

**FORMATO DE COSTOS DE MANO DE OBRA**

*Para empresas de manufactura y servicios*

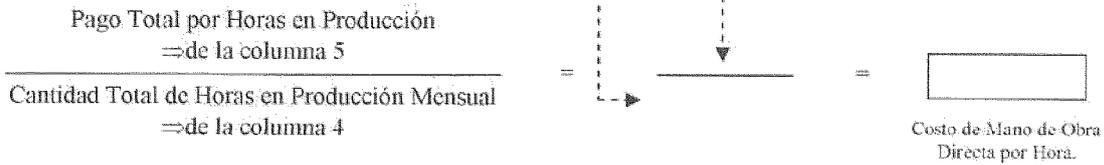
COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA	COSTOS DE MANO DE OBRA INDIRECTA
--------------------------------	----------------------------------

1	2	3	4	5	6	7
Empleado	Total de horas de Trabajo por mes	Pago Total Mensual	Horas de Producción Mensual	Pago por tiempo en producción	Horas Indirectas a la producción por mes.	Pago por horas fuera de producción

TOTAL:

--	--	--	--

**H COSTOS DIRECTOS POR HORA.**



## *Actividad de Negocios No. 16*

---

### **FORMATO COSTEO DEL PRODUCTO**

*Para un Minorista o Mayorista*

Desarrolle el costo para cada producto o serie de productos que la empresa venderá.

#### Parte 1 (página 32)

- Anote todos los artículos que venderá en su empresa y los costos de cada uno de ellos. Obtenga estas notas de sus futuros proveedores.

#### Parte 2 (página 32)

- Calcule el total del costo por mes de todos sus materiales, por ejemplo: Cuánto dinero gastará su empresa cada mes en comprar mercadería para su venta.
- Obtenga el total de costos indirectos por mes del Formato de Costos Indirectos, en los datos del ejercicio.
- Calcule el cargo por los costos indirectos para su negocio.

#### Parte 3 (página 32)

- Calcule el monto para ser agregado a cada artículo para cubrir los costos indirectos y agregue el total de los costos para cada artículo.





## *Actividad de Negocios No. 18*

### CAPITAL INICIAL DEL NEGOCIO

- Asegúrese de enumerar todos sus gastos de pre-inversión.
- Averigüe los costos actuales de ellos. Para esto necesitará hablar con dueños de terrenos, proveedores, empresas de electricidad y otros que tratan estos asuntos.
- Asegúrese de obtener información práctica y, en lo posible, montos exactos.
- Complete el formato que se le muestra a continuación sobre gastos operativos, usando los estimados que hizo en las actividades de costeo y planificación.

Gastos Pre-Inversión	Costos Totales
Terreno y Edificios	
Equipos de Oficina	
Conexiones Eléctricas	
Maquinaria y Equipo	
Inventario Inicial (Mercaderías)	
Promoción y publicidad pre-apertura	
Licencias y permisos para el negocio	
Asesoría legal y profesional	
Otro (Especificar)	
<b>TOTAL</b>	

**GASTOS INICIALES**

	Gastos Mensuales Estimados	No. de Meses que pasarán para que su negocio pague estos gastos por sí mismo (de las ventas)
Alquiler		
Seguros		
Electricidad		
Teléfono		
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo		
Materiales de Oficina		
Promoción y publicidad		
Repago de Préstamo		
Sueldo de Propietario		
Asesores		
Otros (Especificar)		
<b>TOTAL</b>		

TOTAL GASTOS DE PRE-INVERSIÓN	+	TOTAL PAGOS INICIALES HASTA QUE EL NEGOCIO PAGUE LOS GASTOS POR SI MISMO	=	TOTAL CAPITAL INICIAL REQUERIDO
-------------------------------	---	--	---	---------------------------------

Las fuentes posibles de financiamiento para el capital inicial de mi negocio son:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

## *Actividad de Negocios No. 19*

---

### PLAN DE VENTAS Y COSTOS

Instrucciones:

