

# PREVIA PREPARACIÓN DE INFORMES PRESUPUESTARIOS

Elaborado por:  
**Lic. Jeannette Carvajal Agüero**

# CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS PARA LA PREVIA PREPARACIÓN DE INFORMES PRESUPUESTARIOS

## EJERCICIO PRESUPUESTO COMERCIAL

En esta lectura se desarrollará un presupuesto comercial en base a lo que se ha logrado aprender en el curso, los pasos a seguir son los descritos a continuación:

- » Presupuesto de ventas, el que nos da la base para las demás cédulas
- » Cédula de cuentas por cobrar, para conocer el efectivo equivalente de cada mes.
- » Presupuesto de compras por tratarse de una empresa comercial, donde conoceremos el costo total.
- » La cédula de cuentas por pagar para conocer en qué momento se deben cancelar las deudas adquiridas.
- » El presupuesto de gastos de ventas, administrativos y depreciaciones
- » Confeccionar el Estado de Resultados y el flujo de efectivo para culminar con los presupuestos financieros y operativos.

### EJERCICIO:

La empresa El buen gusto, S.A. (empresa dedicada a la compra y venta de productos) quiere que se le elabore el presupuesto para los primeros cuatro meses. La empresa otorga los Estados Financieros y los históricos que nos arrojan la siguiente información:

- » Se proyecta vender 500 unidades mensuales, que se incrementarán 15% cada mes.
- » El precio establecido para cada producto es de US\$50.
- » Para efectos del flujo el 30% de las ventas es al contado y el saldo a 30 días.
- » Las compras son equivalentes a las unidades vendidas
- » El precio de compra de cada producto es de US\$30.
- » El 20% de las compras es al contado y el 80% a 30 días.

» Se estiman los siguientes gastos administrativos mensuales:

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
<b>Personal</b>	\$ 100.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00
<b>Alquiler</b>	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00
<b>Seguros</b>	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 30.00	\$ 30.00
<b>Limpieza y mantenimiento</b>	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 30.00	\$ 30.00
<b>Servicios públicos</b>	\$ 20.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
<b>Papelería y útiles</b>	\$ 10.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00

» Se estiman los siguientes gastos de ventas mensuales:

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
<b>Salario</b>	\$ 40.00	\$ 60.00	\$ 80.00	\$ 100.00
<b>Comisiones</b>	\$ 5.00	\$ 10.00	\$ 15.00	\$ 20.00
<b>Flete</b>	\$ 5.00	\$ 10.00	\$ 15.00	\$ 20.00
<b>Publicidad</b>	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 30.00	\$ 30.00

» La empresa tiene con mobiliario y equipo de cómputo y su depreciación mensual asciende a US\$50 y US\$10 respectivamente.

» El pago de impuestos corresponde al 10% de la utilidad disponible.



## SOLUCIÓN DEL CASO

### 1. PRESUPUESTO DE VENTAS

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	TOTAL
<b>Unidades</b>	500	575	661	760	
<b>Precio de venta</b>	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	
<b>TOTAL</b>	\$ 25,000.00	\$ 28,750.00	\$ 33,062.50	\$ 38,021.88	\$ 124,834.38

- » Se proyectaron vender 500 unidades en enero por el precio de ventas y va aumentando en un 15% mensualmente, para detallarlo lo mostramos a continuación:

#### EXPLICACIÓN:

MES	UNIDADES	PRECIO DE VENTA	TOTAL
<b>Enero</b>	500 *	\$ 50.00 =	\$ 25,000.00
<b>Febrero</b>	575 *	\$ 50.00 =	\$ 28,750.00
<b>Marzo</b>	661 *	\$ 50.00 =	\$ 33,062.50
<b>Abril</b>	760 *	\$ 50.00 =	\$ 38,021.88

### 2. PRESUPUESTO CUENTAS POR COBRAR

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	PENDIENTE POR COBRAR
<b>Contado (60%)</b>	\$ 7,500.00	\$ 8,625.00	\$ 9,918.75	\$ 11,406.56	
<b>Crédito (40%)</b>		\$ 17,500.00	\$ 20,125.00	\$ 23,143.75	
<b>TOTAL</b>	\$ 7,500.00	\$ 26,125.00	\$ 30,043.75	\$ 34,550.31	\$ 26,615.31



