

CBS

Colegio Bautista Shalom



Emprendimiento para la Productividad 1

Contabilidad 1

Primero Básico

Tercer Bimestre

Contenidos

PRODUCTOS QUE NO PAGAN IVA.

- ✓ ¿CÓMO LOS VEHÍCULOS ESTÁN AFECTOS POR EL I.V.A.?

EL ISR.

- ✓ ¿CUÁL ES EL MONTO?
- ✓ LA BASE LEGAL PARA SU APLICACIÓN.
- ✓ ¿CÓMO ES UTILIZADO ESTE IMPUESTO?
- ✓ LOS RÉGIMENES DEL ISR.

EL CONSUMO

- ✓ LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR Y USUARIO.

EMPLEO – DESEMPLEO – SUBEMPLEO

SUELDOS Y SALARIOS

- ✓ NÓMINA DE SALARIOS O LIBRO PLANILLAS.

LOS PRECURSORES DE LA ADMINISTRACIÓN

- ✓ ADMINISTRACIÓN CIENTÍFICA.
- ✓ PRINCIPIOS ADMINISTRATIVOS.
- ✓ FILOSOFÍA ADMINISTRATIVA.

PRORRATEO DE FACTURAS

- ✓ A UN SOLO PRODUCTO.
- ✓ A VARIOS PRODUCTOS.

NOTA: conforme avances en tu aprendizaje, encontrarás ejercicios o laboratorios (según el tema). Cópialos en hojas aparte y resuélvelos. Sigue las instrucciones de tu catedrático(a).

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA.)

El impuesto al Valor Agregado "IVA" es un impuesto general, de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo y se exige con ocasión de las entregas de bienes y prestaciones de servicios que tengan lugar en el ámbito de las actividades empresariales o profesionales, así como en la importación de bienes.

El IVA recae sobre el consumo a través del mismo se gravan la mayoría de las operaciones empresariales o profesionales, que tengan lugar en el territorio.

Es general el impuesto, porque a través del mismo se gravan la mayoría de las operaciones empresariales o profesionales, que tengan lugar en el territorio.

Desde el punto de vista económico, el único y real sujeto del IVA es el consumidor final de un producto o usuario de un servicio.

La ley del IVA de Guatemala establece que la administración, control, recaudación y fiscalización del impuesto corresponde a la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

CARACTERÍSTICAS DEL IVA.

No afecta los costos y gastos de fabricantes, intermediarios y detallistas, y por lo tanto, no es factor que aumente los precios de venta de los fabricantes, intermediarios y detallistas.

- ✓ El IVA. es recuperable para los fabricantes, intermediarios y detallistas.
- ✓ El precio de los bienes o la prestación de servicios debe incluir el IVA según el Artículo 10.
- ✓ Tarifa Única: Los contribuyentes afectos a las disposiciones de esta ley pagarán el impuesto con una tarifa del doce por ciento (12%) sobre la base imponible. La tarifa del impuesto en todos los casos deberá estar incluida en el precio de venta de los bienes o el valor de los servicios.

¿CÓMO SE UTILIZA?

Del 12% que se recauda 3.5% es destinado para el financiamiento de proyectos para la paz y el desarrollo, 1.5% es destinado para financiar gastos sociales en programas y proyectos y el 7% restante es destinado para financiar el presupuesto de la nación.

El Impuesto al Valor Agregado es el impuesto que se paga siempre al efectuar cualquier compra en cualquier establecimiento que venda un producto o servicio.

El procedimiento que se realiza es que en el momento de efectuar una compra el cliente o contribuyente proporciona el número de NIT (Número de Identificación Tributaria, el cual se entrega por parte de la municipalidad al momento en que se obtiene la cédula de vecindad) el cual es ingresado en la factura que el vendedor proporciona. Es muy importante pedir siempre la factura ya que comprueba que el monto de IVA pagado será destinado a lo que corresponde.

PRODUCTOS QUE NO PAGAN I.V.A.

Según la SAT (Superintendencia de Administración Tributaria) existen algunos productos o actividades que no pagan IVA y que están decretados por ley pero con la condición que no excedan la cantidad de Q100.00.

Algunos de estos son la venta al consumidor final, al menudeo, de carnes, pescado, mariscos, frutas y verduras frescas, cereales, legumbres y granos básicos en mercados cantonales y municipales, matrículas de inscripción, colegiaturas y derechos de examen en los centros educativos, sean éstos públicos o privados.

Ejemplo de cálculo:

El precio de un bien sin IVA es de Q.50.00 se multiplica por el 12% el cual es de Q.6.00; el precio total para la venta de este bien es de Q.56.00.

Precio sin IVA	Q.50.00
+ 12%	<u>Q. 6.00</u>
Precio de venta	<u>Q.56.00</u>

El precio de un bien con el IVA incluido es de Q.67.20, para establecer el precio de este bien sin IVA y a la vez conocer el impuesto se hace lo siguiente:

Q.67.20 se divide dentro de 1.12, es igual a Q.60.00 como precio sin IVA este valor se multiplica por el 12% para que nos de Q.7.20 de impuesto.

Precio con IVA Q.67.20
 (-) Q.67.20 / 1.12 = Q.60.00
 60.00 x 12% IVA = Q.7.20

¿CÓMO LOS VEHÍCULOS ESTÁN AFECTOS POR EL IVA?

Referente a la venta de vehículos terrestres como camiones, camionetas, trailers, vehículos familiares, motocicletas,...), se tiene un trato especial en cuanto a la aplicación del respectivo impuesto. Para mejor comprensión a continuación se muestra una tabla que contiene la aplicación del impuesto a pagar y éste se aplica según el modelo y años de uso (del vehículo).

Categoría Modelos del año en curso, del siguiente y del año anterior al año en curso	Vehículos Monto a pagar	Motocicletas Monto a pagar
Del modelo de dos a tres años anteriores al año en curso	12% del precio	12% del precio
Del modelo de cuatro a siete años anteriores al año en curso	Q 500.00	Q 200.00
Del modelo de ocho y más años anteriores al año en curso	Q 100.00	Q 50.00

EJERCICIO 01. Los precios que se dan a continuación, no tienen el IVA incluido, establezca el precio total de las cantidades que se dan a continuación. La primera se da como ejemplo.

No.	Bienes	Precio sin IVA	Multiplicar	+ IVA	Precio con IVA
1.	Un par de zapatos	Q.150.00	X 12%	Q.18.00	Q.168.00
2.	Una moto	Q.27,000.00			
3.	Una escoba	Q.5.00			
4.	Una computadora	Q.20,000.00			
5.	Una caja de chocolates	Q.12.80			
6.	Una silla	Q.300.00			
7.	Una cama	Q.7,300.00			
8.	Una casa	Q.480,000.00			
9.	Un juego de muebles	Q.10,000.00			
10.	Una camisa	Q.65.00			
11.	Agua en lata	Q.3.50			
12.	Un jugo de frutas	Q.2.00			
13.	Un marcador	Q8.80			
14.	Un galón de pintura	Q.68.00			
15.	Un radio	Q.50.00			
16.	Una calculadora	Q.90.00			
17.	Una engrapadora	Q.88.00			
18.	Un vehículo	Q.80,000.00			
19.	Un par de patines	Q.460.00			
20.	Una perforadora	Q.48.40			
21.	Una guitarra	Q.3,300.00			

EJERCICIO 02. Con los datos que se dan a continuación, establezca el precio de los bienes SIN IVA y a la vez determine el IVA.

