



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EL PRONOSTICO DE VENTA COMO INFLUYE EN LOS PRESUPUESTOS
DE PAGOS DE LA COMPAÑIA WRIGHT LIGHTING MIXTURES

VARGAS CALDERON SANDRA VANESSA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EL PRONOSTICO DE VENTA COMO INFLUYE EN LOS
PRESUPUESTOS DE PAGOS DE LA COMPAÑIA WRIGHT
LIGHTING MIXTURES

VARGAS CALDERON SANDRA VANESSA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

EL PRONOSTICO DE VENTA COMO INFLUYE EN LOS PRESUPUESTOS DE PAGOS
DE LA COMPAÑIA WRIGHT LIGHTING MIXTURES

VARGAS CALDERON SANDRA VANESSA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

SEÑALIN MORALES LUIS OCTAVIO

MACHALA, 05 DE FEBRERO DE 2019

MACHALA
05 de febrero de 2019

Nota de aceptación:

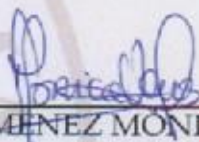
Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado El pronóstico de venta como influye en los presupuestos de pagos de la Compañía Wright Lighting Mixtures, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



SEÑALÍN MORALES LUIS OCTAVIO
0701091241
TUTOR - ESPECIALISTA 1



CHUQUIRIMA ESPINOZA SAMUEL EFRAÍN
0701106502
ESPECIALISTA 2



VARGAS JIMÉNEZ MÓNICA DEL CARMEN
0704180041
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: martes 05 de febrero de 2019 - 13:12

Urkund Analysis Result

Analysed Document: urkund_Sandra.docx (D47121722)
Submitted: 1/22/2019 6:48:00 PM
Submitted By: tanzi_1986@hotmail.com
Significance: 10 %

Sources included in the report:

LUIS ZAMBRANO.docx (D13145293)

<https://presupuestosunivia.wordpress.com/2015/04/23/el-presupuesto-maestro/>

<https://zenempresarial.wordpress.com/2010/04/19/la-contabilidad-de-costos-de-la-mano-de-obra-es-necesario-cambiar-el-modelo/>

Instances where selected sources appear:

3

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, VARGAS CALDERON SANDRA VANESSA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado El pronostico de venta como influye en los presupuestos de pagos de la Compañía Wright Lighting Mixtures, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.


La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 05 de febrero de 2019



VARGAS CALDERON SANDRA VANESSA
0704898808

DEDICATORIA

A Dios porque donde mis fuerzas terminaban comenzaban las de él, por darme fortaleza y sabiduría para culminar con mi carrera, por darme fuerza en los momentos difíciles y llenarme de alegrías en los momentos buenos.

A mis padres, Oswaldo y Esperanza, por amarme tanto, por su apoyo incondicional, por no abandonarme, por sus palabras llenas de sabiduría, por llenarme de valores éticos y espirituales y enseñarme a luchar día a día por mis sueños.

A mis hermanos, a mi esposo por su apoyo y en especial a mi SHENICE quien fue el motivo para seguir cada día a salir adelante y superarme a mí misma.

Cumplir tus sueños es difícil pero no imposible, donde nuestras fuerzas terminan comienzan las de DIOS.

SANDRA VARGAS

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme, fortaleza, sabiduría e inteligencia para culminar mi carrera, por permitirme cumplir con mis sueños, gracias a mi familia y amigos, cada palabra de aliento es un peldaño más para llegar a la cima.

A los docentes por cultivarnos conocimientos para nuestro desempeño profesional además de su formación en valores para ser buenos seres humanos, mi más grande consideración a los especialistas por su apoyo constante en la elaboración de mi proyecto, por cada consejo y orientación, no queda más que decir Gracias.

SANDRA VARGAS

EL PRONÓSTICO DE VENTA COMO INFLUYE EN LOS PRESUPUESTOS DE PAGO DE LA EMPRESA WRIGHT LIGHTING MIXTURES.