- » De cada una de las ventas proyectadas en el cuadro 1, se procede a realizar los cálculos de forma mensual, según el porcentaje establecido:

### VARIABLES QUE SE DEBEN CONSIDERAR

% ventas de contado	30%
% ventas de crédito	70%
Plazo promedio clientes	30 días

Se multiplica el total de las ventas por el porcentaje establecido en las ventas de contado

### CÁLCULO CONTADO

Enero	\$ 25,000.00	70%	\$ 17,500.00
Febrero	\$ 28,750.00	70%	\$ 20,125.00
Marzo	\$ 33,062.50	70%	\$ 23,143.75
Abril	\$ 38,021.88	70%	\$ 26,615.31

Se multiplica el total de las ventas por el porcentaje establecido para ventas de crédito

### CÁLCULO CRÉDITO

Enero	\$ 25,000.00	70%	\$ 17,500.00
Febrero	\$ 28,750.00	70%	\$ 20,125.00
Marzo	\$ 33,062.50	70%	\$ 23,143.75
Abril	\$ 38,021.88	70%	\$ 26,615.31

### 3. PRESUPUESTO DE COMPRAS

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
<b>Unidades</b>	\$ 500.00	\$ 575.00	\$ 661.25	\$ 760.44
<b>Precio de compra</b>	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00
<b>TOTAL</b>	\$ 15,000.00	\$ 17,250.00	\$ 19,837.50	\$ 22,813.13

- » Para este ejercicio las unidades vendidas serán las unidades compradas, no se mantendrá producto en inventario, por el cual se procede a calcular de forma sencilla, multiplicando las unidades que se venderán por el precio de compra.

#### EXPLICACIÓN:

MES	UNIDADES	PRECIO DE VENTA	TOTAL
<b>Enero</b>	500 *	\$ 30.00 =	\$ 15,000.00
<b>Febrero</b>	575 *	\$ 30.00 =	\$ 17,250.00
<b>Marzo</b>	661 *	\$ 30.00 =	\$ 19,837.50
<b>Abril</b>	760 *	\$ 30.00 =	\$ 22,813.13

### 4. PRESUPUESTO DE COMPRAS

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
<b>Contado (50%)</b>	\$ 3,000.00	\$ 3,450.00	\$ 3,967.50	\$ 4,562.63
<b>Crédito (50%)</b>		\$ 12,000.00	\$ 13,800.00	\$ 15,870.00
<b>TOTAL</b>	\$ 3,000.00	\$ 15,450.00	\$ 17,767.50	\$ 20,432.63

- » De cada una de las ventas proyectadas en el cuadro 1, se procede a realizar los cálculos de forma mensual según lo establecido:

### VARIABLES QUE SE DEBEN CONSIDERAR

% ventas de contado	20%
% ventas de crédito	80%
Plazo promedio proveedores	30 días

Se multiplica el total de las ventas por el porcentaje establecido en las compras de contado

### CÁLCULO CONTADO

Enero	\$ 15,000.00	20%	\$ 3,000.00
Febrero	\$ 17,250.00	20%	\$ 3,450.00
Marzo	\$ 19,837.50	20%	\$ 3,967.50
Abril	\$ 22,813.13	20%	\$ 4,562.63

Se multiplica el total de las ventas por el porcentaje establecido para compras de crédito

### CÁLCULO CRÉDITO

Enero	\$ 15,000.00	80%	\$ 12,000.00
Febrero	\$ 17,250.00	80%	\$ 13,800.00
Marzo	\$ 19,837.50	80%	\$ 15,870.00
Abril	\$ 22,813.13	80%	\$ 18,250.50



## 5. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
<b>Personal</b>	\$ 100.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00
<b>Alquiler</b>	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00
<b>Seguros</b>	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 30.00	\$ 30.00
<b>Limpieza y mantenimiento</b>	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 30.00	\$ 30.00
<b>Servicios públicos</b>	\$ 20.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
<b>Papelería y útiles</b>	\$ 10.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 195.00</b>	<b>\$ 265.00</b>	<b>\$ 280.00</b>	<b>\$ 280.00</b>

- » Los datos establecidos se deben presentar en el cuadro de gastos administrativos según la información mensual entregada al principio del ejercicio.