- En la página siguiente muestra un cuadro consolidado de Plan de Ventas y Costos; anote en su presupuesto el valor de las ventas mensuales en la línea de ventas. Esta información se obtiene de la cantidad estimada mensual de productos por vender, multiplicada por el precio.
- Anote en su presupuesto los costos mensuales de Materiales Directos en la línea siguiente. Esta información puede ser obtenida en el Paso 5.
- Anote en su presupuesto los costos totales de Mano de Obra Directa en la fila siguiente. Este proceso puede ser identificado en el Paso 5.
- Anote también los Costos Indirectos mensuales en la siguiente fila. Esto puede ser obtenido del formato de Costos Indirectos en el Paso 5.
- Calcule su utilidad bruta estimada para cada mes, restando al total de las ventas mensuales los costos de Materiales Directos, los costos de Mano de Obra Directa y los Costos Indirectos. Si se quiere obtener la utilidad neta deduzca por último los impuestos.

## PLAN DE VENTAS Y COSTOS

DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Dic.	TOTAL
Ventas													
Costo de Material Directo													
Costo de Mano de Obra Directa													
Costos Indirectos													
Utilidad Bruta													

## Actividad de Negocios No. 20

### FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Instrucciones:

- Siga las instrucciones de la guía para preparar un Flujo de Caja Proyectado.
- El *efectivo al principio del mes*, El primer mes de operación provendrá de su capital inicial: Actividad de Negocios No. 18, modifíquelo si usted cree conveniente.
- Haga los cálculos para Flujo de Caja en dos partes, primero los números del 1 al 4 y luego del 5 al 10.
- Calcule el efectivo al final del mes y llévelo al número uno del mes siguiente (efectivo al inicio del mes).
- Continúe proyectando su Flujo de Caja para los siguientes meses.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	ENERO	FEBRERO	MARZO
ENTRADAS DE EFECTIVO (ingresos)			
1.- Efectivo al inicio del mes			
2.- Ingresos por Ventas			
- Contado			
- Crédito			
3.- Otros Ingresos			
4.- Total de efectivo disponible (Total Ingresos)			
EGRESOS (Salidas de efectivo)			
5.- Egresos por costos de material directo			
- Contado			
- Crédito			
6.- Egresos por costos de Mano de Obra Directa			
7.- Egresos por costos indirectos			
8.- Egresos por inversiones en Equipos			
9.- Otros Egresos			
10.- Total de salidas de efectivo (Total Egresos)			
11.- EFECTIVO AL FINAL DEL MES			
(Saldo Final de Caja)			

## *Actividad de Negocios No. 21*

---

### FORMA LEGAL DE LA EMPRESA

Una vez leídas de principio a fin las páginas 138-144 de su Manual ISN decida la forma legal más apropiada para su empresa.

- Visite a sus competidores y averigüe qué forma legal tienen.
- Pregunte a algunos empresarios, al Banco y a sus asesores acerca de la mejor forma legal para su empresa, antes de completar este formato.

La empresa funcionará como: (marque solamente una)

- \_\_\_\_\_ Propietario Individual  
\_\_\_\_\_ Propietario Individual de Responsabilidad Limitada  
\_\_\_\_\_ Sociedad de Responsabilidad Limitada  
\_\_\_\_\_ Sociedad Anónima

Los motivos para escoger este tipo de forma legal son:

- a. \_\_\_\_\_  
b. \_\_\_\_\_  
c. \_\_\_\_\_

Los propietarios de la empresa serán

Nombre

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Descripción de sus habilidades y experiencia relevante:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## *Actividad de Negocios No. 22*

---

### RESPONSABILIDADES LEGALES Y REQUERIMIENTOS DE SEGUROS

- Decida sobre las responsabilidades legales y seguros para su empresa.
- Compare con otros empresarios, con la información de su sectorista bancario o con otros asesores de empresa acerca de las diversas especificaciones de las responsabilidades legales de una pequeña empresa de su país.
- Visite el Ministerio de Trabajo (o dependencia de Gobierno, relacionada con el trabajo en su país) y averigüe acerca de las leyes laborales para el tipo de su empresa.
- Visite diferentes compañías de seguros y averigüe sobre los diferentes tipos de seguros que ofrecen y sus respectivos costos.
- Escriba la información y consérvela.

