



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS COMERCIALES

Facultad de Contaduría Pública y Finanzas

**DEFENSA FINAL
CURSO DE GRADUACIÓN 2003**

TALABARTERÍA Y MARROQUINERÍA “EL BOVINO”

TUTOR: LIC. RAMÓN VILLAFRANCA

**ELABORADO POR: Tania María Solís Sevilla.
Ana Mercedes Lira González.**

MANAGUA, 20 DE DICIEMBRE DEL 2003



INDICE

DEDICATORIA	1-2
AGRADECIMIENTO	3-4
IDEA DEL NEGOCIO	5
INTRODUCCIÓN	6
ANTECEDENTE	7-8
OBJETO DEL PROYECTO	9
JUSTIFICACIÓN	10
PLAN DE ORGANIZACIÓN	
Organigrama	11
ESTRUCTURA FUNCIONAMIENTO Y PROCEDIMIENTOS	
Gerente Propietario	12
Responsable de Taller	13
Responsable de Ventas	14
Contador General	15-16
Cajero	17-18
LINEAMIENTO	
Misión	19
Visión	20
Objetivos Institucionales	21



ESTUDIO DE MERCADO

Características del Producto	22
Descripción del Producto	22
Necesidades de Cubre	23
Servicio Área de Influencia	23-24
Investigación Informal	24
Investigación Formal	25

ANALISIS SITUACIONAL

Fortalezas	26
Oportunidades	26
Debilidades	26-27
Amenazas	27
Situación del Negocio	27
Diagnostico	28
Análisis de la Demanda	29
Análisis de la Oferta	30-31
Análisis del Precio	31
Canal de Distribución	32
Condiciones de Estudio de Mercado	32
Flujograma de Producción	33
Proceso de Producción	34-35
Descripción del Proceso Productivo	36



ASPECTOS FINANCIEROS

Plan de Inversión	37
Fuente de Financiamiento	38

CONTROL INTERNO

Definición	39
Objetivos	39
Control Interno de Caja	40-41
Control Interno de Bancos	41-42
Control Interno de Almacén	42
Control Interno de Ventas	43

CONCLUSIONES	44
---------------------	-----------

RECOMENDACIONES	45-46
------------------------	--------------

ANEXOS	47
---------------	-----------

BIBLIOGRAFÍA	48
---------------------	-----------



DEDICATORIA

A Dios Todo poderoso y a la virgen María, a mi hijo y a mi esposo por haberme brindado su apoyo incondicionalmente.

Ana Mercedes Lira González



DEDICATORIA

Le dedico este trabajo a Dios primeramente, a mi hijo, padres y hermanos por haberme permitido y motivado hasta culminar mis estudios Universitarios.

Tania Maria Solís Sevilla



AGRADECIMIENTO

En primer lugar le agradezco a Dios, por conducirme y permitirme llegar a la meta deseada (mi graduación).

Le agradezco a mi hijo por tanto momentos que no gozamos, pero que el supo comprender y que siempre esperaba con anhelo mi compañía.

A mi esposo por todo su apoyo e impulso incondicional para seguir la brecha en rumbo a mi preparación profesional.

Ana Mercedes Lira González



AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme dado vida y la oportunidad de culminar mis estudios así mismo por la fortaleza de enfrentarme con obstáculos que la vida nos impone.

Le agradezco a mis padres por apoyarme moral y económicamente hasta los últimos momentos igualmente a mi hijo por darme entusiasmo para salir adelante.

Además les agradezco a los tutores y maestros que nos apoyaron con sus conocimientos brindados en el transcurso de mi vida estudiantil.

Tania María Solís Sevilla



Idea del negocio

Instalar negocio artesanal con la explotación de cuero bovino (Talabartería) donde nuestra especialidad será elaborar artículos de marroquinería, se transformará el cuero curtido en productos de utilerías, para satisfacer la demanda de los segmentos medio y alto, ya que nuestro producto será con énfasis en calidad total.



INTRODUCCIÓN

El Surgimiento de pequeñas y medianas empresas a nivel nacional ha contribuido notablemente en nuestra economía, siendo PYME la principal generadora de empleos.

El plan de negocio, consiste en la creación de una Talabartería de artículos marroquinos con especialidad en cuero bovino. El perfil del producto a elaborar es de utilería tales como. Bolsos, máscara de perros, correas de perros, fajas, etc.

De acuerdo a estudios realizados las marroquinerías se encuentran en todo el país con mayor énfasis en los departamentos de la zona del pacífico.

El comercio de estos productos por lo general se realiza de manera directa e indirecta a través de intermediarios. En el caso de nuestro producto estará dirigido al consumidor final.



ANTECEDENTES

El subsector Talabartero se encuentra en toda la zona del pacifico. Fueron identificadas 34 talabarterías en total, cuya subdivisión según su perfil de producción se dividen en tres grupos talabarteros: agropecuario, utilitario y deportiva.

El incremento de talleres dedicados a la producción de artículos de utilerías se ha dado por la falta de oportunidades que tienen los trabajadores en los diferentes talleres especializados en monturas y albardas por lo que se ven obligados a renunciar e instalar sus propios negocios de producción. Muchos de estos trabajadores son obreros especializados lo que les permite sobrevivir en sus nuevos negocios. Estos talleres inician generalmente su producción con artículos utilitarios como por ejemplo: llaveros, fajas, monederos, etc. Que tienen costos bajos y utilizan poco capital de trabajo.

Muchos de los pequeños talleres sobreviven por la ayuda que reciben de familiares que están empleados lo que le permite a los propietarios continuar con el desarrollo de la actividad productiva.

A pesar que los artesanos tienen muchas habilidades todavía los productos presentan fallas de quebraduras, dureza en el cuero y falta de acabado.

Ninguno de los marroquineros nicaragüense le ponen sellos o marcas (productos anónimos), tampoco venden productos empacados.



Para el año 1887 inicia operaciones la pequeña empresa Talabartería y Marroquinería "Martínez" fundada por Sr. José Martínez y compañía Limitada en la Ciudad de Rivas, posteriormente se trasladaron a Managua ubicándose en la antigua calle Momotombo de donde por razones de desastres naturales (terremoto de 1972) se dieron obligados a trasladarse definitivamente al local que ocupan hoy.



OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Reactivar las operaciones comerciales y de producción del negocio Talabartería y marroquinería "El Bovino" a través de la obtención de un financiamiento externo que le permita la adquisición de bienes, equipos y capital de trabajo que la coloque en el camino hacia una mejor productividad y posicionamiento en el mercado local.
- Contribuir al desarrollo económico del país, a través de la generación de empleos y la proyección de productos artesanales creados en Nicaragua.
- Lograr la autosostenibilidad del negocio a través de la implementación de mecanismos de control administrativos y contables que le permitan un mejor funcionamiento y un mayor control de las operaciones de la entidad de manera que esta se convierta de un negocio incipiente a una empresa con proyección nacional e internacional.



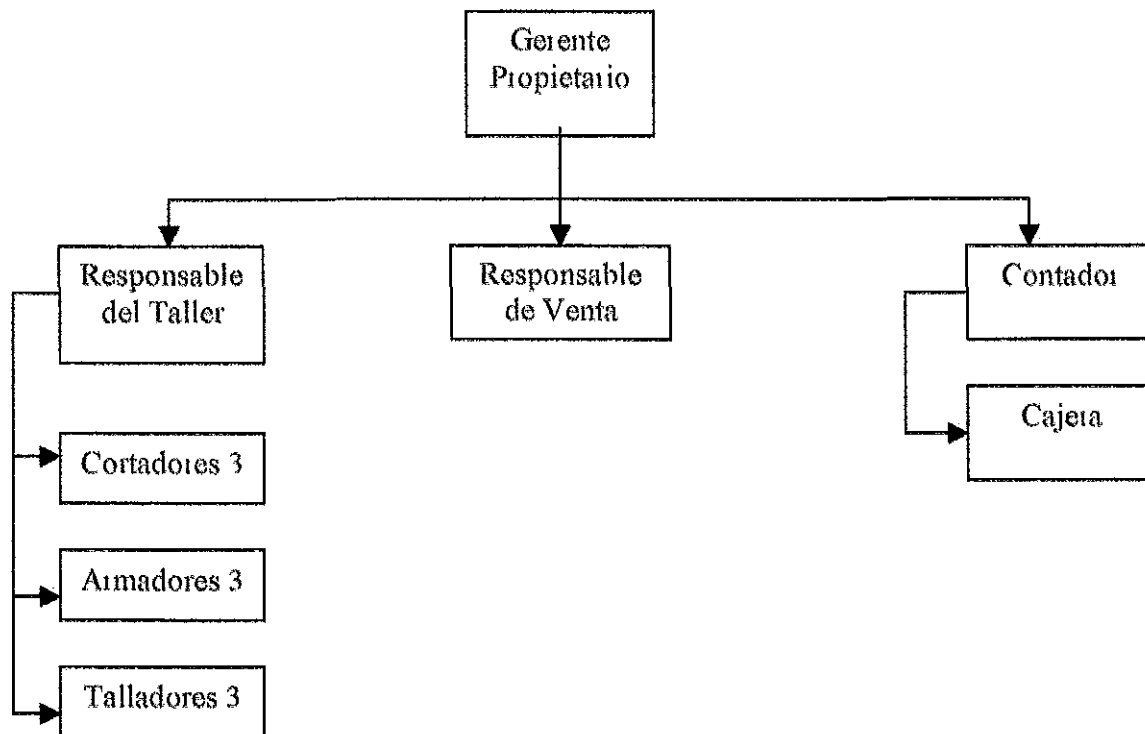
JUSTIFICACIÓN

Actualmente existe una demanda en el mercado nacional de productos elaborados en cuero, la cual no ha sido satisfecha por la falta de producción debido a los altos costos de la materia prima y los bajos niveles de procesamiento de producto ya que la fecha no existen negocios de este tipo haciendo producción en serie, adicionalmente este mercado ha sido invadido por productos extranjeros elaborados en materiales sustitutos del cuero tales como material sintético, plásticos, hules y otros. Sin embargo las exigencia en la calidad del producto impuestas por los consumidores justifica la reactivación del negocio Talabartería "El Bovino" con la cual se pretende llegar a un mercado selecto y exigente de los productos elaborados en cuero nacional y la generación de empleos y la proyección de los productos y talentos desarrollados por los artesanos nacionales.



PLAN DE ORGANIZACIÓN

ORGANIGRAMA





ESTRUCTURA:

FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS

Nombre del Cargo: Gerente propietario

Ubicación: Oficina

Dependencia: Propia

Descripción General:

Propietario y administrador del negocio Talabartería " El Bovino ". Autoridad máxima, cumple y hace cumplir la normas de procedimiento del reglamento interno, preserva su calidad ética.

Funciones y Responsabilidades :

1. Administrar, dirigir y controlar el negocio.
2. Representar al negocio en todas las transacciones financieras o contractuales que el negocio realice con terceros.
3. Representante legal de la empresa.
4. Buen funcionamiento del negocio.
5. Efectuar las compras de materia prima y equipos necesarios para el buen funcionamiento del negocio.
6. Verifica en calidad de supervisión los reportes de entradas y salidas de materia prima y suministros en bodega, registrados por el contador, para su debido cotejo contra las ordenes de compras y ordenes de trabajo emitidas y firmadas por el.