Autora: Sandra Vanessa Vargas Calderón

Correo: tanzi_1986@hotmail.com

RESUMEN

El presente trabajo investigativo estudia el uso del presupuesto en una empresa privada WRIGHT LIGHTING MIXTURES, que aborda una temática que contribuye a los profesionales que ejercen contabilidad y auditoría en los diferentes ámbitos de aplicación, la problemática se refiere a información inventario inicial, costo de mano de obra, gastos generales fijos, dividendos, , teniendo en cuenta la normativa legal y contable, por un lado, nos permite conocer la situación de la empresa y por otro lado se presenta el debate el empleo de los presupuestos.

El procedimiento utilizado consiste en verificar los cálculos efectuados en los presupuestos de producción, presupuesto de costo de producción, presupuesto de pago la empresa correspondiente que debería realizar para obtener datos reales de su situación y que sirva para la toma de decisiones pertinentes.

Palabras claves: pronóstico de venta, presupuesto de producción, presupuesto de pago, inventario inicial, inventario final.

EL PRONÓSTICO DE VENTA COMO INFLUYE EN LOS PRESUPUESTOS DE PAGO DE LA EMPRESA WRIGHT LIGHTING MIXTURES.

Autora: Sandra Vanessa Vargas Calderón

Correo: tanzi_1986@hotmail.com

ABSTRACT

The present investigative work studies the use of the budget in a private company WRIGHT LIGHTING MIXTURES, which deals with a subject that contributes to the professionals who practice accounting and auditing in the different areas of application, the problem refers to initial inventory information, cost of hand of work, fixed general expenses, dividends, taking into account the legal and accounting regulations, on the one hand, allows us to know the situation of the company and on the other hand the debate on the use of budgets is presented.

The procedure used is to verify the calculations made in production budgets, production cost budget, payment budget the corresponding company that should perform to obtain real data of their situation and to serve for making relevant decisions.

Key words: sales forecast, production budget, payment budget, initial inventory, final inventory.

ÍNDICE

<u>RESUMEN</u>	<u>IX</u>	
<u>ABSTRACT</u>	<u>X</u>	
<u>ÍNDICE</u>	<u>XI</u>	
<u>ÍNDICE DE TABLAS</u>	<u>XII</u>	
<u>INTRODUCCIÓN</u>		<u>13</u>
<u>DESARROLLO</u>		<u>15</u>
<u>1. MARCO TEORICO</u>		<u>15</u>
<u>1.1. Pronostico de Venta</u>		<u>15</u>
<u>1.2. Presupuesto de Produccion</u>		<u>15</u>
<u>1.3. Costo de Produccion</u>		<u>16</u>
<u>1.4. Presupuesto de Mano de Obra</u>		<u>16</u>
<u>1.5. Presupuesto de Mano de Obra Indirecta</u>		<u>16</u>
<u>1.6 Gastos Generales de Fabricación</u>		<u>17</u>
<u>1.7. Presupuesto de Efectivo</u>		<u>17</u>
<u>1.8. Metodología</u>		<u>18</u>
<u>2. CONCLUSIONES</u>		<u>21</u>
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>		<u>22</u>

ÍNDICE DE TABLAS

<u>Cuadro 1. Presupuesto de Produccion</u>	19
<u>Cuadro 2. Presupuesto de Costo de Produccion</u>	19
<u>Cuadro 3. Presupuesto de Produccion</u>	19
<u>Cuadro 4. Presupuesto de Pago</u>	20

INTRODUCCIÓN

La reforma de la contabilidad pública también obligo a que las empresas estatales utilizaran el presupuesto en el siglo XIX. Indican que los presupuestos eran usados en dicha época, aunque su función se limitaba. Es decir, no se usaban como instrumento de planificación ni control.

El presupuesto proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente se fijan a un año, debiendo incluir el objetivo de la utilidad y el programa coordinado para lograrlo.

Consiste además en pronosticar sobre un futuro incierto, porque cuando más exacto sea el presupuesto o pronóstico, mejor se presentará el proceso de planeación fijado por la alta dirección de la empresa.