**Responsabilidades legales y requerimientos de seguros:**

Responsabilidad Legal	Se aplica a su empresa ¿sí o no?	Fuente de información	Costo
<p><i>Impuestos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impuesto a las ventas</li> <li>• Cargas Sociales</li> <li>• Impuestos sobre las utilidades</li> <li>• Otros impuestos (especifique)</li> </ul>			
<p><i>Empleados</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sueldo mínimo</li> <li>• Horas trabajadas</li> <li>• Feriados</li> <li>• Seguros de trabajo y salud.</li> <li>• Licencias por enfermedad</li> <li>Otras condiciones (especifique)</li> </ul>			
<p><i>Licencias de la empresa y permisos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Licencias de la empresa</li> <li>• Otras licencias (especifique)</li> </ul>			
<p><i>Seguros</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propiedad</li> <li>• Daños</li> <li>• Médico</li> <li>• Otros seguros (especifique)</li> </ul>			
<p>Otro _____</p>			

## Actividad de Negocios No. 23

### EVALUACIÓN PARA EL INICIO DE SU NEGOCIO

Instrucciones:

- Usted necesita completar este formato con sinceridad.
- Conteste cada pregunta con Sí o No. Si usted no está seguro, entonces conteste No.
- Cuento todas las respuestas negativas
- Use la tabla de calificación al final, para decidir su próxima acción.

SU EVALUACIÓN

Preguntas	SI	NO
¿Ha decidido qué productos o servicios va a vender?		
¿Sabe quiénes serán sus clientes?		
¿Ha preguntado a otros clientes potenciales qué piensa acerca de sus productos o servicios?		
¿Sabe quiénes serán sus competidores?		
¿Sabe cuáles son los precios de sus competidores?		
¿Conoce las fortalezas y debilidades de sus competidores?		
¿Ha decidido qué precios cobrará?		
¿Ha encontrado una ubicación para el negocio?		
¿Ha decidido qué tipo de distribución se usará?		
¿Ha decidido qué tipo de promoción usará?		
¿Sabe usted, cuánto le costará la promoción?		
¿Ha decidido qué forma legal es mejor para su negocio?		
¿Ha decidido qué personal necesitará su negocio?		
¿Ha preparado descripciones de puesto para su personal?		
¿Conoce todos los requisitos legales para su negocio?		
¿Conoce las autorizaciones y licencias que su negocio necesitará?		
¿Sabe cuánto le costarán estas licencias o autorizaciones?		
¿Ha decidido qué seguro necesitará su negocio?		
¿Sabe usted cuánto le costará el seguro?		
¿Ha calculado el monto del capital inicial para empezar su negocio?		
¿Ha reunido el capital inicial para su negocio?		
¿Ha hecho un proyecto de ventas y costos?		
¿Muestra su proyecto de ventas y costos una ganancia para el primer año?		
¿Ha calculado su reembolso de inversión?		
¿Es su reembolso de inversión por lo menos el doble del monto que usted, podrá ganar en intereses en su Banco local?		
¿Ha hecho un proyecto de Flujo de Caja?		
¿Ha demostrado su proyecto de Flujo de Caja que usted no se quedará sin efectivo durante los primeros seis meses de funcionamiento de su negocio?		
¿Ha completado un Perfil del Negocio para su empresa?		
¿Ha mostrado su Perfil del Negocio a otras personas que le puedan dar su opinión?		
¿Se siente seguro de empezar su negocio?		
TOTAL		

<b>CANTIDAD RESPUESTAS NEGATIVAS</b>	<b>CONCLUSIÓN</b>
<p>0 Empiece su Plan de Acción para el Negocio</p>	<p>Usted, está bien preparado y puede seguir adelante y empezar su negocio. Su segundo paso será preparar un Plan de Acción para el comienzo del negocio.</p>
<p>1-10</p>	<p>Usted, debe consultar los pasos respectivos en el ISN y trabajar en esos aspectos que necesitan ser mejorados.</p>
<p>Más de 10</p>	<p>En esta etapa es demasiado arriesgado para usted, decidir empezar un negocio. Si aún está todavía entusiasmado en empezar su negocio, usted debe retroceder y comenzar desde el principio del programa ISN, quizás necesite cambiar su idea de negocio; u obtener algún asesoramiento de un especialista.</p>

## *Actividad de Negocios No. 24*

### PLAN DE ACCIÓN PARA EL INICIO DE SU NEGOCIO

Instrucciones:

- Revise cada uno de los nueve pasos de ISN que ha completado ahora y, en el formato de abajo, haga una lista de las actividades que todavía no ha terminado, o las que debe de hacer antes de empezar su negocio.
- Anote quién realizará cada actividad y cuándo se realizará.