No.	Bienes	Precio con IVA incluido	Dividir	Precio sin IVA	IVA (12%)
1.	Un pick – up	Q.67,200.00	1.12	Q.60,000.00	Q.7,200.00
2.	Un carro	Q.95,200.00			
3.	Un par de zapatos	Q.476.00			
4.	Un juego de muebles	Q.13,440.00			
5.	Una computadora	Q.20,160.00			
6.	Un lapicero	Q.33.60			
7.	Un lápiz	Q.2.24			
8.	Una canasta	Q.8.96			
9.	Una silla	Q.61.60			
10.	Un radio	Q.1,456.00			
11.	Un diccionario	Q.201.60			
12.	Una calculadora	Q.492.80			
13.	Un componente	Q.6,272.00			
14.	Una lámpara	Q.188.16			
15.	Un lápiz	Q.1.12			
16.	Un borrador	Q.0.67			
17.	10 cámaras	Q.896.00			
18.	10 pantalones	Q.1,344.00			
19.	Un nintendo	Q.18,480.00			
20.	Un disco compacto	Q.106.40			

EL ISR

Impuesto Sobre la Renta.

El ISR lo paga cualquier persona que preste un servicio profesional, así como también los propietarios de negocios, empresas o sociedades y los empleados que ganen más de Q36,000.00 al año.

¿CUÁL ES EL MONTO?

31% sobre la utilidad o 5% sobre las ventas.

LA BASE LEGAL PARA SU APLICACIÓN

Decreto 26-92 del CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA

¿CÓMO ES UTILIZADO ESTE IMPUESTO?

Para mantener al gobierno.

LOS REGÍMENES DEL I.S.R.

En Guatemala, un contribuyente normal tiene dos opciones para pagar su ISR.; la primera es el 5% sobre utilidad bruta y la otra el 31% de utilidad neta, para entender mejor esto se presentan los ejemplos.

Con un poco de matemática se puede llegar a la conclusión de que si las utilidades antes de los impuestos son menores del 16% de la utilidad bruta se utiliza el 31%, en caso contrario se utiliza el 5%.

Ejemplo:

Este es un estado de resultado de una empresa personal. Lo que falta es decidir cuál régimen de ISR es el más apropiado (con cuál pagamos menos).

Ingresos	Q 30,000.00
Costo de productos vendidos	Q 8,000.00
UTILIDAD BRUTA	Q 22,000.00
Gastos operativos	Q 200.00
Gastos de ventas y administrativos	Q 2,500.00
Otros gastos	Q 500.00
UTILIDAD OPERATIVA	Q 18,800.00
Gastos por intereses	Q 133.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	Q 18,667.00

Los dos regímenes son de 5% sobre utilidad bruta o 31% sobre utilidades antes de los impuestos.

Solución:

Si se le aplica el 5% a la utilidad bruta:

$$5\% \times Q 22,000.00 = Q 1,100.00$$

Aplicando el 31% a las utilidades antes de impuestos:

$$31\% \times Q 18,677.00 = Q 5,787.00$$

Por el otro método:

$$16\% \times Q 22,000.00 > Q 18,677.00?$$

NO por lo que lo ideal es el 5%

EJERCICIO 03. Tu catedrático(a), proporcionará los ejercicios debes realizar en relación al ISR.

EL CONSUMO

Consumo es la acción y efecto de consumir o gastar, bien sean productos, bienes o servicios, como la energía, entendiendo por consumir como el hecho de utilizar estos productos y servicios para satisfacer necesidades primarias y secundarias.

El consumo masivo ha dado lugar al consumismo y a la denominada sociedad de consumo.

En términos puramente económicos se entiende por consumo la etapa final del proceso económico, especialmente del productivo, definida como el momento en que un bien o servicio produce alguna utilidad al sujeto consumidor.

En este sentido hay bienes y servicios que directamente se destruyen en el acto del consumo, mientras que con otros lo que sucede es que su consumo consiste en su transformación en otro tipo de bienes o servicios diferentes.

El consumo es siempre el mayor de todos los componentes del gasto. El tipo de consumo determina una clasificación especial de los bienes económicos. Cuando los bienes desaparecen por el acto de consumo no duradero o bienes precaderos, entre ellos se mencionan las verduras, el calzado, frutas,...

También los servicios pueden ser consumidos, como puede darse el caso de los servicios telefónicos, Internet, servicios de transporte colectivo, de energía eléctrica, eventos culturales,...

Cabe destacar que el consumo definitivamente depende de los ingresos que perciba la persona, por lo tanto existe una relación muy estrecha entre el consumo y el ingreso, denominándose a esta relación función del consumo.

La elección racional del consumo: existen diferentes clases de consumidores, si lo vemos desde el punto de vista de los ingresos que se perciben, se considera el caso típico de las personas que no disponen de suficiente dinero ni de tiempo para poder consumir o adquirir todos los productos o servicios que necesita o desearía.

La teoría económica de "racionalidad", asume que el individuo que tiene que tomar decisiones, tiene una función de utilidad completa y consiste en conocer las alternativas entre las que puede elegir, puede calcular el valor esperado de los beneficios que por supuesto debe estar asociada a cada alternativa, y que sin dudar escoge aquella opción que maximiza su utilidad esperada.



LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR Y USUARIO

Artículo 1. Objeto: esta ley tiene por objeto promover divulgar y defender los derechos de los consumidores y usuarios, establecer las infracciones, sanciones y los procedimientos aplicables en dicha materia. Las normas de esta ley son tutelares de los consumidores y usuarios y constituyen un mínimo de derechos y garantías de carácter irrenunciable, de interés social y de orden público.

Artículo 2 ámbitos de aplicación. Están sujetos a las disposiciones de esta ley todos actos jurídicos que se realicen entre proveedores y consumidores y/o usuarios dentro del territorio nacional; se aplicara a todos los agentes económicos, se trate de personas naturales o jurídicas. Lo normado en leyes especiales, así como en los servicios públicos con legislación específica y cuya actuación sea controlada por los órganos que la misma contemple, se regirán por esas normas, aplicándose esta ley en forma supletoria.



Esta ley no es aplicable: a los servicios personales prestados en virtud de una relación laboral, ni a los servicios profesionales o técnicos para cuyo ejercicio se requiera tener título facultativo.

Artículo 3 definiciones: para los efectos de esta ley se entenderá por:

- a) Anunciante: proveedor que mediante publicidad se propone ilustrar al público sobre la naturaleza, características propiedades o atributos de los bienes o servicios cuya producción, intermediación o prestación constituyen el objeto de su actividad.
- b) Bienes: son las cosas que por sus características pueden ser apropiables y enajenables.
- c) Consumidor: persona individual o jurídica de carácter público o privado, nacional o extranjera, que en virtud de cualquier acto jurídico oneroso o por derechos establecidos, adquiere, utilice o disfrute bienes de cualquier naturaleza.
- d) Contratos de adhesión: es aquel cuyas condiciones son establecidas unilateralmente por el proveedor, sin que el consumidor o el usuario pueda discutir o modificar su contenido en el momento de contratar.
- e) Oferta: práctica comercial transitoria, consiste en el ofrecimiento al público de bienes o servicios a precios más bajos que los habituales en el respectivo establecimiento.

Artículo 4. Derechos de consumidores y usuarios. Sin perjuicio de los establecidos en otras leyes, son derechos básicos de los consumidores y usuarios:

- a) La protección a su vida, salud y seguridad en la adquisición, consumo y uso de bienes y servicios.
- b) La libertad de elección del bien o servicio.
- c) La libertad de contratación.
- d) La información veraz, suficiente, clara y oportuna sobre los bienes y servicios indicando además si son nuevos, usados o reconstruidos, así como también sobre sus precios, características, cualidades, contenido y riesgos que eventualmente pudieren presentar.
- e) La reparación, indemnización, devolución de dinero o cambio del bien por incumplimiento de lo convenido en la transacción y las disposiciones de ésta y otras leyes o por vicios ocultos que sean responsabilidad del proveedor.