Requisitos del Cargo

1. Licenciatura en Administración de empresa o carrera a fin.
2. Deseos de superación
3. Conocimiento en la elaboración del diseño.
4. Experiencia en compras de materia prima.



Nombre del Cargo: Responsable del Taller.

Ubicación: Taller

Dependencia: Gerente propietario.

Descripción del Cargo:

Coordina a los operarios del taller en función de cumplir con las metas establecidas en cuanto a la producción.

Funciones y Responsabilidades .

1. Responsable de las operaciones que se efectúan en el taller.
2. coordinar con el Gerente propietario las cantidades diseños y periodos de producción.
3. Instruir a los empleados de taller sobre los diseños y periodos de producción.
4. Garantizar el cumplimiento de la producción requerida según las instrucciones requeridas del gerente.
5. Verificar el cumplimiento de los horarios de trabajo y elaborar la pre-nomina según las horas extras, viáticos reportados y verificados la que deberá ser remitida a la contabilidad para su revisión y aprobación de parte del Gerente.
6. Atender las inquietudes de los operarios.

Requisitos del Cargo:

- Amplia experiencia en el manejo del personal, elaboración, diseño y confección en productos artesanales en cuero.
- Autodidacta
- Capaz de desarrollar trabajo en equipo y trabajar bajo presión.
- Record de policía
- Sexo masculino, de 25 a 35 años.
- 3 cartas de recomendación.
- Nivel académico bachiller.



Nombre del Cargo: Responsable de venta

Ubicación: Sala de venta y donde se promocióne el
Producto

Dependencia: Gerente Propietario

Descripción del cargo:

Vela por que se cumpla las metas establecidas según los planes de ventas, salvaguarda los productos en existencia.

Funciones y Responsabilidades :

1. Responsable de la venta y promoción del producto terminado
2. Deberá reportar a la gerencia los requerimientos necesarios para la venta conforme a la demanda registrada.
3. Mantener un inventario según los movimientos en los puntos de ventas conforme a la estacionalidad de los productos.
4. Resumen de las ventas diarias y mensual presentando los indicadores de consumo por producto.

Requisitos del Cargo:

- Dinámico, relaciones humanas excelentes.
- Buena presentación.
- Facilidad de Palabra.
- 1 año de experiencia en ventas
- Desarrollar trabajo en equipo, agilidad de trabajar bajo presión.
- 3 cartas de recomendación
- sexo masculino, de 25 a 35 años
- Record de policía.
- De 3 años de experiencia con relación a ventas de productos.
- Nivel académico segundo año aprobado en Marketing y Publicidad.



Nombre del Cargo: Contador General

Ubicación: Oficina

Dependencia: Gerente Propietario

Descripción general: Supervisar, coordinar controlar y registrar las tareas relacionadas a la cancelación de compromiso con instituciones financieras y proveedores.

Funciones y Responsabilidades :

1. Responsable del registro y el control de las operaciones efectuadas.
2. Elaborar los estados Financieros y demás informes solicitado por la gerencia.
3. Efectuar depósitos y demás transacciones bancarias propias del negocio con autorización del gerente.
4. Asesorar a la gerencia en los aspectos fiscales y de control de los inventarios de producto en fabricación.
5. Verifica y revisa diariamente el informe de caja.
6. efectúa arqueos sistemático y periódico a las disponibilidades existentes en caja general que permitan un máximo control sobre los recursos ingresados en caja.
7. Supervisa el mantenimiento control y registro adecuado de las disponibilidades diarias de Ingresos y egresos.
8. Participa en el desarrollo e implementación de normas, políticas y acorde a las características estructurales y funcionales de la dependencia. Procedimientos del área y ser responsable por su correcta aplicación. Así mismo es el responsable de su correcta aplicación y actualización.
9. Elabora los informes establecidos así como los que le sean solicitados por el gerente propietario.
 - Planes Operativos anuales, trimestrales, mensuales y su evaluación.
 - Informe diario de disponibilidad de efectivo.
 - Flujo de efectivo proyectado y real mensual.



10. Preserva su calidad ética técnica profesional y exige al personal a cargo lo mismo, además del sigilo en la información de la empresa que maneja.
11. Asesora a su jefe inmediato en materia relativa a su cargo.
12. Entrega a su remplazante todas sus atribuciones al día antes de cesar definitivamente sus funciones.

Requisitos del Cargo

- Licenciatura en contabilidad pública y finanzas, economía o carrera afín a la administración, con conocimiento en normas y principios de control interno, manejo de caja y banco, habilidades de análisis y flexibilidad para trabajar en equipo.
- Manejo adecuado del personal a cargo además de capacidad de motivar al personal bajo su cargo, para trabajar en equipo.
- Con alta experiencia de hasta 3 años y manejo de paquete de software y de inventarios.
- Certificado de policía
- Edad de 25 a 30 años, sexo masculino.
- 3 cartas de recomendación.



Nombre del Cargo: Cajero

Ubicación: Sala de venta

Dependencia: Gerente Propietario

Descripción General: Recibe y paga dinero en efectivo y cheques, en el primer caso cuando se da la venta de artículos y el segundo para pagar el salario del personal.

Funciones y Responsabilidades :

1. Responsable de la recepción del efectivo
2. Elaboración de informe de ingreso y egresos diarios y mensuales.
3. Llevar control de los movimientos diarios del fondo de caja chica.
4. Recibe, revisa, registra y paga previa identificación con forme normas cheques y/o efectivo expedidos de cuentas propias de Talabartería " El Bovino ", verifica la documentación soporte de los cheques a pagar y efectúa los registros correspondientes como: identificación y firma, exige a cambio la entrega de facturas, recibo de caja y otros documentos necesarios para sustentar la operación.
5. Registrar los ingresos percibidos por concepto de ventas, solicitando la división de contabilidad su visto bueno para la correcta clasificación de codificación de las cuentas y fondos afectados.
6. Prepara los depósitos a la cuenta corriente correspondiente bajo custodia del gerente propietario por los ingresos recibidos el día anterior hábil, verificando documentación soporte emitida por el banco.
7. Apoya, facilita y aclara cuando el caso lo requiera por escrito los arqueos que le realizan periódicamente de la división contable y las auditorias externas e interna.
8. Elabora: diariamente el informe de caja, que soporte con copia de todos los recibos oficiales de caja y minutas de depósitos.
9. Informa periódicamente por escrito al superior inmediato sobre aspectos relevantes que interfieran con el funcionamiento de la unidad de pago.
10. Realiza otra función inherente al cargo asignado por el jefe inmediato o superior.



Requisitos del cargo

- Técnico superior en Contabilidad o administración de empresas.
- 2 años de experiencia progresivas en caja
- Habilidad para manejo de archivos.
- Destreza en el uso de computadora y calculadora.
- Tener buenas relaciones humanas y atención al cliente.
- Buena presentación
- Edad entre 20 a 35 años.
- Sexo Femenino.
- 3 cartas de recomendación



LINEAMIENTOS

MISIÓN:

Somos una microempresa manufacturera dedicada a la producción de artículos artesanales de utilería, fabricado con material exclusivamente de cuero Bovino, para satisfacer a un segmento de la población con un nivel de ingreso moderado y a la vez establecernos en el mercado artesanal como un negocio auto-sostenible con base sólida para un buen desarrollo futuro.



VISIÓN:

Lograr establecer el negocio, Talabartería y marroquinería "El Bovino", como una empresa líder en el mercado de productos en cuero, favoreciendo a los clientes con productos de alta calidad a menor precio.

Focalizar puestos de ventas en zonas turísticas que permitan promover nuestro producto a través de la ruta turística centroamericana.



OBJETIVOS INSTITUCIONALES

- Fabricar productos de alta calidad para satisfacer la demanda de los clientes.
- Incrementar los ingresos del negocio a través de la promoción e inserción de una amplia gama de productos elaborados en cuero utilizando métodos de motivación de compras al cliente como son: promociones y/o descuentos dirigidos a los clientes tanto nacionales como extranjeros.
- Utilizar métodos de ventas sugeridas para ofertar los productos del negocio así como la utilización de medios publicitarios que permitan dar a conocer la variedad de productos que se fabrican.
- Maximizar el uso de los recursos adquiridos mediante financiamiento externo de manera que permita la obtención de un mejor rendimiento de los mismos, a través de la disminución de costo de producción y ofertar mejores precios a los clientes que permita la obtención de un retorno de la inversión que conlleve a la autosostenibilidad del negocio.



ESTUDIO DE MERCADO

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO:

Este tipo de producto se caracteriza por ser un producto de lujo lo que lo convierte en un bien altamente exportable. En nicaragua los mayores consumidores de dicho bien es el turismo internacional.

Nuestros productos presentan las siguientes características:

1. Variedad de Colores.
2. Variedad de diseños: diseños ejecutivos, deportivos y casuales.
3. Calidad.
4. Producto de lujo.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

Productos elaborados de cuero de ganado Vacuno nacional con diseños originales de artesanos nacionales, considerados de alto consumo por ser productos exclusivos de uso personal.



NECESIDADES QUE CUBRE:

Nuestro producto no es considerado como un producto de necesidad primaria por los consumidores, si no que es un producto de uso personal, por lo cual su fabricación es de menor escala y el producto final esta dirigido a un segmento del mercado con ingreso moderados.

SERVICIO DE ÁREA DE INFLUENCIA:

Nuestros productos van dirigidos a personas con ingresos medios que permitan la obtención de productos de creación artesanal así como de mayor calidad que los ofrecidos en el mercado los cuales son fabricados con resinas y otros materiales sustitutos del cuero.

El mercado a cubrir es bastante amplio en cuanto nos referimos a nuestros demandantes, puesto que la producción está en función de la demanda, en donde pretendemos cubrir un sector determinado.

Con base proporcionados por INEC seleccionamos la población económicamente activa del Distrito II de Managua, en donde ubicaremos el negocio y seleccionamos por parámetros a nuestros posibles consumidores:

Información requerida : Población

Criterios a utilizar : Sexo, edad y poder adquisitivo

Edad	Varones	Mujeres	Total
10 a 14 años	11,261	19,175	30,436
15 a 49 años	22,622	38,238	60,860
50 a más	4,553	7,753	12,306
Total	38,436	65, 166	103,602



Cantidad de población por edad

En el distrito II de Managua existe un aproximado de 103.602 individuos en la zona donde será instalado el negocio. Nuestro consumidor objetivo son personas que oscilan entre 10 a 60 años de edad, con poder adquisitivo de entre C\$ 3,000.00 córdobas a más.

INVESTIGACIÓN INFORMAL

Tenemos un total de 103,602 individuos aproximadamente en la zona donde será instalado el negocio. Nuestro consumidor objetivo son personas que oscilan entre 10 a 60 años de edad. Pretendemos captar en 2 años un 40 por ciento mínimo esto es:

$$103,602 \times 40 \% = 41,440 \text{ personas económicamente activa}$$

Supongamos una población ocupada de 10 años y más de edad por ingreso mensual percibido según datos estadísticos de INEC.