PASO ISN	Acción por realizar	¿Quién la hará?	¿Cuándo se hará?
PASO 1 Auto-evaluación como empresario			
PASO 2 Desarrolle su idea de negocio			
PASO 3 Identifique su mercado y desarrolle un plan de mercadeo			
PASO 4 Organice su empresa			
PASO 5 Costeo de sus Productos o Servicios			
PASO 6 Inversión			
PASO 7 Controle las finanzas de su negocio			
PASO 8 Elija la forma legal para su empresa			
PASO 9 Evalúe su información y elabore un plan de acción para el inicio de su negocio.			

**RESPUESTA DE LOS EJERCICIOS DE AUTO-EVALUACIÓN**

**Ejercicio de Auto-evaluación No. 1**  
**Respuesta**

PROYECTO DE FLUJO DE CAJA PERSONAL

A. Dinero disponible ahora	2000 UM	
B. Ingreso de dinero durante los siguientes 3 meses	-----	
C. Total dinero disponible	2000 UM	2000 UM
D. Egreso de dinero durante los siguientes 3 meses	600 UM	<u>- 600 UM</u>
E. Dinero para invertir en el negocio		1400 UM

**Ejercicio de Autoevaluación No. 2**  
**Respuesta**

- ☞ Una persona que repara motores de vehículos tiene un negocio de servicios
- ☞ Un sastre tiene un negocio de fabricación
- ☞ Un peluquero tiene un negocio de servicios
- ☞ Un electricista tiene un negocio de servicios
- ☞ Una persona que repara computadoras tiene un negocio de servicios
- ☞ Una zapatería es un negocio minorista
- ☞ Una persona que hace ladrillos para vender tiene un negocio de fabricación
- ☞ Una fábrica de muebles es un negocio de fabricación

### Ejercicio de Autoevaluación No. 3 Respuesta

He aquí algunas razones por las que los clientes comprarían los siguientes productos ó servicios.

Un cliente compraría un:

- ☞ Sombrero: para verse atractivo / para protegerse del sol.
- ☞ Billetera: para guardar dinero / verse a la moda / para guardar tarjetas personales.
- ☞ Taller de reparación de máquinas de escribir: para repararlas / para hacerlas trabajar mejor.
- ☞ Servicio para el motor de vehículos: para mantenerlos bien / para reparar un carro malogrado / para hacer que un carro funcione más eficientemente.
- ☞ Material de techado: para reparar la filtración de un techo / contra la lluvia
- ☞ Pescado fresco: para su familia / para una cena especial / buen gusto.
- ☞ Zapatos: / para verse atractivo / para proteger sus pies.
- ☞ Platos de comida: para uso casero / como regalo para un amigo.
- ☞ Equipos de soldadura / para unir metales / componer roturas en estructuras metálicas.
- ☞ Vestidos de novia: para matrimonio / mayormente son blancos.

### Ejercicio de Autoevaluación No. 4 Respuesta

No hay respuestas definitivas correctas o erróneas para este ejercicio porque cada empresario escoge los productos que desea vender. Las respuestas de abajo son sugerencias.

	Sí	No
Fertilizantes	✓	
Lámparas de Parafina o Kerosene	✓	
Refrigeradoras a gas	✓	
Bolsas para dormir		✓
Taladros		✓
Antorchas (sopletes)	✓	
Clavos	✓	
Martillos	✓	
Patines de ruedas		✓
Pintura	✓	

**Ejercicio de Autoevaluación No. 5**  
**Respuesta**

No hay respuestas definitivas correctas ó erróneas para este ejercicio, pero los precios que escoja afectarán sus ventas. Las respuestas de abajo son sugerencias.

1. Su lapicero de tinta seca es de mejor calidad de los que venden sus competidores y su tienda tiene un perfil más exclusivo. Por estas razones, probablemente deberá establecer un precio mayor que el precio de su competidor 30.00 UM. – 35.00UM.