- f) La reposición del producto o, en su defecto, a optar por la bonificación de su valor en la compra de otro o por la devolución del precio que se haya pagado en exceso, cuando la calidad o cantidad sea inferior a la indicada.
- g) La sostenibilidad de precios con el que se oferte, promocióne, publicite o marque el producto en el establecimiento comercial respectivo.
- h) La devolución al proveedor de aquellos bienes que éste le haya enviado sin su requerimiento previo. En este caso el consumidor o usuario no está obligado a asumir responsabilidad ni efectuar pago alguno, salvo si se comprueba que el consumidor o usuario ha aceptado expresamente el envío o entrega del bien o lo ha utilizado o consumido.
- i) Recibir educación sobre el consumo y uso adecuado de bienes o servicios que le permita conocer y ejercitar sus derechos y obligaciones.
- j) Utilizar el libro de quejas o el medio legalmente autorizado por la Dirección de atención y asistencia al Consumidor, para dejar registro de su disconformidad con respecto a un bien adquirido o un bien contratado.

EMPLEO – DESEMPLEO – SUBEMPLEO

La palabra del concepto de empleo es polisémica (que tiene varios significados). Su etimología se remonta al latín, en particular la del verbo emplear, que proviene de implicare. Empleo es la acción y efecto de emplear, y emplear significa, en primer lugar, utilizar algo para cumplir alguna función, como sinónimo de usar. Sin embargo, la acepción más utilizada apunta a dar trabajo a otra persona, es decir, ofrecerle y garantizarle una función de trabajo a partir de un contrato negociado: se afirma que el acto de dar empleo deberá satisfacer a ambas partes, en la medida que una otorga su fuerza de trabajo y la otra la utilizará para conseguir productividad y así obtener renta, a cambio de una remuneración conocida como **salario**.

Un empleo es un trabajo, una ocupación o un oficio. En este sentido, como empleo puede denominarse toda aquella actividad donde una persona es contratada para ejecutar una serie de tareas específicas, a cambio de lo cual percibe remuneración económica.

Como tal, un empleo puede ejercerse amparado en la celebración de un contrato formal o de hecho con una entidad empleadora, la cual se compromete a pagar, a cambio de los servicios del trabajador, un salario o contraprestación en dinero.

Para los fines de los medidores económicos, la población que posee un empleo se denomina **población ocupada o activa**, que es la que se encuentra desempeñando efectivamente un trabajo a partir de cual recibe beneficios económicos. Mientras que, por otra parte, la **tasa de empleo** es aquella que se encarga de determinar la cantidad de personas en edad de trabajar que se encuentran realmente empleadas.

Desempleo es paro forzoso. La palabra desempleo está formada por el sufijo “des” que significa “privación o alejamiento”. Lo opuesto al empleo es el desempleo, es decir, personas en edad de trabajar que se encuentran en paro forzoso, al margen de cualquier actividad productiva y, en consecuencia, sin ingresos propios. Desempleo, desocupación, cesantía o paro, en el mercado de trabajo, hace referencia a la situación del ciudadano que carece de empleo y, por lo tanto, de salario. Por extensión es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar -población activa- carece de un puesto de trabajo. Desempleo es lo contrario de empleo, por ende, se refiere a la situación del trabajador que carece de empleo y de salario. El desempleo se caracteriza por contar con población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar, es lo que se conoce como población activa, que carece de un puesto de trabajo.

Asimismo, no debemos de olvidar que existen gobiernos que otorgan subsidios a todas las personas que se encuentran en desempleo, estas ayudas económicas son dadas en relación a la cantidad que la persona descontó en su periodo activo y su situación actual.

El desempleo se debe de entender como un fenómeno social producto de la crisis económica y las medidas de ajuste, la cual ocasionan que baje la demanda de trabajadores, aumente la inseguridad de inversiones generando menos empresas y, por lo tanto, menos empleos disponibles. En virtud de ello, es de suma importancia que el Estado realice una planificación económica que impulse el crecimiento de la economía.

El desempleo ocasiona a la sociedad tanto un costo económico como social. El costo económico corresponde a todo lo que se deja de producir y que será imposible de recuperar, esto no solo incluye los bienes que se pierden por no producirlos sino también una cierta degradación del capital humano, que resulta de la pérdida de destrezas y habilidades.

Por otro lado, el costo social abarca la pobreza y miseria humana las privaciones e inquietud social y política que implica el desempleo en grandes escalas. Las personas sometidas a una ociosidad forzosa padecen frustración, desmoralización y pérdida del amor propio.

Aunque este costo social es muy difícil de medir es objeto de una profunda y general preocupación por el impacto que tiene en la sociedad.

La **tasa de desempleo** se calcula como el número de desempleados divididos por la población activa y, se expresa en forma de porcentaje. Se debe de aclarar que la **población activa** comprende a todos los individuos ocupados y desempleados.

El **desempleo estacional** es un nivel elevado de desempleado que ocurre en una época del año, por ejemplo: los agricultores en la época de invierno carecen de trabajo, los empleados de parques de atracciones sufren de desempleo en la época de invierno, etcétera.

Como **empleo formal** se denomina aquel que se encuentra formalizado mediante la celebración de un contrato de trabajo entre el trabajador y el empleador, y se ajusta a los requerimientos de ley, lo cual involucra pago de impuestos, seguridad social, prestaciones, etc. Como tal, puede ejercerse tanto en el sector público como en el privado, y forma parte de las estadísticas oficiales. Resumiendo: El empleo formal es aquel que proporciona el Estado o la iniciativa privada; tributa al estado, es sujeto de estadística, es legal y reúne al sector público y al sector privado moderno, generalmente cubiertos por sistemas de protección.

El **empleo informal**, por otro lado, es un sector de la economía que se encuentra al margen del control tributario, y que comprende la actividad laboral de trabajadores independientes, como vendedores ambulantes, trabajadoras del servicio doméstico, limpia vidrios, etc. Como tal, un empleo informal no cuenta con la protección que estipula la ley para las relaciones laborales, de modo que son empleos sin protección social por parte del Estado y que no brindan estabilidad económica para los trabajadores. Dependiendo de la legislación de cada país, un trabajo informal puede ser ilegal aun cuando no realice actividades directamente ilícitas, así como también existen trabajos informales considerados ilícitos, como la venta de piratería o el tráfico de drogas o de armas agrupa a los trabajadores/as independientes no profesionales, a los microempresarios/as y al servicio doméstico. Resumiendo: Tradicionalmente, las actividades informales se han caracterizado por falta de protección social y menor estabilidad que la proporcionada por los empleos formales aunque no realice actividades ilícitas puede anclar en la ilegalidad (vendedor ambulante, por ejemplo, distribuidores de piratería, chicleros, cuida carro, limpiaparabrisas...

Como **empleo temporal** se denomina aquel en que se contratan los servicios de una persona durante un periodo de tiempo determinado. En algunos países, de hecho, existen empresas dedicadas exclusivamente a contratar trabajadores para empleos temporales, en dicho caso, el trabajo temporal supone la celebración de un contrato entre las tres partes: trabajador, agencia de trabajo temporal y empleador.

El **empleo fijo**, por su parte, es aquel en que una persona es contratada de manera indeterminada para ejercer determinadas funciones dentro de una empresa.