El presupuesto es un plan integrador y coordinador, que expresa en términos financieros los objetivos de la empresa, este se integra por los presupuestos de operación y financiero. A través del presupuesto se traza el rumbo de una empresa al describir los planes del negocio en términos financieros. Como un mapa de camino, el presupuesto puede ayudar a la empresa a navegar durante el año y reducir los resultados negativos.

Este trabajo se ocupa del uso de presupuestos, se estudian las normativas dictadas respecto al tema, los fines con los que se usaron y describe el presupuesto de la empresa.

De este modo el presente trabajo aporta al estudio de los presupuestos en un tipo de empresa, las aristocráticas, poco estudiadas desde una perspectiva contable un tema poco tratado en la literatura como es el uso de los presupuestos en las empresas.

El objetivo de la presente investigación es *“ determinar el proceso del presupuesto, revelar las ventas, el cronograma de producción, los inventarios, el presupuesto de pago que antes no eran conocidas antes del proceso y las unidades a producir aplicando los conocimientos adquiridos dentro de la U”*.

El problema que conlleva la investigación se lo limita de la siguiente manera: El estudio del presupuesto de producción, presupuesto de pago que se lo realizara al cierre del mes de mayo del 2018, como se beneficia contar con los registros dentro del proceso de la empresa.

El resto de trabajo se estructura como sigue:

El apartado dos describe el desarrollo, el punto tres se dedica a las conclusiones presupuestarias de la empresa.

DESARROLLO

1. MARCO TEÓRICO

1.1 PRONOSTICO DE VENTA

“Los planes financieros requieren de un pronóstico de venta”. Es incuestionable que la exactitud del mismo no es posible, puesto que las ventas dependen del estado futuro incierto de la economía y de otros factores exógenos ampliamente conocidos.(RODRIGUEZ-BENTACOURT, ESTEVEZ-MARTIR, & MANUEL, 2012)

Según (JAIME, 2010), determina que el pronóstico de venta, en su análisis de la posible demanda futura del mercado, es uno de los métodos que nos ayuda a obtener un presupuesto futuro de los ingresos en base a los resultados obtenidos en periodos anteriores, de forma diferente funciona el presupuesto en base cero a que esos son aplicados solo a los gastos debido a que o se toma en cuenta los antecedentes por tal razón los gastos deben de estar evaluados debidamente justificados, ese tipo de presupuesto es muy común en el sector financiero.

Según (JAIME, 2010), la información que se determine en el presupuesto de ventas, una vez autorizado por la alta dirección de la empresa se considera como base del presupuesto maestro, por lo cual, debe de estar determinado sobre supuestos lógicos y confiables.

Según (Ruiz), indica que es el nivel de ventas que una empresa espera alcanzar, “como estos pronósticos constituyen el cimiento para proyectar las necesidades de insumos, se requiere conocer el comportamiento de las ventas, para brindar a los encargados del aprovisionamiento criterios con los cuales planificar de manera adecuada la evolución de las compras y los niveles de inventarios”

1.2 Presupuesto de producción

Según el artículo de (JAIME, 2010), el presupuesto de producción debe cuidadosamente utilizar los datos determinados en el presupuesto de ventas para asegurarse que la producción y las ventas guarden cierto balance durante el periodo. El número de unidades vendidas para llegar a las ventas presupuestadas a las necesidades de inventario para cada producto es establecido en el presupuesto de producción.

De carácter general el presupuesto de producción se determina de la siguiente manera: Unidades esperadas a vender o presupuesto de ventas, más: Unidades deseadas como inventario final menos: Unidades estimadas como inventario inicial igual: Presupuesto de producción. Es el punto de partida para determinar las cantidades de compras de materiales directos. (JAIME, 2010)

1.3 Costo de Producción.

Por su parte (JAIME, 2010), expresa que para establecer el monto de materia prima es necesaria verificar con las reglas de producción. Se consigue al multiplicar la masa de producción.