29.99 UM

35.00 UM

39.99 UM

2. Es razonable tener un precio mayor que lo que cuesta un sandwich casero, que es de 3.00 UM pero el precio debe ser solo un poco más alto si no el cliente traerá su lonchera.

2.75 UM

3.75 UM

6.75 UM

3. La razón porque los clientes compran sus ladrillos de baja calidad es por que los vende baratos, por eso sus precios deben de ser menores que los precios de sus competidores. Pero sus precios deben de ser todavía más altos que sus costos. Sus precios deben de estar entre los 0.35 UM y 0.55 UM.

0.35 UM

0.45 UM

0.55 UM

4. Usted, está operando una peluquería de nivel mediano y debe fijar sus precios, entre los que se cobran en los salones baratos y los exclusivos. Por eso sus precios deberán estar entre 15.00 UM y 50.00 UM.

15.00 UM

25.00 UM

50.00 UM

**Ejercicio de Autoevaluación No. 6**  
**Respuesta**

No hay respuestas definitivas correctas o erróneas cuando se escoge un método distribución. Las respuestas de abajo son sugerencias:

	<b>Distribución Directa</b>	<b>Distribución Minorista</b>	<b>Distribución Mayorista</b>
Un sastre confecciona ropa a pedido	✓		
Un importante fabricante de clavos			✓
Un fabricante local de dulces en pequeña escala	✓	✓	
Un fabricante de utensilios hechos a mano	✓	✓	
Un fabricante de Shampoo			✓
Una pequeña pastelería en una zona residencial	✓	✓	
Un pequeño fabricante de utensilios de cocina		✓	✓
Un carpintero que hace muebles sobre pedido	✓		

**Ejercicio de Autoevaluación No. 7**

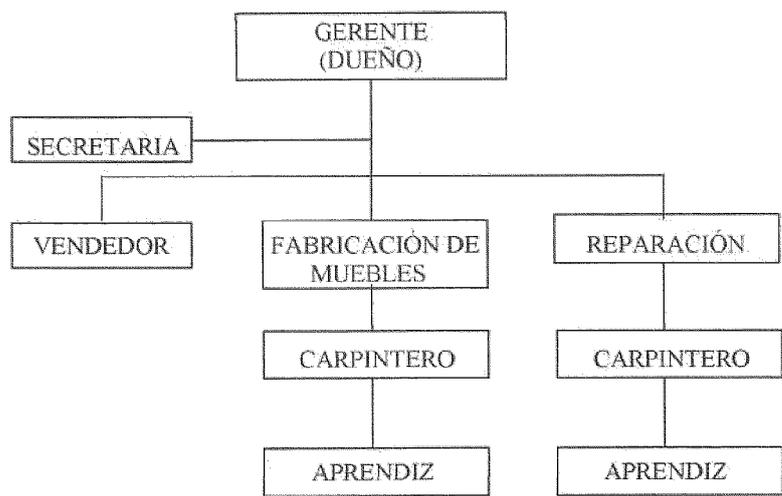
**Respuesta**

No hay respuestas correctas o erróneas para este ejercicio. Los métodos que escoja para hacer publicidad para su negocio dependerán de las condiciones locales, por ejemplo las publicaciones que estén disponibles en un área, si está disponible la radio local, donde esté ubicado el negocio y las costumbres de hacer publicidad. Las siguientes son sugerencias:

- Un negocio de publicidad de avisos, podría usar posters y letreros que sean baratos de hacer y mostrar a la gente que clase de trabajo hace. También puede hacer publicidad en el periódico local.
- Un electricista podría mandar a imprimir tarjetas personales para entregarlas a los constructores, negocios y todos los clientes potenciales. El podría tener un letrero luminoso del trabajo que realiza para exhibirlo fuera del negocio.
- Un almacén comercial podría mandar hacer posters para exhibirlos en las vitrinas, anunciando a los clientes ofertas especiales. Podrían repartir volantes con sus precios y entregarlos a las personas en la calle.
- Un restaurante podría enviar una lista de los menús que ofrecen a todos los negocios cercanos, fábricas, etc., podría hacer publicidad en la radio y en el periódico local.
- Una fábrica de calzado podría mandar a imprimir tarjetas con la lista de todos los zapatos que hacen, los materiales que utilizan y los precios que cobran para su entrega a las tiendas minoristas. También podría mandar a hacer posters para exhibirlos en las tiendas, con fotografías de sus zapatos.