Como **empleo de medio tiempo** se denomina aquel en que se contrata a una persona para que ejecute una serie de funciones únicamente durante la mitad de la jornada usual de trabajo. Este tipo de empleos son típicos de aprendices, pasantes o estudiantes, que compatibilizan su actividad laboral con sus estudios para ganar un poco de experiencia y algunos ingresos extra. Por su parte, el **empleo de tiempo completo** es aquel donde la persona es contratada para que realice un conjunto de labores durante la totalidad de la jornada laboral. El empleo de tiempo completo es el que demanda alrededor de ocho horas de trabajo, lo que se supone que es el máximo tiempo que una persona debe trabajar, a fin de preservar su salud física, mental y emocional. El de medio tiempo será el que demande de cuatro a seis horas. Algunas personas por diversos motivos combinan dos trabajos de medio tiempo.

El **subempleo** es la situación que se produce cuando una persona no está capacitada para una determinada ocupación, cargo o puesto de trabajo, está ocupada plenamente y toma trabajos menores en los que generalmente se gana poco. Uno de los "trabajos del subempleo" es la venta callejera no regulada. Resumiendo: Es cuando una persona capacitada para una determinada ocupación, cargo o puesto de trabajo opta por tomar trabajos menores en los que generalmente se gana poco. En caso de personas que no trabajan un número mínimo de horas a la semana o que lo hacen sólo de modo esporádico, sin suficiente regularidad Ejemplo claro son profesionales con nivel licenciatura o maestría concluidas que terminan vendiendo enciclopedias, de cajeros o simples dependientes de mostrador, a causa de la fuerte competencia y la alta tasa de desempleo

La situación de las sociedades con respecto al empleo, o sea si las personas en edad productiva, consiguen o no trabajo, luego de emprender su búsqueda, es uno de los índices que mide su desarrollo. Los países más evolucionados tienden al pleno empleo, o sea, a que la oferta y la demanda laboral se correspondan. En países subdesarrollados abunda el desempleo, mano de obra ofrecida, pero que no consigue trabajar, o el subempleo, donde personas capacitadas, deben conformarse con realizar trabajos de menor jerarquía o trabajar menos horas que las que necesitan o desean. En estos estados es muy habitual la existencia de empleos donde los trabajadores no gozan de los beneficios de las leyes laborales, como seguro social, aguinaldo, vacaciones pagadas.

No todos los que emplean su fuerza de trabajo lo hacen para otros. Hay personas que lo hacen para su propio beneficio, llamándose esta forma **autoempleo**, donde el uso de su propia fuerza de trabajo, le proporciona ganancias, o a veces, pérdidas, ya que esta actividad de trabajadores autónomos les lleva aparejada la idea de riesgo. Los asalariados, que ponen su fuerza de trabajo para que sea empleada por otro u otros, no tienen riesgo, pues reciben a cambio una **retribución** por sus servicios, aunque salvo en trabajos de jerarquía los asalariados no pueden aspirar a grandes sueldos. Resumiendo: autoempleo es la actividad de una persona que trabaja para sí misma de forma directa en unidades económicas (un comercio, un oficio o un negocio) de su propiedad, que las dirige, gestiona y que obtiene ingresos de las mismas. Es una alternativa al mercado laboral cuando quien necesitando empleo y no le es posible o no desea encontrar un empleador, se convierte en **emprendedor**. El auto empleado crea su propio puesto de trabajo (empleado), utilizando su ingenio, su capital y su esfuerzo para generar oferta de trabajo, y a medida que pase de ser un emprendedor a ser un empresario, con el tiempo puede convertirse en un generador de empleo (empleador) para más gente. Bajo la etiqueta de autoempleo suele incluirse ser un trabajador autónomo, contratado por honorarios o por su nivel de especialización (asesor, consulto...). Así también la creación de nuevas empresas como fuentes de trabajo para sus accionistas, especialmente en el caso de pymes y franquicias.

El empleo podrá ser **registrado o no registrado**, según esté o no inscripto dentro de la normativa que establecen los Estados. Aunque pueda parecer una cuestión burocrática, el hecho de estar registrado es la única forma de adquirir todos los derechos que el Estado le da al trabajador, incluidos los convenios colectivos donde se establecen las remuneraciones para las distintas funciones.

Será **calificado** cuando se genere como resultado de tener todas las herramientas apropiadas para utilizarlo de manera eficiente (tecnología, técnica y formación), y será no calificado cuando carezca de esos elementos.

No toda la población de un país constituye su fuerza de trabajo, ya que no todos están en capacidad de trabajar o no todos desean laborar. Entonces es necesario dividir la población total de un país (o región) en dos grupos:

- ✓ La población en edad para trabajar.
- ✓ La población que no tiene edad para trabajar ya que es demasiado joven para laborar.

Sin embargo, no todos los miembros de la población en edad para trabajar desean trabajar. Algunas personas deciden dedicarse a su hogar, a estudiar u otras actividades. Estas personas pueden tener edad para trabajar pero no desean hacerlo, así que tampoco forman parte de la fuerza de trabajo o población activa. Tampoco se incluyen en la fuerza de trabajo a aquellas personas que por algún tipo de enfermedad u otro tipo de impedimento no pueden trabajar. Puede decirse entonces que la población en edad para trabajar puede ser separada en dos grandes grupos:

- ✓ La población económicamente activa.
- ✓ La población no activa.

SUELDOS Y SALARIOS

El Código De Trabajo señala que todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo y en el Artículo 88 indica que Salario o sueldo es la retribución que el patrono debe pagar al trabajador en virtud del cumplimiento del contrato de trabajo o de la relación de trabajo vigente entre ambos. Salvo las excepciones legales, todo servicio prestado por un trabajador a su respectivo patrono, debe ser remunerado por éste.

El cálculo de esta remuneración, para el efecto de su pago, puede pactarse:

1. por unidad de tiempo (por mes, quincena, semana, día u hora);
2. por unidad de obra (por pieza, tarea, precio alzado o a destajo); y
3. por participación en las utilidades, ventas o cobros que haga el patrono, pero en ningún caso el trabajador deberá asumir los riesgos de pérdidas que tenga el patrono.

El Artículo 89 señala que para fijar el importe del salario en cada clase de trabajo, se deben tomar en cuenta la intensidad y calidad del mismo, clima y condiciones de vida. A trabajo igual, desempeñado en puesto y condiciones de eficiencia y antigüedad dentro de la misma empresa, también iguales, corresponderá salario igual, el que debe comprender los pagos que se hagan al trabajador a cambio de su labor ordinaria. En las demandas que entablen las trabajadoras relativas a la discriminación salarial por razón de sexo, queda el patrono obligado a demostrar que el trabajo que realiza la demandante es de inferior calidad y valor.

El Artículo 90 dice que el salario debe pagarse exclusivamente en moneda de curso legal. Se prohíbe pagar el salario, total o parcialmente, en mercadería, vales, fichas, cupones o cualquier otro signo representativo con que se pretenda sustituir la moneda. Las sanciones legales se deben aplicar en su máximo cuando las órdenes de pago sólo sean canjeables por mercaderías en determinados establecimientos.

Es entendido que la prohibición que precede no comprende la entrega de vales, fichas u otro medio análogo de cómputo del salario, siempre que al vencimiento de cada período de pago el patrono cambie el equivalente exacto de unos u otras en moneda de curso legal. El monto del salario debe ser determinado por patronos y trabajadores, pero no puede ser inferior al que se fije como salario mínimo. El salario debe pagarse directamente al trabajador o a la persona de su familia que él indique por escrito o en acta levantada por una autoridad de trabajo.

Todo patrono que ocupe permanentemente a diez o más trabajadores, debe llevar un libro de salarios autorizado y sellado por el Departamento Administrativo del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, el que está obligado a suministrar modelos y normas para su debida impresión.

Todo patrono que ocupe permanentemente a tres o más trabajadores, sin llegar al límite de diez, debe llevar planillas de conformidad con los modelos que adopte el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

Los patronos deben consignar en sus libros de salarios o planillas, separado de lo que se refiera a trabajo ordinario, lo que paguen a cada uno de los trabajadores por concepto de trabajo extraordinario.