Varones: C\$ 5,000.00

Mujeres: C\$ 3,000.00

Personas captadas hipotéticamente en el primer año 41,440 o sea

$$41,440 \times 50\% = 20,720 \text{ personas con ingresos de entre 3,000 y 5,000 córdobas mensual.}$$

Tomando en cuenta la competencia de mercado hicimos una disminución porcentual del 40%

$$20,720 \times 40\% = 8,288$$

$$20,720 - 8,288 = 12,432 \text{ personas que visitaran nuestro negocio por un año.}$$

Consumidores que visitarían nuestro negocio durante un año:

$$12,432 / 12 \text{ meses} = 1,036 \text{ personas por mes.}$$

$$1,036 / 30 \text{ días} = 34 \text{ personas por día.}$$



INVESTIGACIÓN FORMAL

n = Tamaño de la muestra.

N = Universo de la población de interés

Z = Nivel de confianza

P = Estimación proporcional de la población

q = porcentaje de fracaso

E = Error estándar muestral

$$n = \frac{N Z^2 P \times q}{(N-1)e^2 + Z^2 p.q}$$

$n = ?$

$N = 103,602$

$p = 0.5$

$q = 0.5$

$e = 0.09$

$z = 95\% = 1 - \alpha$ donde $1 - 0.92 = 0.08$

$$n = \frac{(103,602)(1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(103,602 - 1)(0.09)^2 + (1.96)^2 + (0.5) (0.5)}$$

$n = 122$ personas a la cual se le realizaran las encuestas



ANÁLISIS SITUACIONAL

FODA

Fortaleza:

- Experiencia de los dueños de la empresa.
- Calidad de los artículos de cuero que producen.
- Mano de obra calificada
- Flexibilidad de producir cualquier línea de artículos de cuero.
- Motivación de aprender.

Oportunidades:

- Apertura de mercado en el ámbito nacional.
- Relaciones con organismos e instituciones que trabajan en el sector.
- Demanda insatisfecha en el mercado nacional de sus productos.

Debilidades:

- No dispone de tienda adecuada.
- Pocos recursos financieros.
- Falta de orden en el archivo de la documentación.
- No existen medidas de seguridad e higiene.
- Faltan mesas apropiadas que faciliten el trabajo.
- Taller de producción sin condiciones adecuadas para trabajos nocturnos.



- Maquinaria obsoleta y procesos de productos eminentemente artesanales.

Amenazas:

- Crisis económicas que pueden incidir en los nuevos niveles de ventas de la empresa.
- Falta de políticas del gobierno que beneficie al sector (exoneración de impuestos, facilidades de financiamiento, etc.)
- Importaciones de productos sustitutos a menores precios.
-

Situación del negocio:

Interna, Con relación al área administrativa, no tienen definidas claramente las funciones. En el aspecto contable no se lleva contabilidad, inventarios, en general no disponen de los controles adecuados que permitan conocer con exactitud los costos y las utilidades, no tenemos una tienda adecuada, no existe medidas de higiene y de seguridad, por lo consiguiente no tenemos el bien mobiliario suficiente para el trabajo, y sobre todo no tenemos recursos financieros para volver a poner en marcha el negocio. Pero si tenemos deseos de aprender y enriquecernos científica y tecnológicamente.

Externa, Tenemos una demanda insatisfecha en el mercado nacional por lo consiguiente tenemos clientes con deseos de comprar nuestros productos tanto la población Nicaragüense como extranjeros. Nos brindan ayudan instituciones y organismos que trabajan con el sector de pequeños empresarios, IMPYME. No obstante la crisis económica de nuestro país puede incidir en los niveles de ventas del negocio.



DIAGNOSTICO

Tomando en cuenta que los productos talabarteros y de marroquinería constituyen un recurso potencial en nuestro país, ya que requieren poco material y se puede fabricar en volúmenes regulares además existe mano de obra muy calificada, barata y con productos excelentes, estos permiten a su vez la generación de empleo y proyección de nuestros artesanos a nivel internacional hemos realizado un breve análisis del mercado el cual genero resultados satisfactorios según los instrumentos utilizados.

Con base a los datos proporcionado por INEC y INPYME hemos estudiado la posibilidad de reaperturar el negocio de artesanía de cuero, en el Distrito II de Managua en el Barrio Cristo del Rosario.

A fin de asegurarnos de la efectividad de la información obtenida hemos efectuado entrevistas con gerentes propietarios de marroquinerías y consumidores de artículos de cuero, lo cual nos ha mostrado que existen grandes posibilidades de desarrollo comercial para este tipo de productos lo que no esta muy lejos de los resultados reflejados en los estudios e informes elaborados por el INPYME.

Dado lo anterior consideramos que la reactivación de las operaciones de la Talabartería y Marroquinería El Bovino tendrá un impacto positivo en la rama de la talabartería y marroquinería nacional ya que de llevarse a cabo este proyecto servirá de aliciente para otros negocios del ramo



ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Según las encuestas dirigidas a los consumidores finales logramos captar los siguientes datos:

De 122 personas que equivalen al 100 por ciento de la población encuestada y de los cuales el 75 por ciento corresponden a sexo femenino y un 25 por ciento al sexo masculino, hemos determinado que del universo estudiado el 90 por ciento de los consumidores prefieren artículos elaborados en cuero Bovino y solamente un 10 por ciento prefieren artículos elaborados en material sintético.

Adicionalmente hemos observado que los artículos de mayor demanda son los de uso personal (carteras, fajas, maletines, porta celulares, etc.) los cuales son adquiridos principalmente por extranjeros y personas de ingreso medio, así mismo estos productos se elaboran por encargos por instituciones privadas y estatales para ser entregados en actividades realizadas por estos como parte de la promoción que el gobierno impulsa de los productos nacionales.



ANÁLISIS DE LA OFERTA

En base a datos proporcionados por INPYME, existen 6 empresas inscritas que fabrican y venden artículos de talabartería y marroquinerías, entre ellas tenemos:

Nombre	Tipo	Ciudad	Dirección
La casa de las carteras	Cuero	Managua	Villa Revolución.
La Familia	Cuero	Managua	Km.8 Carretera Norte
Marroquinería Prado	Cuero	Managua	Villa Cuba libre, terminal ruta 164, 2c. Al este ½ al sur.
Mecalza	Cuero	Managua	Km. 8 1/2 carretera Sur.
Native	Cuero	Managua	
Estrella	Cuero	Managua	

También existen otras Marroquinerías a nivel nacional que tienen una participación en el mercado, entre ellas están:

- MACASA y DISPROCUEO ubicadas en la ciudad de León.
- La SULTANA ubicada en la Ciudad de Granada.
- Bolsos de cuero de José Maria Bermúdez en la ciudad de Granada
- Reptiles de Nicaragua S.A. en la ciudad de Nandaime.
- Calzado y artesanía de Pedro López en la ciudad de Masatepe.
- El Malinche en la Ciudad de Matagalpa.
- Fajas William en la Ciudad de León



En el mercado existen comercializadora que realizan actividades de importación, exportación y otros servicios de comercialización. Los negocios que desarrollan estas actividades son:

- Tropique comercializador / exportador Managua
- Gestiones y servicios comercializador y exportador Managua.

Cabe mencionar que los productos sintéticos cubre una parte del mercado de productos de cuero.

ANÁLISIS DE LOS PRECIOS

En el mercado y en algunos centros comerciales los precios varían según la marca de los artículos. Lo podemos apreciar en el siguiente cuadro en donde se reflejan los precios de los productos en las diferentes plazas en donde se encuentran:

Producto	Talabartería "El Bovino"	MACASA	Mercado Huembes	Mercado Oriental	Metrocentro Plaza Inter.	Tiendas de Aeropuerto
Fajas	100	140	120	100	475	125
Bolsos p/ damas	300	390	400	300	600	350
Mochilas	400	400	450	500	650	475
Billeteras	100	100	150	200	250	180
Maletines	600	650	650	500	800	700

Precios de ventas Unitario Promedio / Artículos de Cuero



CANAL DE DISTRIBUCIÓN

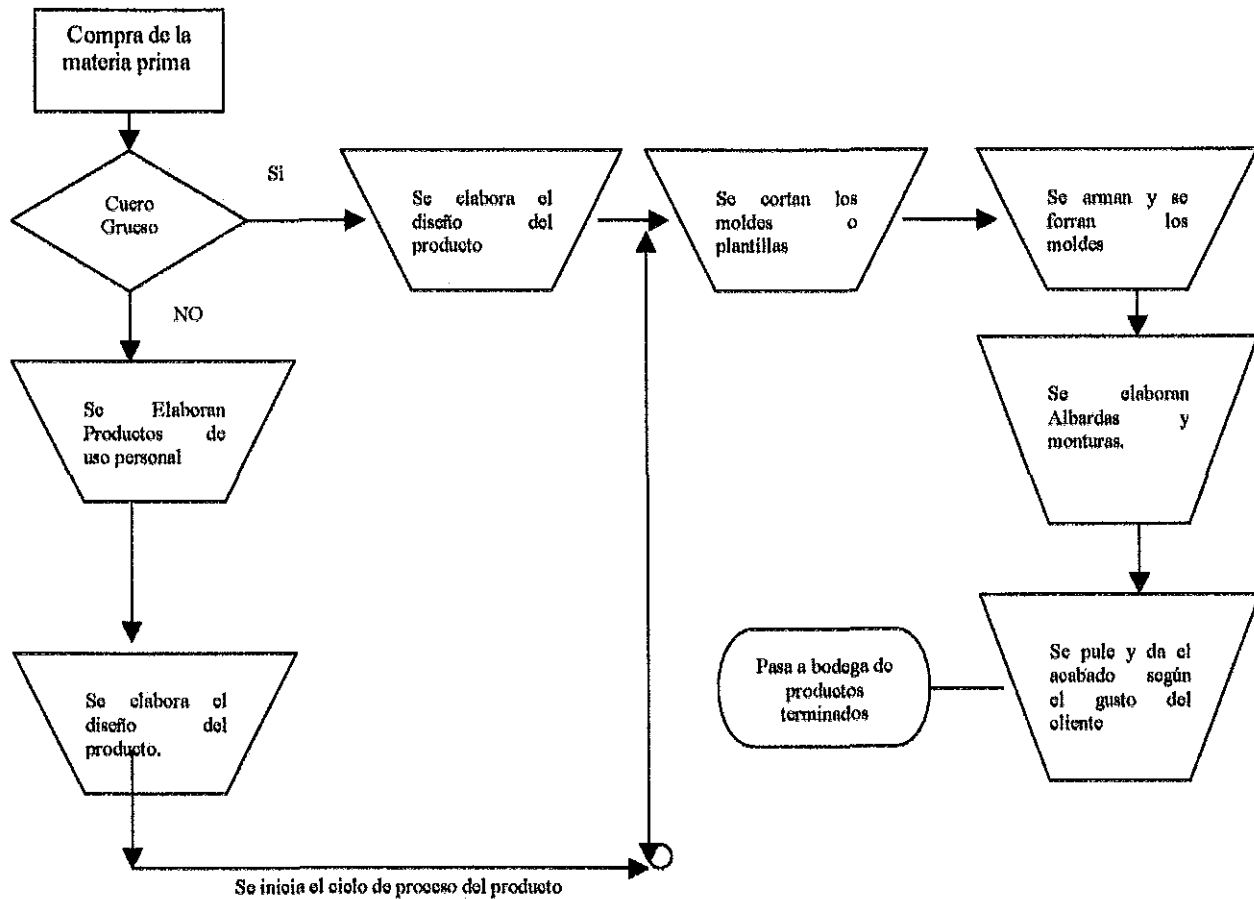
- Pretendemos vender directamente al consumidor blanco.
- Tienda propia.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