## 6. PRESUPUESTO DE GASTOS VENTAS

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
<b>Salario</b>	\$ 40.00	\$ 60.00	\$ 80.00	\$ 100.00
<b>Comisiones</b>	\$ 5.00	\$ 10.00	\$ 15.00	\$ 20.00
<b>Flete</b>	\$ 5.00	\$ 10.00	\$ 15.00	\$ 20.00
<b>Publicidad</b>	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 30.00	\$ 30.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 70.00</b>	<b>\$ 100.00</b>	<b>\$ 140.00</b>	<b>\$ 170.00</b>

- » En el cuadro están los datos que según la empresa se requieren en el presupuesto de ventas y que para efectos de este ejercicio fueron entregados



## 7. DEPRECIACIÓN

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
<b>Mobiliario</b>	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
<b>Equipo cómputo</b>	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 60.00</b>	<b>\$ 60.00</b>	<b>\$ 60.00</b>	<b>\$ 60.00</b>

## 8. PRESUPUESTO OPERATIVO

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
Ventas	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
Costo de ventas	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 60.00</b>	<b>\$ 60.00</b>	<b>\$ 60.00</b>	<b>\$ 60.00</b>
Gastos administrativos	\$ 195.00	\$ 265.00	\$ 280.00	\$ 280.00
Gastos de ventas	\$ 70.00	\$ 100.00	\$ 140.00	\$ 170.00
Depreciación	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 9,675.00</b>	<b>\$ 11,075.00</b>	<b>\$ 12,745.00</b>	<b>\$ 14,698.75</b>
Impuesto (2%)	\$ 967.50	\$ 1,107.50	\$ 1,274.50	\$ 1,469.88
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 8,707.50</b>	<b>\$ 70.00</b>	<b>\$ 11,470.50</b>	<b>\$ 13,228.88</b>

- » Se procede a realizar el Estado de Resultados presupuestado en base a las cédulas construidas con anterioridad, en donde la utilidad bruta es resultado de los costos a las ventas totales, y la utilidad antes del impuesto es restando los gastos administrativos, ventas y depreciación al costo a la utilidad bruta.

**UTILIDAD BRUTA**

MES	VENTAS	COSTO VENTAS	TOTAL
Enero	25,000.00 -	15,000.00 =	\$ 10,000.00
Febrero	28,750.00 -	17,250.00 =	\$ 11,500.00
Marzo	33,062.50 -	19,837.50 =	\$ 13,255.00
Abril	38,021.88 -	22,813.13 =	\$ 15,208.75

**UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS**

MES	UTILIDAD BRUTA	GASTOS Y DEPRECIACIÓN	TOTAL
Enero	10,000.00 -	325.00 =	\$ 9,675.00
Febrero	11,500.00 -	425.00 =	\$ 11,075.00
Marzo	13,225.00 -	480.00 =	\$ 12,745.00
Abril	15,208.75 -	510.00 =	\$ 14,698.75



## 9. PRESUPUESTO FINANCIERO (FLUJO DE EFECTIVO)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
<b>INGRESOS</b>				
Cuentas por cobrar	\$ 7,500.00	\$ 26,125.00	\$ 30,043.75	\$ 34,550.31
<b>Total ingresos</b>	<b>\$ 7,500.00</b>	<b>\$ 26,125.00</b>	<b>\$ 30,043.75</b>	<b>\$ 34,550.31</b>
<b>EGRESOS</b>				
Cuentas por pagar	\$ 3,000.00	\$ 15,450.00	\$ 17,767.50	\$ 20,432.63
Gastos administrativos	\$ 195.00	\$ 265.00	\$ 280.00	\$ 280.00
Gastos de ventas	\$ 70.00	\$ 100.00	\$ 140.00	\$ 170.00
Pago de impuestos	967.50	\$ 1,107.50	1,274.50	\$ 1,469.88
<b>Total egresos</b>	<b>\$ 4,232.50</b>	<b>\$ 16,922.50</b>	<b>\$ 19,462.00</b>	<b>\$ 22,352.50</b>
<b>Flujo de caja</b>	<b>\$ 3,267.50</b>	<b>\$ 9,202.50</b>	<b>\$ 10,581.75</b>	<b>\$ 12,197.81</b>

- » Como bien se conoce, los flujos de efectivo son tan necesarios como el mismo presupuesto, se procede a presentar el flujo de efectivo, con los ingresos y egresos reales de forma mensual, algo muy importante es el establecimiento de la base imponible y el cálculo del impuesto.