NÓMINA DE SALARIOS O LIBRO PLANILLAS

Es un libro que registra y controla el salario pagado a los trabajadores que prestan sus servicios en los negocios. Es obligatorio cuando la empresa tiene 3 empleados o más, debiendo autorizarlo en la Inspección General de Trabajo Sección Salarios, llevando un libro de salarios o bien hojas movibles que tendrán que ser igual al rayado que proporciona la inspección. También puede llevarse en computadora (electrónico). Se utiliza cuando el salario es pagado en forma mensual. El libro de planillas es un libro auxiliar y obligatorio en las empresas mercantiles que utilizan varios trabajadores.

El manejo de este libro es importante y especial. La persona que lo maneja debe tener cuidado al determinar el salario a pagar, operar los descuentos a que está afecto según ley y otros que determine el empresario y los trabajadores, y determinar salario extraordinario (Horas extras). Los descuentos de ley: Cuota laboral IGSS; Impuesto Sobre la Renta (ISR), IRTRA, INTECAP, otras deducciones: pago a cuenta de préstamos hechos a la empresa, descuentos judiciales...

Descuento.	Concepto.	Descripción.
4.83%	Cuota laboral IGSS.	Esta cuota la aporta el trabajador, se calcula este descuento cuando se le paga el sueldo o salario total, incluyendo horas extras y comisiones.
10.67%	Cuota Patronal (IGSS).	Esta cuota la paga la empresa, y se calcula sobre el total de los sueldos ordinarios, extraordinarios y comisiones.
1%	Cuota Patronal (IRTRA).	Esta cuota la paga la empresa, y se calcula sobre el total de los sueldos ordinarios.
1%	Cuota Patronal (INTECAP).	Esta cuota la paga la empresa, y se calcula sobre el total de los sueldos ordinarios.

Bonificación: el Decreto 37 – 2001 del Congreso de la República de Guatemala, artículo 1 indica que se crea a favor de todos los trabajadores del sector privado del país cualquiera que sea la actividad en que se desempeñen, una bonificación incentivo de DOSCIENTOS CINCUENTA QUETZALES (Q.250.00) que deberán pagar sus empleadores junto al sueldo mensual devengado.

Ejemplo:

El Almacén "Buena Fe", propiedad del señor Allan Brito, tiene el siguiente personal en el periodo del 1 al 30 de abril del presente año. Con los datos, calcule el sueldo líquido de cada uno de los trabajadores, registrando además la Bonificación Incentivo; así como los descuentos de la cuota laboral del IGSS.

No.	Nombre	Días trabajados	Cargo	Sueldo Mensual
1	Oscar Leal	30	Contador general	Q.3,000.00
2	Ramiro de León	30	Auxiliar de contabilidad	Q.2,500.00
3	Sara Monterroso	30	Secretaria	Q.2,400.00
4	Jorge Medrano	15	Mensajero	Q.1,500.00
5	Porfirio Días	30	Cobrador	Q.1,500.00
6	Ana Castro	20	Recepcionista	Q.2,000.00
7	Álvaro Ramírez	30	Vendedor	Q.1,800.00
8	Luis López	30	Vendedor	Q.1,800.00

EJEMPLO DE CÁLCULO

Sueldo completo al mes:

Oscar Leal: 30 días	Q.3,000.00
(-) 4.83% IGSS	<u>Q. 144.90</u>
Salario Líquido	Q.2,855.10
(+) Bonificación incentivo	<u>Q. 250.00</u>
Salario Líquido a Recibir	<u>Q.3,105.10</u>

Sueldo de mes incompleto:

Ana Castro: 20 días (Q.2,000.00/30) 20 días	Q.1,333.30
(-) 4.83% IGSS	<u>Q. 64.40</u>
Salario Líquido	Q.1,268.90
(+) Bonificación Incentivo (Q.250.00/30) 20 días	<u>Q. 166.70</u>
Sueldo Líquido a Recibir	<u>Q.1,435.60</u>

		Almacén Buena Fe										Planilla de sueldos y salarios							
												Periodo del 1 al 30 de abril de 2013							
No.	Nombre	Cargo	Sueldo Ordinario	Sueldo Extraordinario	comisiones	Total Bruto	IGSS	ISR	Otros	Descuentos	Total	Salario Líquido	Bonificación	Líquido a Recibir	Firma				
1	Oscar Leal	Contador general	Q 3.000,00			Q 3.000,00	Q 115			Q 115	Q 2.885,00	Q 250,00	Q 250,00	Q 3.135,00					
2	Ramiro de León	Auxiliar de contabilidad	Q 2.500,00			Q 2.500,00	Q 120,80			Q 120,80	Q 2.379,20	Q 250,00	Q 250,00	Q 2.629,20					
3	Sara Monterroso	Secretaria	Q 2.400,00			Q 2.400,00	Q 115,90			Q 115,90	Q 2.284,10	Q 250,00	Q 250,00	Q 2.534,10					
4	Jorge Medrano	Mensajero	Q 750,00			Q 750,00	Q 36,20			Q 36,20	Q 713,80	Q 125,00	Q 125,00	Q 838,80					
5	Ana Castro	Recepcionista	Q 1.333,30			Q 1.333,30	Q 64,40			Q 64,40	Q 1.268,90	Q 166,67	Q 166,67	Q 1.435,57					
	Total		Q 9.983,30			Q 9.983,30	Q 452,20			Q 452,20	Q 9.531,00	Q 1.041,67	Q 1.041,67	Q 10.572,67					
	Sala de ventas																		
6	Porfirio Días	Cobrador	Q 1.500,00			Q 1.500,00	Q 72,45			Q 72,45	Q 1.427,55	Q 250,00	Q 250,00	Q 1.677,55					
7	Alvaro Ramírez	Vendedor	Q 1.800,00			Q 1.800,00	Q 86,94			Q 86,94	Q 1.713,06	Q 250,00	Q 250,00	Q 1.963,06					
8	Luis López	Vendedor	Q 1.800,00			Q 1.800,00	Q 86,94			Q 86,94	Q 1.713,06	Q 250,00	Q 250,00	Q 1.963,06					
	Total		Q 5.100,00			Q 5.100,00	Q 246,33			Q 246,33	Q 4.853,67	Q 750,00	Q 750,00	Q 5.603,67					

EJERCICIO 04. Con los siguientes datos, realice una planilla de sueldos y salarios correspondiente al mes de abril del presente año de la empresa "Más por menos" propiedad de la señora Vivi Gaitán.

No.	Nombre	Días trabajados	Cargo	Sueldo mensual
1	Verónica Castro	30	Gerente general	Q.2,800.00
2	Cristian Castro	30	Contador	Q.1,500.00
3	Dolores de cabeza	30	Secretaría	Q.800.00
4	Álvaro Torres	18	Mensajero	Q.600.00
5	Enrique Iglesias	30	Gerente de ventas	Q.2,000.00
6	Tony Camargo	28	Vendedor	Q.1,800.00
7	Daniel Santos	12	Vendedor	Q.1,500.00

EJERCICIO 05. Con los datos que se dan a continuación elabore una planilla de sueldos y salarios correspondientes al mes de marzo del presente año, de la empresa "El Quetzal" propiedad de Mariela Hernández.