En su análisis, (JAIME, 2010), recalca que el costo de materias primas se multiplica por el precio unitario estimado de compras; de la siguiente manera:

Más: Inventario final de materiales deseados, Menos: Inventario inicial.

1.4 Presupuesto de Mano de Obra

En su estudio, (JAIME, 2010), señala que la mano de obra directa para cada unidad de productos son estimados tanto en números de horas, costo de de mano de obra directa; así como determinar el número de trabajadores necesarios para cumplir con la producción presupuestada. Para determinar el número de mano de obra se deben de contar con la siguiente información. por: estándar de mano de obra para elaborar cada producto (expresado en horas)

Según, (Ruiz), señala que incorporará la mano de obra directa que asumirá la empresa para cumplir con el plan de producción previamente seleccionado. Para obtener el costo de mano de obra es necesario realizar los siguientes cálculos: por: costo por hora de mano de obra; Igual: costo de mano de obra presupuestada.

1.5 Presupuesto de Mano de Obra Indirecta

Según (ISMAEL GRANADOS), señala “que la mano de obra indirecta es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no es primario o principal, representa gastos menores a estos costos, Se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación”.

1.6 Gastos Indirectos de fabricación.

Muchos investigadores reconocen los gastos indirectos de fabricación, como aquellos que no se puedan cuantificar con exactitud y que son necesarios para la elaboración de un producto, tales como materia prima indirecta, mano de obra indirecta y otros gastos de fabricación (mantenimiento del equipo de producción, consumo de energía eléctrica, renta del área de producción entre otros). (JAIME, 2010, pág. 21)

En su estudio (Ruiz), señala que las empresas incurren gastos que no son atribuibles directamente con cada producto y comprenden aspectos como es el uso de materiales indirectos. Para su elaboración se puede utilizar la fórmula del presupuesto flexible:

$$Y=a+bx$$

Donde:

Y es igual al **presupuesto de gastos de fabricación**.

a son los gastos fijos

b son los gastos variables, y

x es el presupuesto de producción

1.7 Presupuesto de Efectivo

Según (JAIME, 2010), presenta la información de los posibles ingresos esperados los pagos o desembolsos de efectivo que se generan en un período de tiempo, con la información de los diferentes presupuestos que integran el presupuesto de operación, tales como el presupuesto de venta el presupuesto de materia prima directa el presupuesto de gastos de venta administrativos afectan el presupuesto de efectivo.

Saldo inicial efectivo

Más: Total de entradas de efectivo

Igual: Efectivo disponible

Menos: Total de salidas de efectivo

Igual: Flujo de efectivo

Menos: Saldo de efectivo deseado

Igual: Sobrante o faltante de dinero

1.8 Metodología

El análisis desarrollado en esta investigación es de carácter cuantitativo, con un enfoque exploratorio y descriptivo, donde se pretende entender la relación que existe en las ventas y algunos presupuestos de la empresa.

Analizamos los presupuestos, al igual que los pagos de la empresa es calculada utilizando la materia prima, mano de obra, gastos generales y dividendos.

También realizamos una revisión en las ventas, como proporción en las ventas totales entre otros.

DESARROLLO PRÁCTICO

Wright Lighting Mixture pronostica sus ventas en unidades para los siguientes cuatro meses, como sigue:

Marzo 4000

Abril 10000

Mayo 8000

Junio 6000

Wright mantiene un inventario final mensual que equivale a una y media veces las ventas esperadas para el mes siguiente. El inventario final para febrero (inventario inicial de marzo) refleja esta política. El costo de materia prima es de US\$ 7 por unidad y se paga en el mes siguiente al de la producción. El costo de la mano de obra es de US\$ 3 por unidad y se paga en el mes que se incurre en dicho costo. Los gastos generales fijos son de US\$ 10000 mensuales. En mayo se pagarán los dividendos por US\$ 14000. En el mes de febrero se produjeron 8000 unidades.