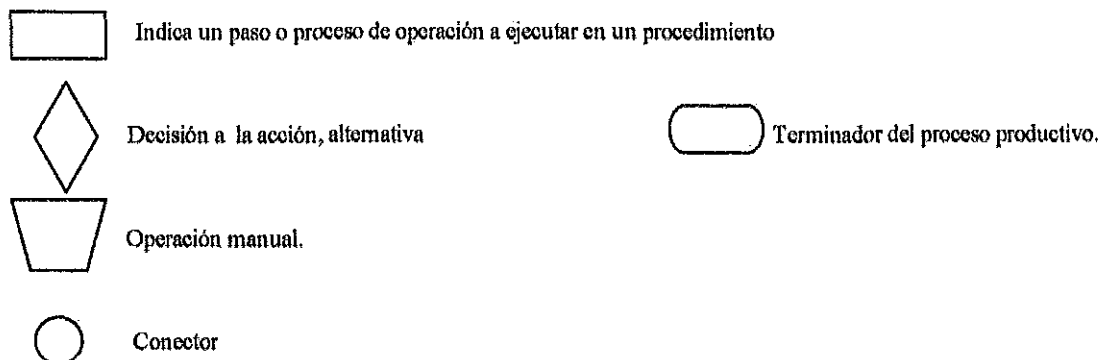
Durante el análisis de mercado se pudo determinar que existe gran potencial comercial para los productos elaborados en cuero, lo que permitirá una rápida introducción al mercado o parte de los productos elaborados por el negocio Talabartería y Marroquinería "El Bovino" esto permite determinar con certeza el éxito de la reactivación del negocio con lo cual se podrá hacer frente a las obligaciones contraídas para su reactivación y permitirá la autosostenibilidad en un periodo indeterminado.



Flujograma de Producción



Definición de Simbología





PROCESO DE PRODUCCIÓN

1. Se compra la materia prima en la tenería (cuero procesado).
2. El cuero se clasifica de acuerdo a la calidad e interés del talabartero a lo que vaya a ser utilizado:
 - Cuero grueso para artículos de campo: a) Albarda
 - b) Monturas
 - c) Fuetes (chilillos)
 - Cuero delgado (baqueta): a) Fajas
 - Cuero procesado (pintado): Blanco → cartera
 - Negro → maletines
 - Café → Fajas finas de Colores
 - Ternero de Vientre (ternerito) → Carteras de mano
 - Fajas finas de calidad
 - Fajas de reloj
 - Porta celulares
 - Porta monedas
 - Llaveros
 - Prensapelos
 - Sombreros de cuero
 - Chinelas
 - Porta pistola
 - Porta magazines
 - Tobilleras para armas
 - Chaquetones de cuero
 - Mochilas



3. Se elabora el diseño.
4. Se cortan los moldes o plantillas en cartulina para luego hacer el corte directo en el cuero.
5. se arman los artículos (manualmente), el cual se forran con telas o semicueros (cuero sintético).
6. Acabado, se patea, pule, se le da brillo si el producto lo requiere o el cliente lo desea.
7. Producto terminado pasa a la bodega.



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

La empresa se ha planteado la adquisición de máquinas como son: máquina de brazos de puntada gruesa, divididoras de suela, devastadoras y algunos equipos como: pirógrafos, rematadoras de canto y lijadoras.

Para esto necesitaremos de un financiamiento para mejorar el proceso de la producción y superar el método de trabajo que ha venido realizando.

Con la introducción de modernas máquinas se ha de requerir de los operarios que por mucho tiempo han trabajado en las máquinas de la empresa, reciban capacitación técnica para el mejor uso y aprovechamiento de las mismas.

Con la nueva maquinaria, el sistema de producción en línea y el aumento del personal del taller, la capacidad de producción de la empresa se verá incrementada.

De acuerdo a los nuevos requerimientos para el área de producción es necesario un ordenamiento del proceso productivo en donde se identifiquen y se definan las tareas claves, siendo estas las siguientes:

- Programa de producción
- Organización del trabajo
- Distribución del taller
- Supervisión y control del trabajo
- Control de calidad
- Control de los costos de producción
- Seguridad e higiene



ASPECTOS FINANCIEROS

Plan de inversión

Montos en Córdoba

Maquinarias	Cantidad	Valor
Rebajadora de cuero	1	36,456.00
Ribeteadora Singer	1	56,575.00
Coser de Brazo SINGER	1	79,825.00
Flete, seguro y empaque		49,166.00
Troqueladora	1	137,453.00
subtotal		359,475.00
<u>Equipos</u>		
Computadora	1	20,150.00
Impresora	1	7,750.00
Fax	1	3,875.00
Subtotal		31,775.00
<u>Infraestructura</u>		
Reacondicionamiento del taller de producción		23,250.00
Acondicionamiento de tienda		15,500.00
sub-total		38,750.00
Inversión fija		430,000.00
<u>Capital de trabajo</u>		
Materia prima para 1 1/2mes		155,000.00
Sub. Total		155,000.00
Total		585,000.00



FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Según las indagaciones efectuadas, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) esta impulsando a través de empresas micro-financieras este tipo de negocio a través de créditos financieros, por lo cual hemos considerado gestionar un financiamiento para cubrir la inversión fija por un monto de 430,000.00 córdobas los cual generaría un cargo por interés de 51,600.00 córdobas efecto de una tasa de interés del 12% anual mas 25,600.00 generado por deslizamiento cambiario estimado de 0.06 % anual lo que se convertirá en los costos financieros que deberá asumir la Talabartería y marroquinería "El Bovino".



CONTROL INTERNO

Definición

El control interno comprende un plan de organización y coordinación de todos los métodos y medidas adoptadas por la empresa para el resguardo y la protección de los activos, verificar la precisión y confiabilidad de los registros fomentando el cumplimiento de las políticas administrativas establecidas y garantizando que los registros sean verificables, medibles y razonables al tamaño del negocio.

Este sistema incluye la elaboración de informes periódicos y análisis estadísticos, un plan de entrenamiento para ayudar al personal a cumplir con sus responsabilidades de manera que de mayor seguridad a la administración sobre lo adecuado de los procedimientos establecidos, y el grado de efectividad con que se están usando

Objetivos

- Crear una pequeña empresa, fortaleciendo aspectos administrativos y contable para un mejor funcionamiento en la operatividad de la entidad.
- Realizar Monitoreos periódicamente para hacer cumplir las políticas del negocio y a la vez salvaguardar los bienes del negocio Talabartería y Marroquinería "El Bovino".
- Elaborar un organigrama, que permita una relación entre propietario y operarios para la delegación de autoridad con el propósito de dar solución rápida a cualquier problema que se presente y evitar conflicto entre los subordinados.
- Formular un presupuesto para que la inversión del capital vaya mas acertado con datos reales.



Control Interno de Caja

Las normas y políticas de caja son para documentar y establecer su funcionamiento adecuado en cuanto al encargado de caja y recepción de los ingresos y egresos.

Responsable de caja:

Será una persona nombrada por el Gerente propietario que deberá satisfacer como mínimo los siguientes requisitos: buena presentación, buenas relaciones humanas, dominio de computadora, máquina, calculadora.

Acceso a caja:

La caja debe estar en un lugar de acceso restringido donde solo la cajera o el jefe superior puedan acceder, no debe por ningún motivo tener acceso otro empleado.

Las personas autorizadas a acceso son: el gerente propietario, responsable inmediato, y en caso de auditoria el auditor.

Condiciones de seguridad:

Debe ser un espacio cerrado y debe tener condiciones adecuada por el resguardo de documento y dinero en efectivo. Las combinaciones de la caja fuerte tienen que ser conocida solamente por el cajero y su responsable inmediato.

Todo ingreso de dinero a caja debe de ser debidamente sustentado mediante un recibo de caja. Todo recibo de ingreso a caja se debe de elaborar en original y 2 copias y debe de llevar la firma y sello del responsable de caja.

La distribución será:

1. Original para el interesado
2. Primera copia a contabilidad
3. Segunda copia a archivo



Los Recibos de ingresos a caja deben de ser prenumerados por lo que se debe de utilizar a estricto orden. Además deberán llevar el control de jefe inmediato y tendrán que manejarse bajo llave y estricto control.

El sello de pagado debe de estar bien resguardado.

Todo el efectivo recibido, esta debidamente registrado de manera oportuna y correcta.

El contador debe garantizar la razonabilidad de los informes financieros.

Los activos estén salvaguardados ante perdidas por fraude y robo.

Todos los desembolsos deberán ser realizados para los fines establecidos y que han sido previamente autorizados y registrados oportunamente.

No se deberán mantener grandes cantidades de efectivo ocioso, sin que produzca una renta o interés a la empresa.

Banco

La apertura de cuentas bancarias deberá estar debidamente autorizada por el gerente propietario y es el único autorizado para firmar.

El responsable de caja no podrá autorizar egresos.

Depositar todos los ingresos de forma inmediata e intacta de los ingresos diarios.

Los blocks y talonarios de bancos deben ser controlados por el contador y custodiados por el Gerente Propietario.

Todo pago deberá ser efectuado mediante cheque.

Archivar en un lugar apropiado los comprobantes de pago.

Los cheques pagados deben ser mutilados y conservados en archivos adheridos a los respectivos comprobantes.



Se deberá efectuar conciliaciones bancarias mensualmente

Los cheques deberán ser nominativos en ningún momento deberá emitirse cheques al portador.

Almacén

La persona del almacén deben contar, medir y pesar todos los productos recibidos, sin tener acceso al documento del suministrador (recepción a ciego).

El Almacén tiene que ofrecer seguridad y encontrarse limpios y ordenados.

El almacén debe contar con los listados de los cargos y nombres del personal con acceso al mismo y de los nombres, cargos y firmas del personal autorizado a solicitar u ordenar la entrega de productos.

Cuando el programa automatizado contable y el del control de inventarios no estén integrados, se ejecutara el cuadre diario en valores por el área de contabilidad.

El personal del Almacén tiene que tener firma actas de responsabilidad material por la custodia de los bienes materiales y en caso de faltantes o perdidas.

Cuando se detecten faltantes o sobrantes de bienes materiales se elaboraran los expedientes correspondientes y se contabilizaran inmediatamente, tramitándose y aprobándose dentro de los términos establecidos.

En el caso de detectarse diferencias físicas entre lo facturado por ventas de productos y lo recibido como pagos por los clientes, deben elaborarse los expedientes de faltantes correspondientes.

Debe de existir un control eficaz de los útiles y herramientas en uso y estos verificarse expedientes correspondientes, contabilizándose correctamente y aplicándose la responsabilidad material.

Los inventarios ocioso por exceso o por desuso deben controlarse separadamente y activarse las gestiones para su eliminación.