No.	Nombre	Días trabajados	Cargo	Sueldo mensual
1	Sergio Marroquín	30	Gerente general	Q.1,950.00
2	Pedro López	30	Subgerente	Q.1,850.00
3	Verónica Castro	20	Secretaría	Q.1,500.00
4	Manuel de la cruz	25	Contador	Q.1,500.00
5	Isidro Zarco	30	Gerente de ventas	Q.1,800.00
6	Eduardo Zarco	22	Subgerente de ventas	Q.1,650.00
7	Eduardo Acevedo	20	Vendedor	Q.1,200.00
8	Aníbal Vargas	30	Vendedor	Q.1,200.00
9	Mario Bordón	10	Vendedor	Q.1,200.00
10	Sonia López	20	Secretaria de ventas	Q.900.00
11	Juan Manuel Pérez	30	Mensajero	Q.700.00
12	Manuel Alejandro G.	20	Conserje	Q.600.00

LOS PRECURSORES DE LA ADMINISTRACIÓN

El ser humano por naturaleza está en constante evolución y adaptación, que él mismo marca sus pautas consciente e inconscientemente para irse superando y que gracias al intelecto de éste puede ir generando nuevas teorías o modelos los cuales van mostrando una bitácora de su superación y la evolución de su pensamiento.

Las principales aportaciones como bases de los temas, calidad y administración y las cuales se han adaptado a las exigencias del mundo actual, aplicándose prácticamente a todas las áreas donde interviene y está presente el ser humano.

ADMINISTRACIÓN CIENTÍFICA

Encontramos a Frederick Winslow Taylor, considerado el padre de la *Administración Científica*.

Las experiencias de Taylor en Midvale, fábrica siderúrgica donde trabajó, lo llevaron a definir las pautas para mejorar la eficiencia en la producción. Él analizó científicamente el trabajo que realizaban y mediante su observación comenzó a poner a la persona correcta en el puesto correcto, con las herramientas y el equipo correcto y logró que el trabajador siguiera exactamente sus instrucciones y motivándolo con un incentivo económico. Hizo pruebas en diversos puestos y observó una mejora.

Taylor argumentó que sus cuatro principios de administración científica traerían la prosperidad tanto a los trabajadores como a los gerentes. Los cuatro principios de administración científica son:

- Planeación: Reemplazar el antiguo método empírico por un método científico para realizar el trabajo.
- Preparación: Selección científicamente a los mejores trabajadores y capacitarlos.

- c. Control: Asegurarse de que todo el trabajo se realice de acuerdo con los principios de la ciencia que se desarrolló.
- d. Ejecución: Asignar funciones y repartir la responsabilidad casi por igual entre la gerencia y los trabajadores. La gerencia asume todo el trabajo para el que está más capacitada que los trabajadores.

Taylor cuenta con un enfoque más dirigido hacia la productividad, considerando al obrero como la extensión de una máquina y se dedica más hacia el estudio de tiempos y movimientos de una empresa.

PRINCIPIOS ADMINISTRATIVOS

Henry Fayol como Ingeniero Civil en Minas, desempeñó su profesión en las minas del grupo minero y metalúrgico llamado Sociedad Anónima Commentry Fourchambault. En donde llegaría a ser el Gerente General.

Fayol considera que la administración es una actividad común de todos los seres humanos, ya que se lleva a cabo en cualquiera los ámbitos en el que éste se encuentre, en empresas, gobiernos e incluso el hogar. Además considera que la administración es un conjunto universal de funciones donde se incluye la planeación, organización, dirección, coordinación y control por lo que concibe a la organización como un todo.

Fayol dividió las operaciones industriales y comerciales en seis grupos:

- a. Funciones Técnicas: Relacionadas con la producción de bienes o de servicios de la empresa.
- b. Funciones Comerciales: Relacionadas con la compra, venta e intercambio.
- c. Funciones Financieras: Relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales.
- d. Funciones de Seguridad: Relacionadas con la protección y preservación de los bienes de las personas.
- e. Funciones Contables: Relacionadas con los inventarios, registros balances, costos y estadísticas.
- f. Funciones Administrativas: Relacionadas con la integración de las otras cinco funciones. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa, siempre encima de ellas.

Fayol comienza a dar las pautas del organigrama donde pone a la cabeza en la gerencia general todas las funciones administrativas, las cuales dirigen a toda la organización. Otra aportación de Fayol son sus 14 principios de la administración donde sistematiza el comportamiento gerencial de cualquier organización.

1. División del trabajo: especialización de las tareas de las personas para aumentar la eficiencia.
2. Autoridad y responsabilidad: El gerente es la autoridad tiene el derecho de dar órdenes y el poder de esperar obediencia de los empleados; la responsabilidad es una consecuencia natural de la autoridad e implica el deber de rendir cuentas. Ambas deben estar equilibradas entre sí.
3. Disciplina: obediencia, dedicación, energía, comportamiento y respeto de las normas establecidas.
4. Unidad de mando: cada empleado debe recibir órdenes de un solo superior. Es el principio de la autoridad única.
5. Unidad de dirección: asignación de un jefe y un plan a cada grupo de actividades que tengan el mismo objetivo.
6. Subordinación de los intereses individuales a los generales: los intereses generales deben estar por encima de los intereses particulares.
7. Remuneración del personal: debe haber, en cuanto retribución, satisfacción justa y garantizada para los empleados y para la organización.
8. Centralización: concentración de la autoridad en la cúpula jerárquica de la organización.
9. Cadena escalar: línea de autoridad que va del escalón más alto al más bajo. Es el principio de mando.
10. Orden: debe existir un lugar para cada cosa y cada cosa debe estar en su lugar, es el orden material y humano.
11. Equidad – Justicia: amabilidad y justicia para conseguir la lealtad del personal.
12. Estabilidad del personal: la rotación tiene un impacto negativo en la eficiencia de la organización. Cuanto más tiempo permanezca una persona en un cargo, tanto mejor para la empresa.
13. Iniciativa: capacidad de visualizar un plan y asegurar personalmente su éxito.
14. Espíritu de equipo: la armonía y unión entre las personas constituyen grandes fortalezas para la organización.

Estos principios de la administración son los que más han regido en la forma de administrar a las empresas.

FILOSOFÍA ADMINISTRATIVA

La *Filosofía Administrativa* propia de Henry Ford, se fundaría sobre los siguientes tres principios básicos:

1. **Principio de Intensificación:** consiste en disminuir el tiempo de producción con el empleo inmediato de los equipos y de la materia prima y la rápida colocación del producto en el mercado.
2. **Principio de Economicidad:** consiste en reducir al mínimo el volumen de materia prima en transformación.
3. **Principio de Productividad:** consiste en aumentar la capacidad de producción del hombre en el mismo período (productividad) mediante la especialización y la línea de montaje.

Las técnicas de Ford, aplicadas a la producción y las formas como ejerció su ideología directoral en la fábrica y en la sociedad extrafabril, en resumen, fueron las siguientes (*Quiroz, p.79*):

1. **A diferencia de Taylor, Henry Ford fundó su sistema en el de pago de altos salarios y en la producción masiva.**

Los altos salarios tenían para él dos finalidades: la adecuación de los trabajadores a la nueva organización del trabajo —menos calificado, monótono y repetitivo—, y, al mismo tiempo, la ampliación del mercado del automóvil, incluyendo a sus propios obreros como consumidores potenciales, lo que significaba un uso del salario como inversión. Ford decía: “la demanda no crea; debe ser creada”.

2. **Henry Ford concebía la producción como un ciclo que unía todos los momentos que la integraban — producción, circulación, distribución y consumo—.**

Debido a ello, tendió a organizar y controlar las condiciones de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo. Por eso procuraba controlar no sólo la vida del trabajador en la fábrica, sino también su existencia fuera de ella: su “tiempo libre”.