**Ejercicio de Autoevaluación No. 8**  
**Respuesta**

El dueño y gerente de la fábrica de muebles podría reestructurar su organización como sigue:



**Ejercicio de Autoevaluación No. 9**  
**Respuesta**

	Costos Directos	Costos Indirectos
Pagos por teléfono en un taller de reparaciones de bicicletas		✓
Repuestos para reparar motores en un garaje	✓	
Acero para una fábrica que hace rejas	✓	
Pago de remuneraciones a obreros que hacen mesas en una fábrica de muebles	✓	
Telas que se utilizan en la confección de vestidos	✓	
Pago de remuneraciones al dueño de una ferretería		✓
Tijeras que se utilizan en un peluquería		✓
Libros para vender en una librería	✓	
Remuneraciones del vendedor en una zapatería		✓
Alquiler del local para una fábrica		✓
Remuneración de la secretaria		✓
Amortización del préstamo	✓	

**Ejercicio de Autoevaluación No. 10, 11, 12 y 13**  
**Respuestas**

FORMATO DE COSTO DEL PRODUCTO  
 para un fabricante o un operador de servicios.

PRODUCTO:   MESA  

1. COSTO DE MATERIAL DIRECTO POR PRODUCTO

1	2	3	4
Materia Prima	Costos Unidad	x Cantidad por producto	= Costo materia prima por producto
Madera para construcción y carpintería	4.00 UM. Por metro	15 metros	60.00
Clavos	0.05	26	1.30
Pintura	30.00	0.10 litros	3.00
			64.30
			<b>Total</b>

64.30 UM.  
 Costo Total de Material Directo por Producto

2. COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA POR PRODUCTO

Actividad	Costo (Hora/Trabajo)	x Tiempo Actividad (Hora/Trabajo)	= Costo M. Obra Directa por Prod.
Confección de una mesa	4.50 UM.	4 horas	18.00 UM.
Pintura de una mesa	4.50 UM.	0.5 horas	2.25 UM.

4.5 Horas  
 Total Horas/Trabajo por Producto

20.25  
 Costo de Mano de Obra Directa por Prod.

20.25  
 Costo Total de M. de Obra Directa por Producto

3. COSTOS INDIRECTOS POR PRODUCTO

$\frac{\text{Total Costos Indirectos por Mes}}{\text{Total Horas de Productos por Mes}} = \frac{6,500}{800}$	$=$	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">7.62 UM</span> Costos Indirectos por Hora		$4.5 \text{ horas} \times 7.62 \text{ UM.} = 34.92 \text{ UM.}$
Total Costos Indirectos por Mes Total Horas de Productos por Mes				Tiempo Total por Prod. (Horas/Trabajo)      Costos Indirectos por Hora      Costos Indirectos por Prod.

4. COSTO TOTAL POR PRODUCTO

118.84 UM.

COSTO TOTAL POR PRODUCTO

**Ejercicio de Autoevaluación No. 14, 15, 16 y 17**  
**Respuestas**

**FORMATO DE COSTEO DEL PRODUCTO**

*Para Minoristas y Mayoristas*

\* CARGO POR COSTOS INDIRECTOS ( %)

$$\frac{\text{Total Costos Indirectos por mes}}{\text{Costo Total de Material Directo mensual}} = \frac{5.300 \text{ UM.}}{21.500 \text{ UM.}} \times 100 = \boxed{25 \%}$$

Cargo por Costos Indirectos

	1	2	3
PRODUCTO	Costos de Material Directo por Artículo	Costos Indirectos por Artículo (Columna 1 x Cargo Por Costo Indirecto)	Costo Total por Artículo
Lápices	0.30 UM	$0.30 \times 0.25 = 0.08 \text{ UM}$	0.38 UM
Lapicero	2.50 UM	$2.50 \times 0.25 = 0.62 \text{ UM}$	3.12 UM
Reglas	4.60 UM	$4.60 \times 0.25 = 1.15 \text{ UM}$	5.75 UM
Engrapadoras	37.00 UM	$37.00 \times 0.25 = 9.25 \text{ UM}$	46.25 UM
Grapas (por caja)	1.35 UM	$1.35 \times 0.25 = 0.34 \text{ UM}$	1.69 UM
Clips (por caja)	1.60 UM	$1.60 \times 0.25 = 0.40 \text{ UM}$	2.00 UM