Ventas:

Se deberá llevar un registro adecuado de las ventas efectuadas

Se deberá realizar conciliaciones periódicas entre los movimientos de existencias de inventarios y las ventas realizadas.

Deberá existir un registro de los ítems de mayor y menor movimiento para que oriente la producción.

Los ajustes a las diferencias encontradas deberán ser investigados y autorizados por el Gerente Propietario.



CONCLUSIONES

- La reactivación de las operaciones comerciales y de producción del negocio Talabartería y marroquinería "El Bovino" a través de la obtención de un financiamiento externo le permitirá colocarse en el camino hacia una mejor productividad y posicionamiento en el mercado local siempre y cuando esta implemente una estructura sencilla entre propietario y operarios que le permita retroalimentación de conocimientos y experiencias.
- La existencia de una buena organización y aplicación de controles efectivos permitirá que la inversión de capital programada se ajuste al presupuesto presentado permitiendo el cumplimiento de los objetivos planteados, generar empleos y la proyección los productos artesanales creados en Nicaragua.
- La implementación de mecanismos de control administrativos y contables le permitirán un mejor funcionamiento y un mayor control de las operaciones de la entidad de manera que se logre la autosostenibilidad del negocio.



RECOMENDACIONES

A fin de asegurar que la reactivación de las operaciones de la Talabartería y Marroquinería El Bovino tenga un impacto positivo en la rama de la talabartería y marroquinería nacional y que sirva de aliciente para otros negocios del ramo la administración del negocio debe considerar la implementación de lo siguiente:

- La aplicación de mecanismos de control administrativos y controles efectivos debidamente monitoreados, permitirán un mejor control de las operaciones de la entidad efectuando una inversión programada acorde con el presupuesto encaminado la obtención de la sostenibilidad del negocio.
- Crear condiciones laborales más apropiadas que permita un ambiente de trabajo confortable, con salubridad e higiene.
- La adquisición de maquinarias y equipos modernos, debe estar acompañada de una capacitación constante relacionada con el uso y medidas de seguridad, dirigidas a los operarios que las utilizan. Así mismo deberán efectuarse las correspondientes revisiones de mantenimiento preventivo y correctivo para evitar desperfectos o accidentes laborales que perjudiquen la marcha de las operaciones del negocio.



- Buscar constantemente la innovación, en cuanto a los modelos y calidades de los productos que se elaboran, así como nuevas rutas de mercado, de manera que se diversifique la oferta y se expanda la comercialización de los mismos, a otros negocios del ramo.



Anexos

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
Flujo de Caja Proyectado a 5 años

<i>Montos en Córdoba</i>	Año Cero	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
ventas	171,320	1,855,840	1,981,645	2,541,175	2,303,537	2,464,008
prestamos a c/p		585,000	0	0	0	0
total de ingresos	171,320	2,440,840	1,981,645	2,541,175	2,303,537	2,464,008
Egresos						
Préstamo		585,000	0	0		
Costo de producción	115,217	1,190,172	1,193,687	1,621,889	1,721,791.66	1,702,604.73
Gastos de admón.	35,303	191,088	394,262	385,093	389,714.12	394,390.69
Gastos de ventas	20,800	113,039	72,000	78,000	78,936.00	79,883.23
Gastos financieros		70,200	0	0	0.00	0.00
Pago IR	0	105,337	103,186	154,853	76,272	117,035
Total Egresos	171,320	2,254,836	1,763,136	2,239,835	2,266,713	2,293,914
total ingresos-egresos	0	186,004	218,510	301,340	36,824	170,094
Menos depreciaciones	0	78,250	78,195	78,195	78,195	78,195
Caja inicial	836	836	108,590	248,905	472,050	430,679
Disponibilidad acumulada	836	108,590	248,905	472,050	430,679	522,578

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
Flujo de Caja Proyectado al Primer año Detallado Mensualmente

Montos en Córdoba

[illegible]

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
Balance General proyectado

	Año cero	1er año	2 año	3 año	Año 4	Año 5
Activo						
<u>Activo Circulante</u>						
Caja y Banco	836	108,590	248,905	472,050	430,679	522,578
Cuentas por Cobrar	21,557	11,434	62,724	2,432	57,324	43,273
Inventarios	11,511	5,093	12,414	24,414	36,414	48,414
Total de Activo Circulante	33,904	125,117	324,043	498,896	524,417	614,265
<u>Activo Fijo</u>						
Terrenos	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000	125,000
Maquinaria y equipo	95,925	391,250	391,250	391,250	391,250	391,250
Depreciación Acumulada	-95,925	-78,250	-156,500	-234,750	-313,000	-391,250
Maquinaria y Equipo Neto	0	313,000	234,750	156,500	78,250	0
total activo fijo	125,000	438,000	359,750	281,500	203,250	125,000
total activo	158,904	563,117	683,793	780,396	727,667	739,265
Pasivo						
<u>Pasivo circulante</u>						
Proveedores	73,581	123,581	249,275	225,323	355,950	272,433
Otras cuentas por pagar	23,000	41,847	15,581	41,988	98,800	72,092
Total P.Circulante	96,581	165,428	264,856	267,311	454,750	344,525
					0	0
<u>Patrimonio</u>					0	0
Capital	62,323	193,750	193,750	193,750	193,750	193,750
Utilidades del Ejercicio	0	203,939	225,187	319,335	79,167	200,990
Total Patrimonio	62,323	397,689	418,937	513,085	272,917	394,740
					0	0
Total pasivo + Patrimonio	158,904	563,117	683,793	780,396	727,667	739,265

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
Estado de Resultado Proyectado

	Año cero	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas	171,320	1,855,840	1,981,645	2,541,175	2,303,537	2,464,008
Costo de Producción	115,217	1,190,172	1,193,687	1,621,889	1,721,792	1,702,605
utilidad Bruta	56,103	665,668	787,958	919,285	581,745	761,403
Gastos de admón.	35,303	191,088	394,262	385,093	389,714	394,391
Gastos de Ventas	20,800	113,039	72,000	78,000	78,936	79,883
Gastos Financieros		70,200				
Total de Gastos de Operación	56,103	374,327	466,262	463,093	468,650	474,274
Utilidad de Operación	0	291,341	321,696	456,192	113,095	287,129
Estimación de IR por pagar 30%	0	87,402	96,509	136,858	33,929	86,139
Utilidad neta	0	203,939	225,187	319,335	79,167	200,990

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
Detalle de Gastos Operativos Desglosados Anualmente

	1er año	2 año	3 año	Año 4	Año 5
Costo de Producción					
<u>Salarios del Personal de Taller</u>	246,000	246,727	335,233	355,882	351,916
<u>Inss Patronal</u>	31,980	32,074	43,580	46,265	45,749
<u>INATEC</u>	4,920	4,935	6,705	7,118	7,038
<u>Agua</u>	31,200	31,292	42,517	45,136	44,633
<u>Energía</u>	38,400	38,513	52,329	55,552	54,933
<u>Teléfono</u>	7,200	7,221	9,812	10,416	10,300
<u>Depreciación de Maquinarias y Equipos</u>	78,250	78,481	106,634	113,202	111,941
<u>Materiales Directos</u>	597,600	599,365	814,370	864,533	854,899
<u>Materiales Indirectos</u>	110,400	110,726	150,446	159,713	157,933
<u>Otros Costos y Gastos Indirectos</u>	44,222	44,353	60,263	63,975	63,262
Suma	1,190,172	1,193,687	1,621,889	1,721,792	1,702,605
Gastos Operativos:					
Gastos de admón.					
<u>Salarios de Personal de Gerencia y Oficinas</u>	74,400	153,506	149,936	151,735	153,556
<u>Inss Patronal</u>	9,672	19,956	19,492	19,726	19,962
<u>INATEC</u>	1,488	3,070	2,999	3,035	3,071
<u>Beneficios Sociales a los Trabajadores</u>	21,600	44,566	43,530	44,052	44,581
<u>papelería y útiles de oficina</u>	21,312	43,972	42,949	43,465	43,986
<u>Disnorte</u>	9,600	19,807	19,347	19,579	19,814
<u>Enacal</u>	3,600	7,428	7,255	7,342	7,430
<u>Enitel</u>	10,800	22,283	21,765	22,026	22,290
<u>Transporte y movilización</u>	26,616	54,915	53,638	54,282	54,933
<u>impuestos locales</u>	12,000	24,759	24,183	24,473	24,767
Suma	191,088	394,262	385,093	389,714	394,391
Gastos de Ventas					
<u>Salario del Responsable de Ventas</u>	30,000	19,108	20,701	20,949	21,201
<u>Inss Patronal del Responsable de Ventas</u>	3,900	2,484	2,691	2,723	2,756
<u>INATEC</u>	600	382	414	419	424
<u>papelería y útiles de oficina</u>	3,000	1,911	2,070	2,095	2,120
<u>Disnorte</u>	4,099	2,611	2,828	2,862	2,896
<u>Enacal</u>	1,440	917	994	1,006	1,018
<u>Enitel</u>	1,200	764	828	838	848
<u>Transporte y movilización</u>	23,000	14,650	15,871	16,061	16,254
<u>impuestos locales</u>	8,400	5,350	5,796	5,866	5,936
<u>Gastos de Comercialización y Promoción</u>	37,400	23,822	25,807	26,117	26,430
Suma	113,039	72,000	78,000	78,936	79,883

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
Proyección de Ingresos a 5 años

	Año cero	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas						
Fajas	11,421	123,723	132,110	169,412	153,569	164,267
Bolsos p/ damas	34,264	371,168	396,329	508,235	460,707	492,802
Mochilas	45,685	494,891	528,439	677,647	614,277	657,069
Billeteras	11,421	123,723	132,110	169,412	153,569	164,267
Maletines	68,528	742,336	792,658	1,016,470	921,415	985,603
Total	171,320	1,855,840	1,981,645	2,541,175	2,303,537	2,464,008

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
Detalle de Gastos Operativos Desglosados Mensualmente Para el Primer Año