### PAGO DE IMPUESTOS

MES	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	IMPUESTOS	TOTAL
<b>Enero</b>	9,675.00 *	10% =	\$ 967.50
<b>Febrero</b>	11,075.00 *	10% =	\$ 1,107.50
<b>Marzo</b>	12,745.00 *	10% =	\$ 1,274.50
<b>Abril</b>	14,698.75 *	10% =	\$ 1,469.88

Se multiplica la utilidad antes de impuestos (U.I.A.) por el porcentaje establecido del impuesto a cancelar.

## METODOLOGÍA PARA UN PRESUPUESTO DE SERVICIOS EN EL ÁREA DE MANTENIMIENTOS

El presupuesto para un departamento de servicios en el área de mantenimiento debe constar de las siguientes cédulas, cada una con las partidas requeridas según el caso:

- » Mano de obra
- » Materiales
- » Herramientas y otros medios
- » Servicios contratados
- » Control del presupuesto

### MANO DE OBRA

Para la cédula de costo de personal se debe tomar en cuenta los siguientes factores:

- » El monto de salario fijo percibido por cada uno de los colaboradores del departamento de mantenimiento
- » Horas extras, dobles, por lo general este tipo de servicios dentro de sus contratos deben de existir horas disponibles, eso quiere decir que el personal tiene que estar atento las 24 horas y 7 días de la semana para cualquier emergencia por lo tanto al personal de guardia se le deben cancelar las horas que deba estar disponible para estos eventos.
- » Gastos de los colaboradores relacionados con la mano de obra como transporte, alimentación, hospedaje en caso de pretender vender en área rural.
- » Capacitaciones relativas al puesto, esto logra incrementar la efectividad de los colaboradores y le garantiza al cliente un buen servicio. Por otro lado es una fuente de motivación al personal y coadyuva a la empresa a bajar sus costos por errores que se puedan dar por la falta de formación técnica o actualizaciones.
- » Las cargas sociales de los trabajadores, CCSS, INS, pólizas en caso de requerirse, entre otros.

## MATERIALES

En un presupuesto de mantenimiento se requieren insumos y repuestos necesarios para dar el servicio. A la hora de enumerar se puede agrupar en Repuestos e insumos, donde la diferencia sería la frecuencia de uso ya que los insumos se usan frecuentemente para las revisiones o mantenimientos preventivos. En el caso de los repuestos se utilizan en correctivos y por lo general se consiguen en el momento que se requieran, solamente se deben presupuestar para cambios en los preventivos y están relacionados con un equipo en particular.

En una empresa industrial mediana las partidas de materiales que se deben tener en cuenta para preparar un presupuesto anual de mantenimiento sería las siguientes:

## REPUESTOS

- » Repuestos constantes: Son todos los equipos estándar y se pueden conseguir de distintas marcas que pueden ser adquiridos por varios fabricantes o distribuidores donde los precios son más competitivos por su variedad. Por ejemplo cambio de aceite: filtros, empaques, retenedores entre otros.
- » Repuestos especiales: Por lo general son los repuestos que se deben adquirir en el momento que se dañan en el equipo que se revisa, o partes que se deben cambiar cada cierto tiempo para evitar daños más severos en las maquinarias utilizadas en la producción. Es recomendable utilizar los repuestos originales sin embargo, se debe tomar en cuenta que estas partidas son muy caras dentro del presupuesto y deben preverse de la mejor manera para no tener desviaciones altas en nuestro presupuesto.

En ocasiones, especialmente en las industrias en zonas alejadas a nuestro centro de trabajo, es importante considerar los costos de transporte de materiales hasta la planta, pues pueden llegar a ser considerables.