**Ejercicio de Autoevaluación No. 18**

**Respuesta**

El empresario necesitará 14,691 UM para cubrir sus gastos operativos para los tres primeros meses. El cálculo es como sigue:

**GASTOS AL EMPEZAR EL NEGOCIO**

	Gastos estimados por funcionamiento mensual	Gastos por funcionamiento por los 3 primeros meses
Alquiler locales del negocio	2,000 UM	6,000 UM
Compra de inventario	1,512 UM	4,536 UM
Seguro	15 UM	45 UM
Electricidad	45 UM	135 UM
Teléfono	35 UM	105 UM
Útiles de oficina, etc.	35 UM	105 UM
Promoción y publicidad	555 UM	1,665 UM
Amortización del préstamo	75 UM	225 UM
Remuneración del dueño	225 UM	675 UM
Sueldo y Salarios	375 UM	1,125 UM
<b>TOTAL</b>	<b>4,872 UM</b>	<b>14,616 UM</b>

**Ejercicio de Autoevaluación No. 19**

**Respuesta**

(A) El perfil financiero para la librería minorista es como sigue:

Ventas	65,000.00 UM
- Costos Material Directo	38,000.00 UM
- <u>Costos Indirectos</u>	<u>4,750.00 UM</u>
= Utilidad Bruta	22,250.00 UM

(B) El perfil financiero de un negocio de fabricación es como sigue:

Ventas	32,000.00 UM
- Costos Material Directo	8,500.00 UM
- Costos Mano de obra Directa	3,250.00 UM
- <u>Costos Indirectos</u>	<u>2,800.00 UM</u>
= Utilidad Bruta	17,450.00 UM

**Ejercicio de Autoevaluación No. 20**

**Respuesta**

1. El total de la venta de mayo es 820 UM
2. El costo de mano de obra directo en diciembre es 400 UM
3. El negocio tiene su primera utilidad bruta en abril
4. La utilidad bruta total para el primer año es 4430 UM

**Ejercicio de Autoevaluación No. 21**

**Respuesta**

1. La cantidad de efectivo que ingresa al negocio en el mes de abril es 6,300.00 UM.
2. La cantidad total de egreso de efectivo del negocio en el mes de mayo es 2,645.00 UM.
3. El empresario espera comprar nuevo equipo en abril.
4. El empresario espera aumentar su producción en abril.

**Ejercicio de Autoevaluación No. 22**

**Respuestas**

El Flujo de Caja Proyectado del empresario minorista es como sigue:

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	ENERO	FEBRERO	MARZO
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO (ingresos)</b>			
1. Efectivo al inicio del mes	40,000	25,000	21,000
2. Ingresos por Ventas	7,000	7,000	7,000
3. Otros ingresos			
<b>4. Total de efectivo disponible (Total Ingresos)</b>	<b>47,000</b>	<b>32,000</b>	<b>28,000</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO (egresos)</b>			
5. Egresos por costos de material directo	6,000	2,000	2,000
6. Egresos por costos de Mano de Obra Directa			
7. Egresos por costos indirectos.	9,000	7,000	7,000
8. Egresos por inversiones en Equipos	7,000		
9. Otros egresos			
<b>10. Total de salidas de efectivo (Total Egresos)</b>	<b>22,000</b>	<b>9,000</b>	<b>9,000</b>
<b>11. EFECTIVO AL FINAL DEL MES</b> <i>(Saldo Final de Caja)</i>	<b>25,000</b>	<b>23,000</b>	<b>19,000</b>

**Ejercicio de Autoevaluación No. 23**

**Respuesta**

El Flujo de Caja Proyectado para la zapatería "Novedades" para los seis primeros meses de actividad es como sigue:

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	ENE.	FEB.	MAR	ABR.	MAY.	JUN.
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO (ingresos)</b>						
1. Efectivo al inicio del mes		(411)	(860)	(1,262)	(1,513)	(1,606)
2. Ingresos por Ventas						
- Contado	234	323	404	553	697	765
- Crédito		41	57	71	98	123
3. Otros ingresos						
<b>4. Total de efectivo disponible (Total Ingresos)</b>	234	(47)	(399)	(638)	(718)	(718)
<b>EGRESOS (Salidas de efectivo)</b>						
5. Egresos por costos de Material Directo						
- Contado	175	138	150	150	163	175
- Crédito	175	138	150	150	163	
6. Egresos por costos de Mano de Obra Directa	175	175	250	250	250	250
7. Egresos por Costos Indirectos	295	325	325	325	325	325
8. Egresos por inversiones en Equipos						
9. Otros egresos						
<b>10. Total de salidas de efectivo (Total Egresos)</b>	645	813	863	875	888	913
<b>11. EFECTIVO AL FINAL DEL MES (Saldo Final de Caja)</b>	(411)	(860)	(1,262)	(1,513)	(1,606)	(1,631)

1. Sí; el negocio se quedara sin efectivo durante los primeros seis meses.
2. El negocio se quedará sin efectivo en febrero.
3. El flujo de caja proyectado que incluye el préstamo bancario para la compra de una segunda máquina, es como sigue:

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.
ENTRADAS DE EFECTIVO (ingresos)		(20)	(224)	(527)	(529)	(215)
1. Efectivo al inicio del mes						
2. Ingresos por Ventas		646	808	1,105	1,394	1,530
- Contado			114	143	195	246
- Crédito						
3. Otros ingresos	450					
<b>4. Total de efectivo disponible (Total Ingresos)</b>	<b>450</b>	<b>626</b>	<b>698</b>	<b>721</b>	<b>1,060</b>	<b>1,561</b>
EGRESOS (Salidas de efectivo)						
5. Egresos por costos de Material Directo						
- Contado		275	300	300	325	350
- Crédito			275	300	300	325
6. Egresos por costos de Mano de Obra Directa	175	175	250	250	250	250
7. Egresos por Costos Indirectos	295	325	325	325	325	325
8. Egresos por inversiones en Equipos		75	75	75	75	75
9. Otros egresos						
<b>10. Total de salidas de efectivo (Total Egresos)</b>	<b>470</b>	<b>850</b>	<b>1,225</b>	<b>1,250</b>	<b>1,275</b>	<b>1,325</b>
<b>11. EFECTIVO AL FINAL DEL MES (Saldo Final de Caja)</b>	<b>(20)</b>	<b>(224)</b>	<b>(527)</b>	<b>(529)</b>	<b>(215)</b>	<b>(236)</b>

## PERFIL DEL NEGOCIO

- **PRESENTACIÓN**

Nombre del Negocio:

---

Tipo de empresa:

---

Ubicación del negocio:

---

Productos y/o servicios que negociará

---

---

---

---

---

---

Precios:

---

---

---

---

Forma de venta:

---

---

---

---

Organización del negocio:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Capital inicial requerido:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Fuente/s del capital inicial:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## PLAN DE MERCADEO

- PRODUCTO

CRITERIOS	PRODUCTO, SERVICIO O SERIE DE PRODUCTOS	
	1.	2.
Calidad		
Color		
Tamaño		
Empaque		
Repuestos		
Reparaciones		

CRITERIOS	PRODUCTO, SERVICIO O SERIE DE PRODUCTOS	
	3.	4.
Calidad		
Color		
Tamaño		
Empaque		
Repuestos		
Reparaciones		

• **PRECIO**  
*para fabricantes y operadores de servicios*

**PLAN DE MERCADEO**

	PRODUCTO O SERVICIO	
	1.	2.
Costo		
Cuánto están los clientes dispuestos a pagar		
Precio de la competencia		
Precio		
Motivos para establecer este precio		
Se harán descuentos a los siguientes tipos o clases de clientes		
Motivos para otorgar los descuentos		
Se otorgarán créditos a los siguientes tipos o clases de clientes		
Motivos para otorgar los créditos.		

	PRODUCTO O SERVICIO	
	3.	4.
Costo		
Cuánto están los clientes dispuestos a pagar		
Precio de la competencia		
Precio		
Motivos para establecer este precio		
Se harán descuentos a los siguientes tipos o clases de clientes		
Motivos para otorgar los descuentos		
Se otorgarán créditos a los siguientes tipos o clases de clientes		
Motivos para otorgar los créditos.		