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Costo de Producción													
Salarios del Personal de Taller	20,500	20,500	20,500	20,500	20,500	20,500	20,500	20,500	20,500	20,500	20,500	20,500	246,000
Inss Patronal	2,665	2,665	2,665	2,665	2,665	2,665	2,665	2,665	2,665	2,665	2,665	2,665	31,980
INATEC	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	4,920
Aqua	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	31,200
Energía	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	38,400
Teléfono	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
Depreciación de Maquinanas y Equipos	6,520	6,520	6,520	6,520	6,520	6,520	6,520	6,520	6,520	6,520	6,520	6,520	78,250
Materiales Directos	49,800	49,800	49,800	49,800	49,800	49,800	49,800	49,800	49,800	49,800	49,800	49,800	597,600
Materiales Indirectos	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	110,400
Otros Costos y Gastos Indirectos	3,685	3,685	3,685	3,685	3,685	3,685	3,685	3,685	3,685	3,685	3,685	3,685	44,222
Suma	99,181	99,181	99,181	99,181	99,181	99,181	99,181	99,181	99,181	99,181	99,181	99,181	1,190,172
Gastos Operativos:													
Gastos de admon.													
Salarios de Personal de Gerencia y Oficinas	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200	74,400
Gerente Propietario	4,000												
Contador	1,200												
Cajero	1,000												
Inss Patronal	806	806	806	806	806	806	806	806	806	806	806	806	9,672
INATEC	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	1,488
Beneficios Sociales a los Trabajadores	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	21,600
papelaria y útiles de oficina	1,776	1,776	1,776	1,776	1,776	1,776	1,776	1,776	1,776	1,776	1,776	1,776	21,312
Disorte	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9,600
Enacal	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
Enitel	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10,800
Transporte y movilización	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300	2,100	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300	1,516	26,616
impuestos locales	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
Suma	16,006	16,006	16,006	16,006	16,006	15,806	16,006	16,006	16,006	16,006	16,006	15,222	191,088
Gastos de Ventas													
Salario del Responsable de Ventas	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000
Inss Patronal del Responsable de Ventas	325	325	325	325	325	325	325	325	325	325	325	325	3,900
INATEC	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
papelaria y útiles de oficina	200	200	200	200	200	200	200	200	200	400	400	400	3,000
Disorte	300	300	300	300	300	300	300	300	300	500	500	399	4,099
Enacal	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1,440
Enitel	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
Transporte y movilización	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	2,000	2,000	2,000	2,000	2,500	2,500	2,500	23,000
impuestos locales	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8,400
Gastos de Comercialización y Promoción	3,117	3,117	3,117	3,117	3,117	3,117	3,117	3,117	3,117	3,117	3,117	3,117	37,400
Suma	8,912	8,912	8,912	8,912	8,912	9,412	9,412	9,412	9,412	10,312	10,312	10,211	113,039

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
Tabla de Amortización del Préstamo

	Monto del Préstamo	Cuota al Principal	Intereses
Enero	585,000	48,750	5,850
Febrero		48,750	5,850
Marzo		48,750	5,850
Abril		48,750	5,850
Mayo		48,750	5,850
Junio		48,750	5,850
Julio		48,750	5,850
Agosto		48,750	5,850
Septiembre		48,750	5,850
Octubre		48,750	5,850
Noviembre		48,750	5,850
Diciembre		48,750	5,850
Suma		585,000	70,200

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"

DETALLE DE DEPRECIACIÓN

Descripción	Costo	Fletes y demás Gastos	Total costo de Maquinas	Depreciación Anual	Costo de Depreciación
Rebajadora de cuero	36,456	12,292	48,748	5.0	9,750
Ribeteadora SINGER	56,575	12,292	68,866	5.0	13,773
Maquina de Coser de Brazo SINGER	79,825	12,292	92,117	5.0	18,423
Troqueladora	137,453	12,292	149,744	5.0	29,949
Suma Activos en Taller		49,168	359,475		71,895
Computadora	20,150		20,150	5.0	4,030
Impresora	7,750		7,750	5.0	1,550
Fax	3,875		3,875	5.0	775
Suma Activos en Oficina			31,775		6,355
Depreciación de otros Equipos Menores					
Totales Generales			391,250		78,250

Talabartería y Marroquinería * EL BOVINO*
Detalle de Planilla Mensual

			Córdoba						
	Nombre	Cargo	Salario Mensual	Deducción Inss Laboral	Ingreso del Mes	Deducción IR (aproximado)	Neto a Recibir	Inss Patronal	Inatec
1	César Torres	Gerente Propietario	4,000	216	3,784		3,784	520	80
2	Eduardo Luna	Contador	1,200	65	1,135		1,135	156	24
3	Cecilia Lacayo	Cajero	1,000	54	946		946	130	20
4	Mayra Alvarado	Responsable de Ventas	2,500	135	2,365		2,365	325	50
5	Guillermo Mayorga Silva	Supervisor de Taller	2,500	135	2,365		2,365	325	50
6	Reyna I. García Medrano	Cortadores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
7	Digna Blandón	Cortadores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
8	Ignacio Vivas	Cortadores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
9	Raúl I. Castillo	Armadores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
10	Luis Benavides	Armadores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
11	Carolina Dubón	Armadores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
12	Francisco Cruz	Talladores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
13	Juan Carlos Rojas	Talladores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
14	Rosa María Cruz	Talladores	2,000	108	1,892		1,892	260	40
Gasto de Nomina Mensual			29,200	1,577	27,623	0	27,623	3,796	584
Calculo de Nomina Anual			350,400	18,922	331,478	0	331,478	45,552	7,008

Descripción	Salario Base	Inss Patronal	Inatec	Total Mensual	Total Anual
Gastos de Administración	6,200	806	124	7,130	85,560
Gastos de Ventas	2,500	325	50	2,875	34,500
Costo de Mano de Obra en Producción	20,500	2,665	410	23,575	282,900
	29,200	3,796	584	33,580	402,960

INTERPOLACIÓN:

$$VAN^1 = 15\% \rightarrow \text{Indica } 630,725.68 \rightarrow \mathbf{45,725.68}$$

$$VAN^2 = 21\% \rightarrow \text{“ } \frac{555,831.88}{74,893.80} \rightarrow -29,168.12$$

CALCULO DE LA TIR: TASA INTERNA DE RETORNO.

$$TIR = INV_0 = I_0 = A_1 / (1+R) + A_2 / (1+R)^2 + A_3 / (1+R)^3 + A_4 / (1+R)^4 + A_5 / (1+R)^5$$

$$TIR = 585,000 = \frac{186,005}{(1+0.1861)} + \frac{218,510}{(1.1861)^2} + \frac{301,340}{(1.1861)^3} + \frac{36,824}{(1.1861)^4} + \frac{170,094}{(1.1861)^5}$$

$$TIR = 585,000 = \frac{186,005}{(1.1861)} + \frac{218,510}{(1.4068)} + \frac{301,340}{(1.6686)} + \frac{36,824}{1.9791} + \frac{170,094}{2.3475}$$

$$TIR = 585,000 = 156,820.67 + 155,324.13 + 180,594.51 + 18,606.43 + 72,457.50$$

$$TIR = 585,000 = 583,803.24$$

$$TIR = 18\%$$

FÓRMULAS VAN : VALOR AGREGADO NETO

$$\text{Fórmula VAN}_1 = - I_0 + A_1 / (1 + K) + A_2 / (1 + K)^2 + A_3 / (1 + K)^3 + A_4 / (1 + K)^4 + A_5 / (1 + K)^5$$

$$\text{VAN}_1 = - 585,000 + \frac{186,005}{(1+0.15)} + \frac{218,510}{(1+0.15)^2} + \frac{301,340}{(1+0.15)^3} + \frac{36,824}{(1+0.15)^4} + \frac{170,094}{(1+0.15)^5}$$

$$\text{VAN}_1 = - 585,000 + \frac{186,005}{1.15} + \frac{218,510}{1.3225} + \frac{301,340}{1.520875} + \frac{36,824}{1.74900625} + \frac{170,094}{2.011357187}$$

$$\text{VAN}_1 = - 585,000 + 161,743.47 + 165,224.95 + 198,135.98 + 21,054.21 + 84,567.00$$

$$\text{VAN}_1 = -585,000 + 630,725.68$$

$$\text{VAN}_1 = 45,725.68$$

$$\text{VAN}_2 = - 585,000 + \frac{186,005.00}{(1+0.21)} + \frac{218,510.00}{(1+0.21)^2} + \frac{301,340.00}{(1+0.21)^3} + \frac{36,824.00}{(1+0.21)^4} + \frac{170,094.00}{(1+0.21)^5}$$

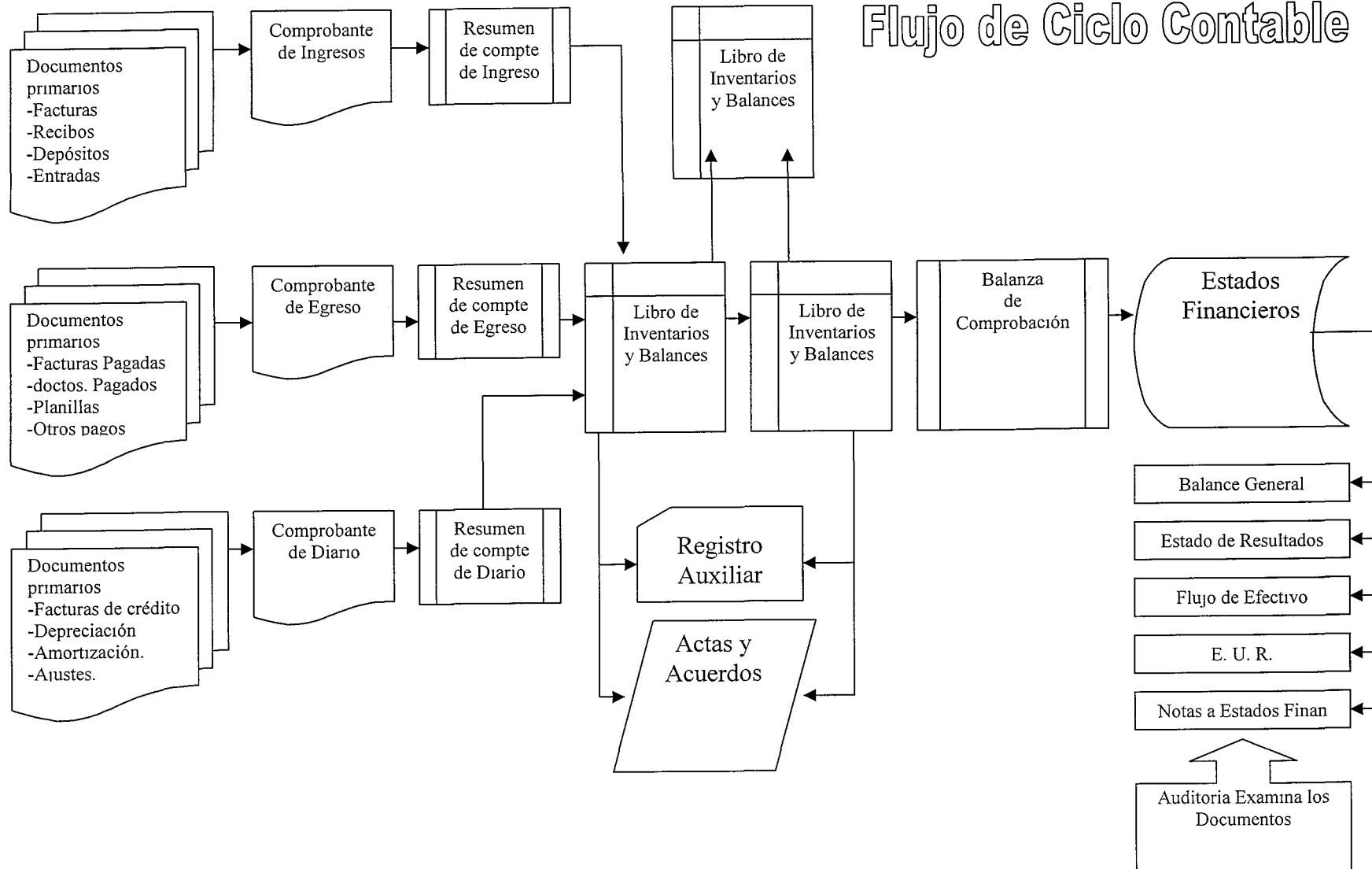
$$\text{VAN}_2 = - 585,000 + \frac{186,005}{1.21} + \frac{218,510}{1.4641} + \frac{301,340}{1.7715} + \frac{36,824}{2.1435} + \frac{170,094}{2.5937}$$