3. **Como buen “racionalizador científico” de operaciones y conocedor de la dinámica de la producción, Henry Ford emprendería una verdadera batalla contra la movilidad del obrero en la fábrica y la discontinuidad entre las operaciones.**

Como Taylor, fijaría al obrero al puesto de trabajo y le restringiría al máximo su área de operación. A este respecto, Ford afirmaba que “cada metro cuadrado produce gastos que es necesario reducir. A cada hombre y a cada máquina se le da hasta la última pulgada de espacio necesaria, pero ni una, o en todo caso ni un pie cuadrado, de más: ‘nuestros talleres no son jardines públicos’”, declaraba.

4. **Henry Ford lograría la desarticulación del trabajo mediante la introducción de la cadena de montaje en el ensamble del auto.**

Al crear con ello un ejército de trabajadores descalificados o especialistas en una sola tarea; un contingente de obreros destinados a repetir la misma operación; obreros pertenecientes al “nuevo artesanado del fordismo”.

PRORRATEO DE FACTURAS

Este cálculo de facturas especialmente las que provienen del extranjero, cuando el comerciante recibe mercaderías de su proveedor, el costo de la misma no está constituido solamente por el precio de origen. Sino también intervienen ciertos gastos aumentando el costo.

Estos gastos se relacionan con:

- a) Importe de la factura (impuestos,...)
- b) Peso de la mercadería (fletes, acarreos,...)

Y el reparto de distribución de los gastos ocasionados por las mercaderías amparadas por la factura se llama prorrateo de facturas.

Prorrateo es la cuarta parte que cada artículo fabricado debe absorber por este elemento. Su ciclo contable comienza con el pago de los rubros que lo integran y que se imputan a cada cuenta en particular.

EJERCICIO 06. Busca el significado o definición de los siguientes términos. Escribe cada uno de ellos o exponlos en tu clase virtual.

- ✓ Precio de Compra.
- ✓ Precio de Costo.
- ✓ Gastos Sobre el Valor de la Factura.
- ✓ Peso Bruto.
- ✓ Tara.
- ✓ Peso Neto.
- ✓ Peso Legal.
- ✓ Precio CIF.
- ✓ Peso FOB.

A UN SOLO PRODUCTO

Ejemplo: una factura ampara 350 quintales de cemento cuyo valor es de Q 38.00 el quintal y se paga por empaque Q 0.20 por quintal; por acarreo Q 180.00 y por gastos varios Q 82.00 ¿Cuál será el precio costo y a cuánto debe venderse el quintal para tener una ganancia del 25%.

Procedimiento:

Total facturas	Q 38.00 * 350 =	Q 13,300.00
Empaque	Q 0.20 * 350 =	Q 70.00
Acarreo		Q 180.00
Gastos varios		Q 82.00 +
Total		Q 13,632.00

Precio quintal (total / cantidad de quintales).

$$Q 13,632.00 / 350 = 38.95$$

Para determinar el precio total con la ganancia deberá tomar en cuenta precio individual más el porcentaje de ganancia así: $Q 38.95 * 25\% = 9.74$.

Precio total $Q 38.95 + 9.74 = Q 48.69$ precio venta quintal.

A VARIOS PRODUCTOS

Ejemplo: una factura ampara la compra 144 televisores a color de 21' con valor de Q 2,005.00 cada uno y 48 televisores de 14' con valor de Q 1,500.00 cada uno.

Las facturas de gasto fueron seguro Q 12,000.00.

Comisión Q 3,000.00.

Impuestos aduanero Q 12,500.00.

Transporte Q 6,000.00.

Cant.	Productos	costo	precio FOB	gastos	Cif	IVA	precio total
144	televisores de 21'	2005	288,720	26,813.37	315,533.37	37,864	353,397.37
48	televisores de 14'	1500	72,000	6,686.63	78,686.63	9,442.40	88,129.03
			360,720	33,500	394,220	47,306.4	441,526.40
precio individual	(10%) margen ganancia	precio venta					
2,454.15	245.42	2,699.57					
1,836.02	183.60	2,019.62					

Se necesita determinar precio venta con un margen de ganancia del 10%.

- Gasto = suman todos los valores y luego se reparten al total de la factura.

(Precio FOB) Q 33,500.00 luego se opera $Q\ 33,500.00 / Q\ 360,720.00 = 0.0929$

Luego el cociente * precio FOB =

- IVA 12% sobre el Cif
- Precio total = Cif más IVA
- Precio individual = total entre unidades
- Margen ganancia = total precio individual * % o precio de ganancia
- Precio venta = precio individual más precio de ganancia

EJERCICIO 07. En el espacio en blanco en su libro de trabajo. Una factura ampara la compra de 4690 quintales de avena cuyo valor es de Q 435.00 el quintal y se paga por empaque en costales a razón de Q 0.85 por quintal por acarreo Q 5.00 por quintal y por gastos diversos Q 350.00 ¿Cuál fue el precio de costo y a cuánto debe venderse el quintal para tener una ganancia del 20%?

Con los siguientes datos realiza el prorrateo de facturas.

EJERCICIO 08. La fábrica de faldas y ropa en general de dama, denominada La Moda Elegante.

Compra 40 rollos de lona azul cada rollo tiene 80 yardas cada yarda tiene un valor de Q 43.50 y tiene 33 kilos de peso por rollo.

Compra 80 rollos de tejin americano color negro cada rollo tiene 120 yardas cada yarda tiene un valor de Q 55.00 cada yarda y cada rollo tiene 40 kilos de peso.

Compra 55 rollos de dacron blanco cada rollo tiene 40 yardas cada yarda tiene un costo de Q 20.00; y cada rollo tiene 30 kilos de peso.

Las facturas en general son:

Facturas al peso Q 15,000.00

Facturas al valor Q 25,000.00

EJERCICIO 09. La fábrica de jugos oriental y durante este mes compra los siguientes productos.

150 cajas de manzana cada caja contiene 33 libras y cada libra tiene un precio de Q 8.25 y cada caja pesa 84 kilos
125 cajas de peras cada caja contiene 22 libras y cada libra tiene un precio de Q 6.50 y cada caja pesa 52 kilos.

El total de facturas son:

Al peso Q 1,500.00

Al valor Q 2,200.00

EJERCICIO 10. La fábrica de calzado la elegancia andando compra las siguientes maquinas industriales.

10 máquinas pega botón cada máquina tiene un costo de \$ 500 dólares al tipo de cambio Q 7.90

22 máquinas planas cada máquina tiene un costo de \$800 dólares al tipo de cambio Q 6.90

10 máquinas para hacer ojal cada máquina tiene un costo de \$ 700 dólares al tipo de cambio Q 7.15

Las facturas pagadas adicionalmente:

Gastos al valor \$ 2500

Gastos al seguro \$ 11.700

Tipo de cambio es de 7.15 por \$ 1.00

REPASO III BIMESTRE 01.