## CONSUMIBLES

Los consumibles más habituales son los siguientes:

- » Aceites y lubricantes
- » Filtros de aire, aceite, entre otros
- » Elementos de estanqueidad
- » Herramientas y otros materiales de ferretería
- » Material eléctrico
- » Consumibles de taller: en tapadoras de aceite, limpieza entre otros
- » Ropa de trabajo
- » Elementos de seguridad: Casco, chaleco, guantes, lentes, líneas de vida entre otros
- » Combustible para vehículos
- » Otros materiales



## HERRAMIENTAS Y OTROS MEDIOS

Son las herramientas que se deben reponer o los insumos que tienden a deteriorarse o extraviarse en la prestación de los servicios o bien en la adquisición de nuevas herramientas para la empresa. Se debe considerar que estos medios pueden ser comprados o alquilados. Se pueden dividir en las siguientes partidas:

- » Reposición de herramienta
- » Adquisición de herramienta nueva

## ALQUILER DE MAQUINARIA

Las necesidades de alquiler en muchas ocasiones se dan por no disponer de los recursos necesarios para comprarlos o bien porque no se utilizan de forma continua y por lo tanto no es recomendable adquirirlo sino más bien contratarlo en el momento que se requiera.

Suele tratarse, en su mayoría medios para elevación (Alzar piezas con un peso importante) y transporte:

- » Grúas, carretillas elevadoras
- » Alquiler de otros equipos (vehículos)

## SERVICIOS CONTRATADOS

Los trabajos que habitualmente se contratan a empresas externas son los siguientes:

- » Contratación de mano de obra en los meses de grandes requerimientos para evitar el costo de personal elevado, donde esta mano de obra permite flexibilizar la planilla y a su vez que la empresa pueda entregar servicio de calidad con personal capacitado.
- » Mano de obra especializada contratada de forma externa en lugares alejados a la empresa de servicios, minimizando horas de entrega, transporte, hospedaje en el caso de emergencias.
- » Trabajos de talleres externos en la fabricación de piezas, reparación de motores entre otros.
- » Servicios de Mantenimiento que deban ser realizados por empresas que cumplan determinados requisitos legales, y que puedan emitir una certificación de haber realizado determinados trabajos.
- » Revisiones de gran cuantía Suele ser otra de las partidas más importantes del presupuesto. El presupuesto puede contener esta partida especial, o prorratear su costo en diferentes conceptos (mano de obra, materiales, entre otros).



## CONTROL DEL PRESUPUESTO

De las cédulas anteriores, las que más se dificulta estimar es la de repuestos e insumos ya que depende mucho del equipo que requiera el mantenimiento, además también depende del estado y año de fabricación del equipo, de los contratos preventivos, diseños, montajes entre otros. Esta información debe salir del encargado o especialista técnico en mantenimientos.

**DE LAS CÉDULAS ANTERIORES,  
LAS QUE MÁS SE DIFICULTA  
ESTIMAR ES LA DE REPUESTOS  
E INSUMOS**

En un cálculo rápido, por lo general se tiende a estimar entre el 0,5 y el 2% del valor del equipo. Es la que más posibilidades tiene de optimización.

La otra partida variable e insegura es la de asistencias externas. Esto dependerá de gran manera de la política de subcontratación, de la especialización y de la formación del personal, y de la cantidad de técnicos de que disponga el departamento.

La del personal, es más fácil valorarla, pero se suelen cometer errores constantes en su presupuestación, son habituales las no estimaciones en horas extras, problemas con tiempo, gastos de personal, y también suele ser habitual no tener en cuenta que la inflación de la mano de obra especializada es superior.

La de medios, herramientas y alquiler de equipos suele ser fácilmente estimable y presenta pocas desviaciones.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Consultado al Ingeniero Ronald Venegas Murillo, encargado de Mantenimiento de Plantas eléctricas y equipo pesado- Empresa Ordoñez y Cía., Ltda. Sucursal Costa Rica, S.A., (2013)

The logo consists of the word "ILUMNO" in a bold, white, sans-serif font. The letter "O" is replaced by a white circle with a small gap at the top, giving it a modern, circular appearance. The text is centered within a solid orange rectangular background.

ILUMNO