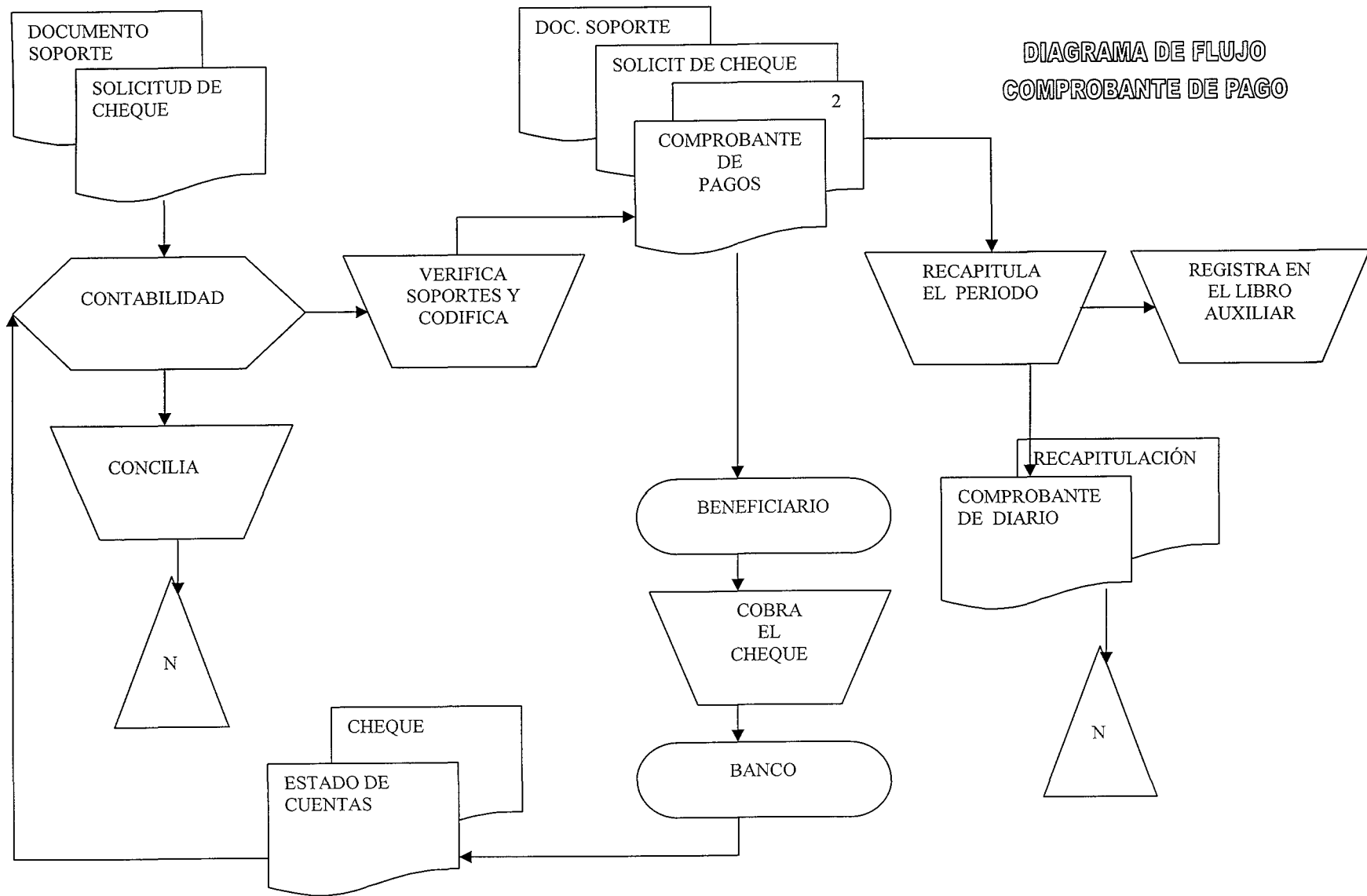
$$\text{VAN}_2 = - 585,000 + 153,723.14 + 149,245.27 + 170,104 + 17,179 + 65,579.67$$

$$\text{VAN}_2 = - 585,000 + 555,931.88$$

$$\text{VAN}_2 = 29,168.12$$

Flujo de Ciclo Contable





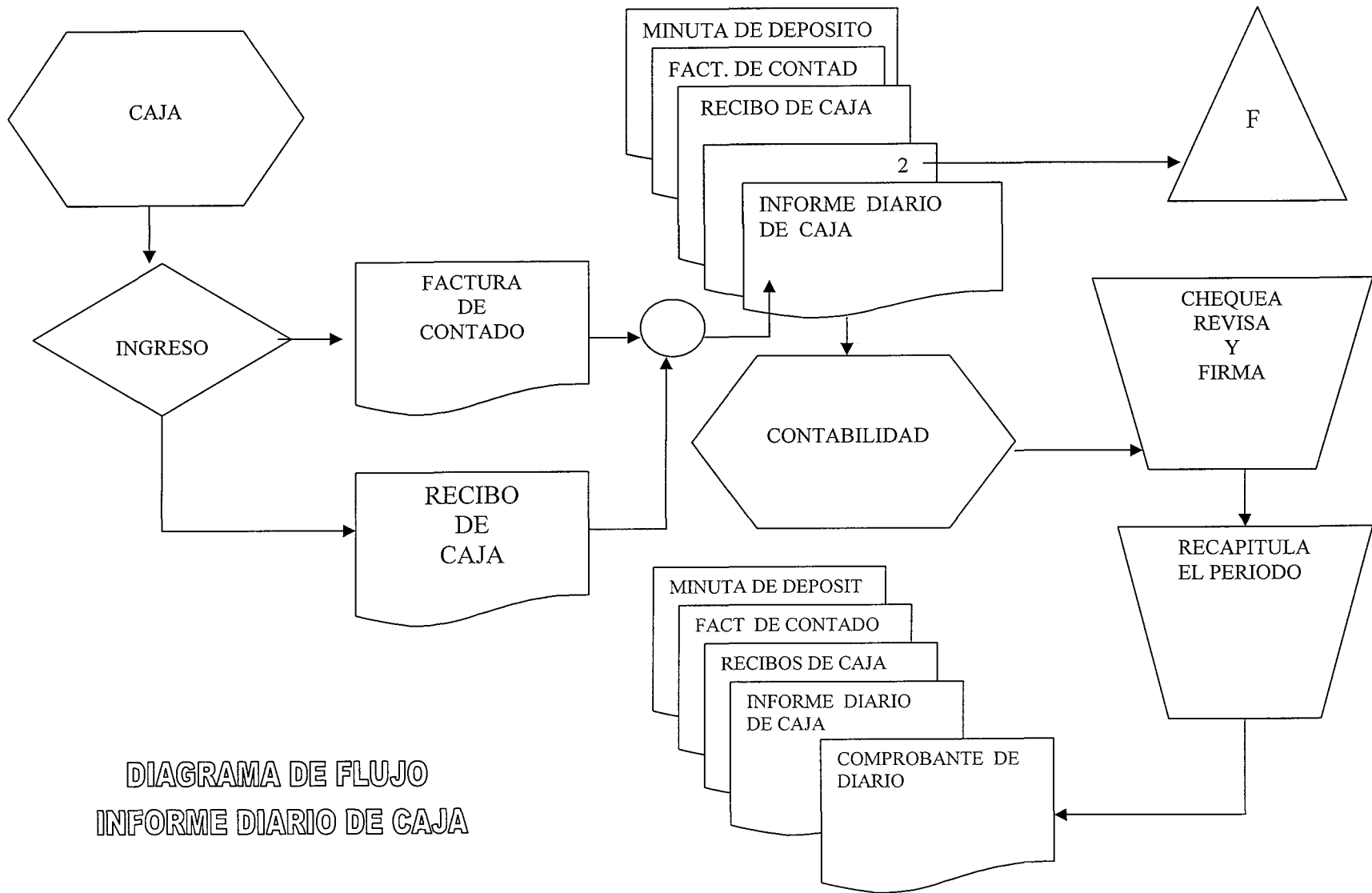
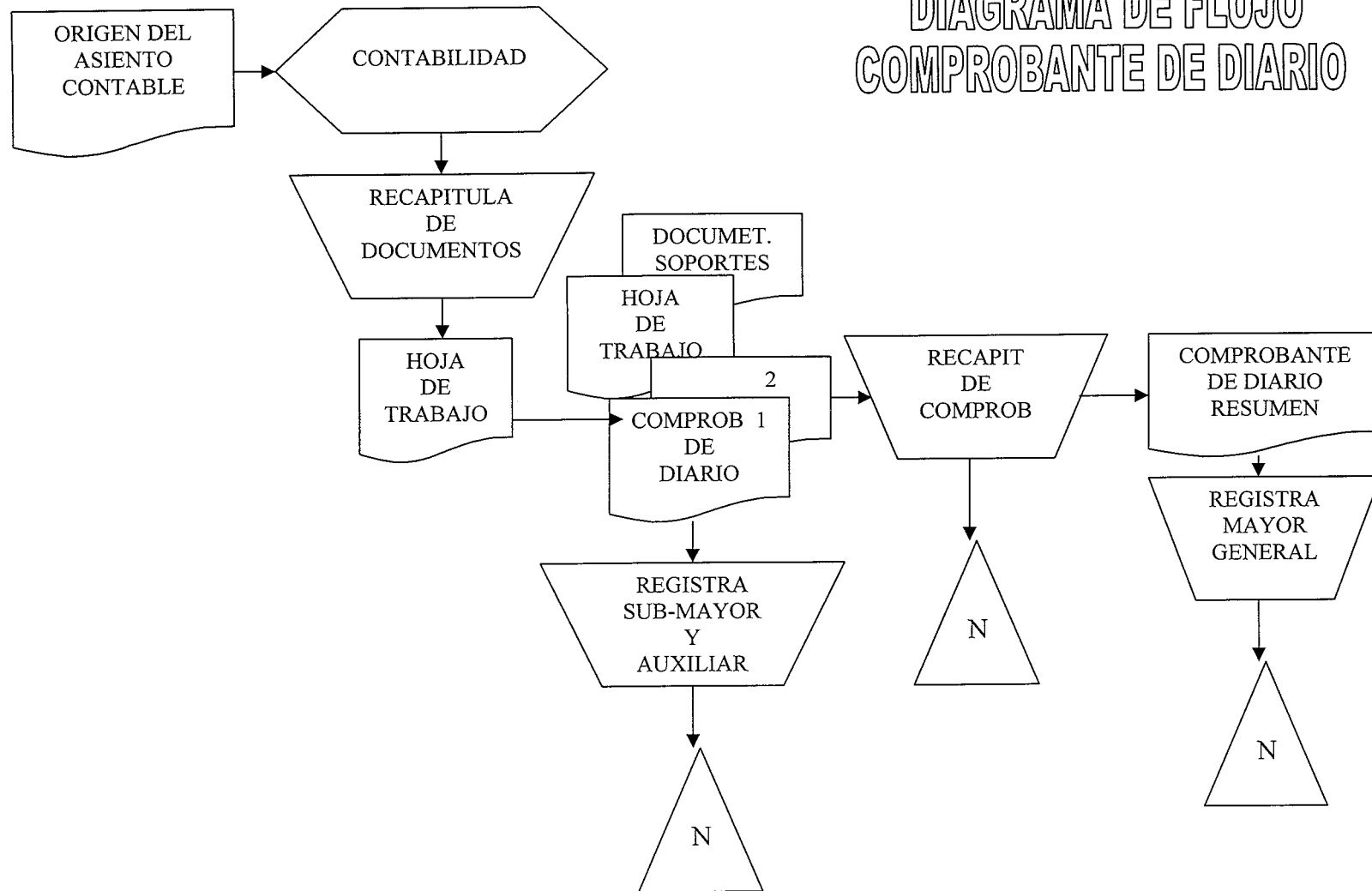