Complete un cronograma de producción y un resumen de los pagos de contado para marzo, abril y mayo. Recuerde que la producción de cualquier mes es igual a las ventas más el inventario final deseado, menos inventario inicial.

CUADRO 1. PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN WRIGHT LIGHTING MIXTURES

	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS		4,000	10,000	8,000	6,000
INV.FINAL	6,000	15,000	12,000	9,000	
INV.INICIAL		6,000	15,000	12,000	9,000
PRODUCCION	8,000	13,000	7,000	5,000	

Fuente: Autora.

ANALISIS DESCRIPTIVO:

Para determinar la producción sumamos las ventas, más inventario final, menos inventario inicial, igual a la producción.

CUADRO 2. PRESUPUESTO COSTO DE PRODUCCIÓN WRIGHT LIGHTING MIXTURES

MATERIA PRIMA	7,00
MANO DE OBRA DIRECTA	3,00

Fuente: Autora.

ANALISIS DESCRIPTIVO:

Determinar el costo de materia prima y mano de obra directa.

CUADRO 3. PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN WRIGHT LIGHTING MIXTURES

	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
MATERIA PRIMA	56,000	91,000	49,000	35,000
MANO DE OBRA DIRECTA		39,000	21,000	15,000

Fuente: Autora

ANALISIS DESCRIPTIVO:

Se recopilan los valores de los egresos que deben realizar la empresa.

CUADRO 4. PRESUPUESTO DE PAGO WRIGHT LIGHTING MIXTURES

	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
MATERIA PRIMA	56,000	91,000	49,000	35,000
MANO DE OBRA	39,000	21,000	15,000	
GASTOS GENERALES	10,000	10,000	10,000	
DIVIDENDOS			14,000	
TOTAL	105,000	122,000	88,000	35,000

Fuente: Autora.

ANALISIS DESCRIPTIVO:

Para realizar sumamos de las cuentas de los egresos de dinero que ha tenido la empresa para pagar.

2. CONCLUSIONES

El presupuesto es de mucha importancia porque realiza el estudio de los ingresos y gastos que la empresa va a obtener en un periodo futuro, datos que servirán para conocer las posibles utilidades o perdidas, las mismas que servirán para la toma de decisiones en beneficio de la entidad.

Realizar el pronóstico de venta nos beneficia para conocer la cantidad de productos que debemos adquirir o producir para cubrir la demanda, de igual forma nos ayuda a obtener los valores recaudados por las ventas a contado como las que se va a recaudar en un futuro por los créditos entregados.

El proceso de presupuesto, puede revelar las ventas, producción, los inventarios, que no eran conocidas antes del proceso.

Es necesario mejorar el aprovechamiento de nuestros ingresos; los que nos permitirá cubrir cualquier imprevisto que se presente.

BIBLIOGRAFÍA

ISMAEL GRANADOS, L. L. (s.f.). *CONTABILIDAD GERENCIAL, FUNDAMENTOS, PRINCIPIOS E INTRODUCCION A LA CONABILIDAD*. COLOMBIA: UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

JAIME, M. H. (ENERO, ABRIL de 2010). EL PRESUPUESTO MAESTRO COMO GUIA Y HORIZONTE DE CRECIMIENTO DE UNA EMPRESA. *CULCYT*.
doi:OBSERVACION

RODRIGUEZ-BENTACOURT, R., ESTEVEZ-MARTIR, & MANUEL. (ENERO-MARZO de 2012). APLICACION DE LA MATEMATICA BORROSA PARA LA DETERMINACION DEL PRESUPUESTO EN INSTALACIONES TURISTICAS. *CIENCIA EN SU PC*, 99. Obtenido de
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181324066008>

Ruiz, J. E. (s.f.). *Presupuesto Enfoque de gestion* (3era ed.). Universidad del Valle.
Obtenido de
<https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/43395862/burbano-presupuestos-enfoque-de-gestic3b3n.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1547248164&Signature=zfFxo%2FuXSG6QB18AKLqikDjHNDw%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DP>