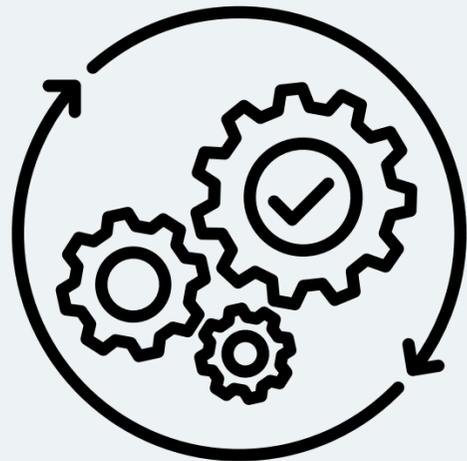
GASTOS DE OPERACIÓN:

**GASTOS DE VENTAS
+ GASTOS DE ADMINISTRACIÓN
+ GASTOS FINANCIEROS
- PRODUCTOS FINANCIEROS**

Estructura del Presupuesto Maestro



Presupuesto Operativo



Presupuesto Operativo

Presupuesto de Ventas

Presupuesto de producción

Materia prima

Mano de obras

Gastos de fabricación

Presupuesto de costo de producción y ventas

Presupuesto gastos de operación

Estado de Resultados Presupuestado

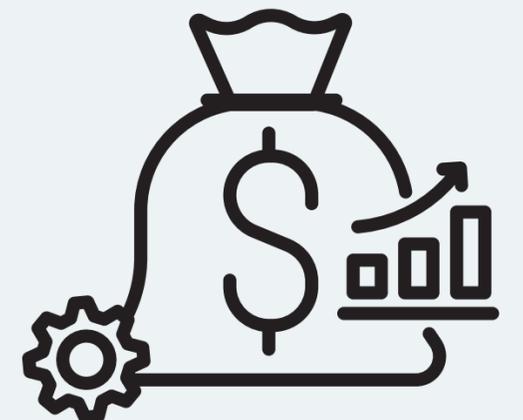
Presupuesto Financiero

Presupuesto de efectivo

Presupuesto de Inversión

Balance General presupuestado

Presupuesto Financiero



Presupuesto de Ventas



Definición

Se elabora a través de un pronóstico de ventas; existen varios métodos para el cálculo del presupuesto de ventas, como son: el método promediando las ventas de los años anteriores, aumentos porcentuales, inflación, estudios de mercado, estadísticas, etc.

Información

Pacheco (2020) señala que para la elaboración del presupuesto es importante:

- Comportamiento del consumidor y del sector
- Ciclo estacional
- Análisis horizontales y verticales
- Análisis de sensibilidad
- entre otros.

Presupuesto de Ventas

Considerar



El presupuesto de ventas se obtiene de multiplicar el precio de ventas por la cantidad que se espera vender (pronóstico de ventas)



Es importante considerar algunas situaciones como: el volumen de ventas está limitado por la capacidad productiva de tu empresa y demanda de tus productos



Otro aspecto a considerar son las devoluciones sobre ventas o que algunos clientes nunca paguen, estos últimos se cargan a cuentas incobrables