HOJA DE TRABAJO - REPASO PRIMERO BASICO HOJA DE DOS COLUMNAS:

<u>HIPOTECAS:</u>	<u>VENTAS:</u>	<u>COMPRAS:</u>	<u>DEUDORES:</u>	<u>ACREEDORES:</u>
ABRIR CON Q 7,500.00	ABRIR CON Q 7,000.00	ABRIR CON Q 8,000.00	ABRIR CON Q 7,000.00	ABRIR CON Q 5,000.00
CARGAR Q 1,200.00	ABONAR Q 5,000.00	CARGAR Q 1,500.00	CARGAR Q 1,500.00	CARGAR Q 2,000.00
CARGAR Q 1,300.00	ABONAR Q 6,000.00	CARGAR Q 2,000.00	CARGAR Q 8,500.00	CARGAR Q 1,500.00
ABONAR Q 1,500.00	ABONAR Q 3,000.00	CARGAR Q 3,500.00	ABONAR Q 2,000.00	ABONAR Q 4,500.00
ABONAR Q 1,200.00	ABONAR Q 2,000.00	CARGAR Q 7,000.00	ABONAR Q 1,500.00	ABONAR Q 5,200.00

<u>PROVEEDORES:</u>	<u>VEHICULOS</u>	<u>ALQUI. PAG X ANTI</u>	<u>ALQUI. COBRAD.X ANTICIP</u>	<u>IVA X COBRAR</u>
ABRIR CON Q 1,500.00	ABRIR CON Q 50,000.00	ABRIR CON Q 10,000.00	ABRIR CON Q 4,500.00	ABRIR CON Q 1,500.00
CARGAR Q 500.00	ABONAR Q 10,000.00	CARGAR Q 5,000.00	CARGAR Q 2,000.00	CARGAR Q 1,300.00
CARGAR Q 100.00	ABONAR Q 10,000.00	CARGAR Q 1,000.00	CARGAR Q 1,000.00	CARGAR Q 500.00
ABONAR Q 5,000.00	ABONAR Q 2,000.00	CARGAR Q 500.00	ABONAR Q 900.00	ABONAR Q 2,000.00
ABONAR Q 2,000.00	ABONAR Q 3,000.00	CARGAR Q 700.00	ABONAR Q 1,200.00	ABONAR Q 200.00

<u>DEUDORES</u>	<u>MOB Y EQUIPO</u>	<u>CLIENTES</u>	<u>HERRAMIENTAS</u>	<u>TERRENOS</u>
ABRIR CON Q 1,500.00	ABRIR CON Q 50,000.00	ABRIR CON Q 10,000.00	ABRIR CON Q 4,500.00	ABRIR CON Q 1,500.00
CARGAR Q 500.00	ABONAR Q 10,000.00	CARGAR Q 5,000.00	CARGAR Q 2,000.00	CARGAR Q 1,300.00
CARGAR Q 100.00	ABONAR Q 10,000.00	CARGAR Q 1,000.00	CARGAR Q 1,000.00	CARGAR Q 500.00
ABONAR Q 5,000.00	ABONAR Q 2,000.00	CARGAR Q 500.00	ABONAR Q 900.00	ABONAR Q 2,000.00
ABONAR Q 2,000.00	ABONAR Q 3,000.00	CARGAR Q 700.00	ABONAR Q 1,200.00	ABONAR Q 200.00

<u>CAJA</u>	<u>BANCOS</u>	<u>DOCTOS X COBRAR</u>	<u>DOC X PAGAR</u>	<u>TERRENOS</u>
ABRIR CON Q 1,500.00	ABRIR CON Q 50,000.00	ABRIR CON Q 10,000.00	ABRIR CON Q 4,500.00	ABRIR CON Q 1,500.00
CARGAR Q 500.00	ABONAR Q 10,000.00	CARGAR Q 5,000.00	CARGAR Q 2,000.00	CARGAR Q 1,300.00
CARGAR Q 100.00	ABONAR Q 10,000.00	CARGAR Q 1,000.00	CARGAR Q 1,000.00	CARGAR Q 500.00
ABONAR Q 5,000.00	ABONAR Q 2,000.00	CARGAR Q 500.00	ABONAR Q 900.00	ABONAR Q 2,000.00
ABONAR Q 2,000.00	ABONAR Q 3,000.00	CARGAR Q 700.00	ABONAR Q 1,200.00	ABONAR Q 200.00

REPASO III BIMESTRE 01.**CLAFICICACION DE CUENTAS:**

CAJA Q50,000.00	CAJA Q275,000.00	CLIENTES Q 25,000.00	ACREEDORES Q 12,000.00	DOC X PAGAR Q 25,000.00
CAPITAL Q35,000.00	HIPOTECAS Q150,000.00	TERRENOS Q100,000.00	CAPITAL Q 88,000.00	DOC X COBRAR Q 25,000.00
ACREEDORES Q15,000.00	PROVEEDORES Q 20,500.00	EDIFICIOS Q250,000.00	HIPOTECAS Q 25,000.00	PROVEEDORES Q 15,000.00
BANCOS Q25,000.00	DEUDORES Q 15,500.00	HIPOTECAS Q300,000.00	BANCOS Q 50,000.00	CLIENTES Q 75,000.00
HIPOTECAS Q25,000.00	CAPITAL Q120,000.00	CAPITAL Q 75,000.00	CLIENTES Q 75,000.00	CAPITAL Q 60,000.00

BANCOS Q 7,500.00	BANCOS Q 50,000.00	CLIENTES Q 85,000.00	HERRAMIENTAS Q 55,000.00	DOC X PAGAR Q 18,000.00
CLIENTES Q 2,500.00	MOB Y EQUIPO Q 25,000.00	TERRENOS Q150,000.00	EQUIPO COMP Q 45,000.00	DOC X COBRAR Q 15,000.00
PROVEEDORES Q 1,500.00	PROVEEDORES Q 35,000.00	EDIFICIOS Q200,000.00	PROVEEDORES Q 35,000.00	PROVEEDORES Q 25,000.00
MOB. Y EQUIPO Q12,000.00	ACREEDORES Q 12,000.00	HIPOTECAS Q250,000.00	CAPITAL Q 50,000.00	CLIENTES Q 48,000.00
CAPITAL Q20,500.00	CAPITAL Q 28,000.00	CAPITAL Q185,000.00	PROVEEDORES Q 15,000.00	CAPITAL Q 20,000.00

CAJA Q48,000.00	MO. Y EQUIPO Q 25,500.00	CLIENTES Q125,000.00	CAJA Q 8,500.00	DOC X PAGAR Q 15,000.00
CAPITAL Q54,000.00	HIPOTECAS Q 35,000.00	TERRENOS Q350,000.00	PROVEEDORES Q 7,500.00	DOC X COBRAR Q 100,000.00
ACREEDORES Q15,500.00	BANCOS Q 55,000.00	EDIFICIOS Q250,000.00	BANCOS Q 12,000.00	PROVEEDORES Q 85,000.00
BANCOS Q52,000.00	CAPITAL Q 17,500.00	HIPOTECAS Q350,000.00	CLIENTES Q 25,000.00	CLIENTES Q 25,000.00
HIPOTECAS Q25,500.00	ACREEDORES Q 28,000.00	CAPITAL Q375,000.00	CAPITAL Q 38,000.00	CAPITAL Q 25,000.00

INFORMACIÓN (INCLUIDA EN ESTE DOCUMENTO EDUCATIVO) TOMADA DE:**BIBLIOGRAFÍA/EGRAFÍA.**

Alvarez Medina, M. (2005). Historia Del Pensamiento Administrativo. Pearson Educación de México.

Civano, E. (2007). Michael E. Porter, padre de la estrategia competitiva. Recuperado el 17 de Marzo de 2012, de materabiz.com

GestioPolis.com Experto. (2003, Marzo 12). Principios de la filosofía administrativa de Henry Ford. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/principios-de-la-filosofia-administrativa-de-henry-ford/>

Huerta Zamora Amisaday. (2016, Septiembre 15). *Principales exponentes de las Teorías Administrativas*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/principales-exponentes-las-teorias-administrativas/>

PRECURSORES DE LA ADMINISTRACIÓN. ESCUELA MODERNA. Consultado: 02:31, 21 Mar, 2022. <http://www.cca.org.mx/cca/cursos/administracion/artra/padm/enfadm/escmod/drucker.htm>

Quiroz Trejo, José Othón. Taylorismo, fordismo y administración científica en la industria automotriz. En: Gestión y estrategia No.38, Julio/Diciembre 2010. pp, 75-87

Robbins , S. P., & Decenzo, D. A. (2002). Fundamentos de administración. México: Pearson Educación.

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2005). Administración. México: Pearson.

Rózga Luter, Ryszard. Globalización, reestructuración económica y cambios territoriales. UAEMEX, 2001