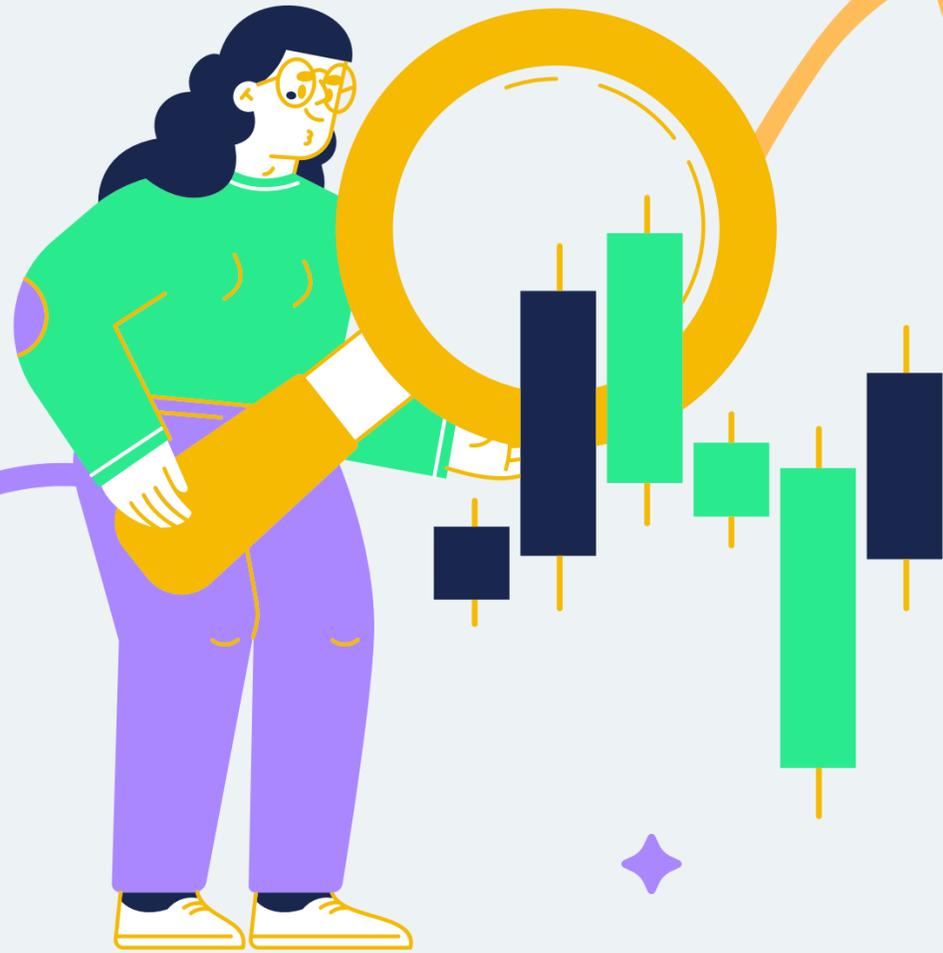


PRESUPUESTO DE VENTAS

Pronóstico de ventas X
Precio de ventas

El presupuesto de ventas se obtiene de multiplicar el precio de ventas por la cantidad que se espera vender (pronóstico de ventas)

Presupuesto de Costo de Producción



Definición

Este presupuesto determina las unidades a producir en un periodo para hacer frente a las necesidades de ventas para mantener los niveles de inventarios de productos terminados. Hay que tener en cuenta que el inventario final de un período pasa a ser el inventario inicial del período siguiente

Información

FÓRMULA DE PRODUCCIÓN

UNIDADES FÍSICAS:

$$\begin{aligned} & \text{Inventario Final} \\ & + \text{Ventas} \\ & = \text{Necesidades} \\ & - \text{Inventario Inicial} \\ & = \text{Producción requerida (u)} \end{aligned}$$

Presupuesto de Costo de Producción

PRODUCCIÓN UNIDADES FÍSICAS

MATERIA PRIMA A UTILIZAR EN UNIDADES FÍSICAS

COMPRA DE MATERIA PRIMA EN UNIDADES FÍSICAS

COMPRA DE MATERIA PRIMA EN PESOS

CÉDULA DE PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN Q
+ Pronóstico de ventas (unidades esperadas)
+ Inventario final deseado (unidades)
= Unidades totales a producir
- Inventario inicial (unidades)
= Unidades a producir presupuestadas

MATERIA PRIMA UTILIZADA Q = unidades a producir X cantidad estimada de materia prima de cada unidad de producción

COMPRA DE MATERIA PRIMA Q = Materia prima utilizada + Inventario final deseado – Inventario inicial

COMPRA DE MATERIA PRIMA \$ = unidades de materia prima X precio de compra

Presupuesto de Costo de Producción

MATERIA PRIMA A UTILIZAR
EN PESOS

MATERIA PRIMA A UTILIZAR \$= unidades de materia prima X precio de compra

MANO DE OBRA DIRECTA

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRAS = Horas estimadas de trabajo X costo por obra

COSTOS INDIRECTOS DE
PRODUCCIÓN

Variables
+ Abastecimiento
+ Luz y electricidad
+ Reparaciones y mantenimiento
= Total costos variables de producción
Fijos
+ Supervisión
+ Impuestos y seguros
+ Depreciación de maquinaria
= Total costos fijos de producción
Costos indirectos de producción presupuestado

Presupuesto de Costo de Producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS UNITARIOS

+ Costo de materia prima utilizada
+ Costo de mano de obra utilizada
+ Costos indirectos de producción
= Costo total de producción
/ Unidades a producir presupuestadas
= Costo de producción unitario

COSTOS DE VENTA

+ Inventario inicial de productos Terminados unidades	Inventario inicial Q x Costo unitario del período anterior
+ Costo de producción del período Unidades	Producción del período Q x costo unitario del período actual
= Suma o disponibilidad de productos terminados	Suma
- Costo del inventario final de productos terminados	Inventario final de productos terminados Q x costo unitario del período actual
= Costo de ventas	Diferencia

Presupuesto de Mano de Obra

Considerar



Es la mano de obra de producción o de servicios que se asigna a un producto, a un centro de costos, o a una orden de trabajo específica.



Cuando una empresa fabrica productos, la mano de obra directa se considera al personal que produce directamente los bienes. Ej: operadores de máquinas, líneas de montaje, pintores, etc



Sueldos y salarios
Beneficios sociales:
- Seguridad social
- XIII sueldo
- XIV sueldo
- Fondos reserva
- Vacaciones



TOTAL HORAS MO
No. unidades a producir X
No. Horas MO

No. OPERARIOS
Total Horas MO / Horas de
trabajo del periodo

Est

Presupuesto de Mano de Obra

IESS PÚBLICO	Patronal	9,15%
	Personal	11,45%
IESS PRIVADO	Patronal	11,15%
	Personal	9,45%
SBU	2024	2025
	\$ 460,00	\$ 470,00



XIII	Doceava parte de las remuneraciones durante un año (01/12/año anterior al 30/11/año en curso) y se paga en diciembre
XIV	Pago de un SBU, \$470,00 anual o \$39,17 si es mensual. SIERRA Y ORIENTE 15 de agosto COSTA E INSULAR 15 de marzo
FONDOS RESERVA	Doceava parte de las remuneraciones durante un año 8.33% remuneración mensual