DIAGRAMA DE FLUJO
INFORME DIARIO DE CAJA

DIAGRAMA DE FLUJO COMPROBANTE DE DIARIO



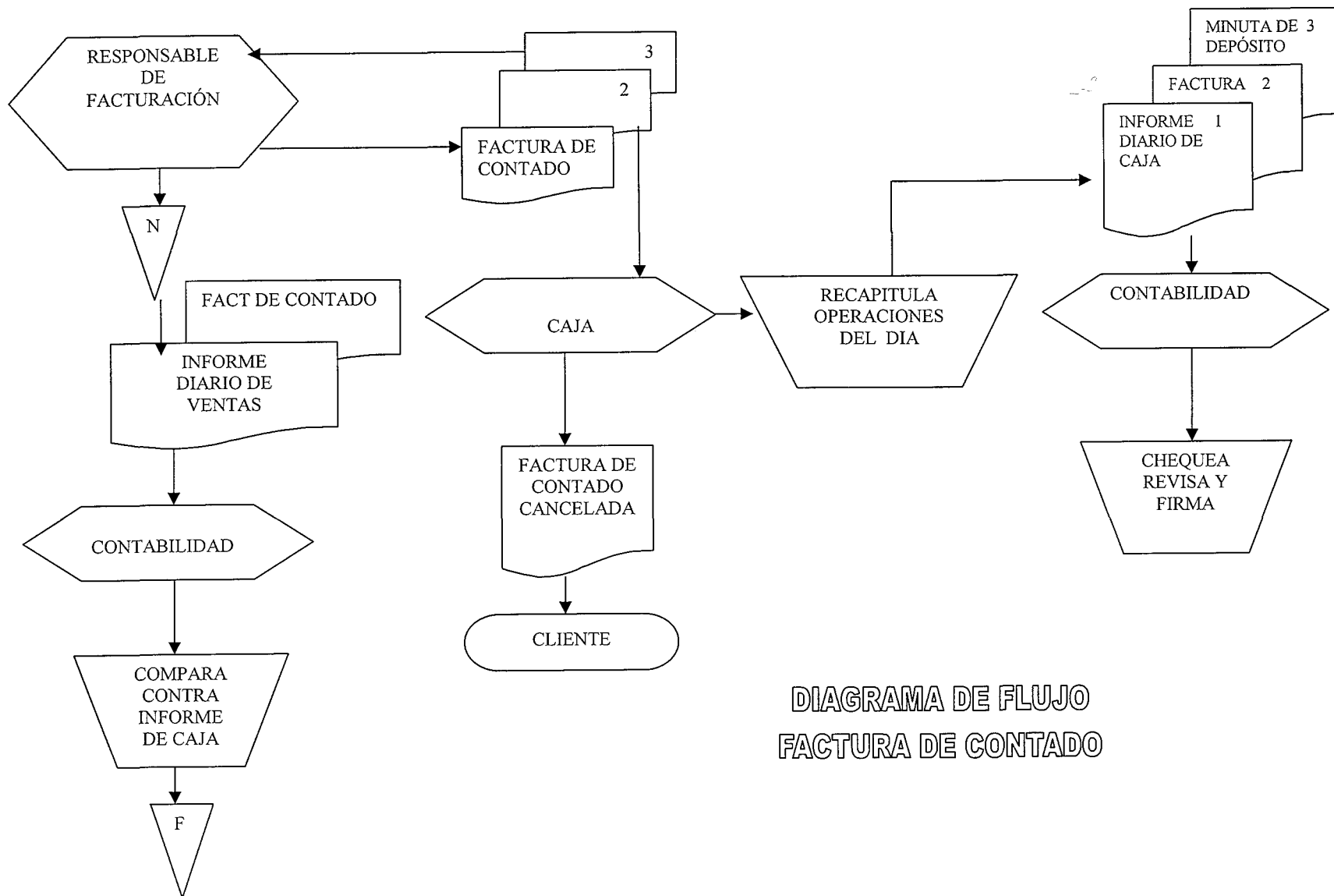


DIAGRAMA DE FLUJO
FACTURA DE CONTADO

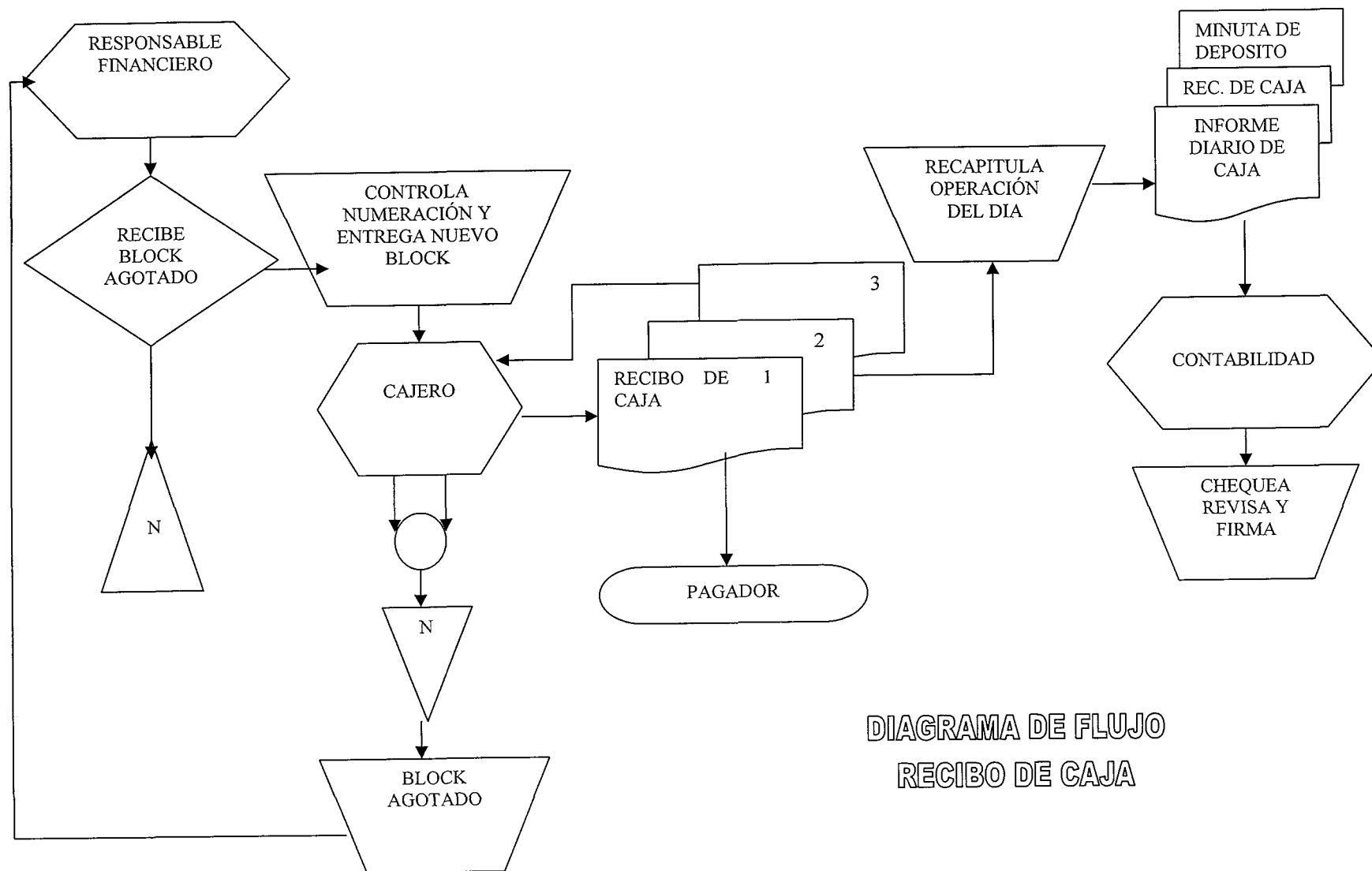


DIAGRAMA DE FLUJO
RECIBO DE CAJA

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"

FACTURA DE CONTADO

No. 2

1

No RUC 3

DÍA MES AÑO

5

CLIENTE: 4

DIRECCIÓN 6

DESCRIPCIÓN	CÓDIGO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>	<u>11</u>	<u>12</u>

DETALLE DE INGRESO A CAJA		
CHEQUE	NUMERO	IMPORTE
<u>17</u>	<u>18</u>	<u>19</u>
EN EFECTIVO		
TOTAL		<u>20</u>

SUB-TOTAL	<u>13</u>
DESCUENTO	<u>14</u>
IGV	<u>15</u>
TOTAL	<u>16</u>

<u>20</u>	<u>21</u>	<u>22</u>
SELLO DE CAJA	FIRMA DEL CAJERO	FIRMA DEL FACTURADOR

NOMBRE DE LA PERSONA QUE RECIBIÓ EL PRODUCTO DE PARTE DEL CLIENTE	FIRMA

23

Nota Esta factura no es validad sin la firma y sello del cajero

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

- | | |
|--|---|
| 1 Nombre del documento | 22 Firma del Cajero que recibió el pago |
| 2 Orden cronológico de la Factura | 23 Firma del Vendedor |
| 3 Numero de identificación de la micro empresa | |
| 4 Nombre del Cliente | |
| 5 Orden cronológico de la fecha de venta | |
| 6 Dirección del Cliente | |
| 7 Descripción del producto | |
| 8 Números De los codificación de artículos | |
| 9 Unidades de medidas | |
| 10 Cantidades | |
| 11 Precio Unitario | |
| 12 Importe del precio de venta | |
| 13 Subtotal, precio antes del impuesto | |
| 14 Monto del descuento a recibir | |
| 15 Impuesto General al Valor (15%) | |
| 16 neto a pagar | |
| 17 Nombre del banco emisor del cheque con que fi | |
| 18 Numero consecutivo de cheque | |
| 19 Importe del pago efectuado | |
| 20 Sello de Caja | |
| 21 Firma del Cajero | |

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"
RECIBO OFICIAL DE CAJA

NUMERO DE RECIBO 1
2

RECIBI DE 3 C\$ 4

LA SUMA DE 5

EN CONCEPTO DE: 6

CHEQUE No.	CUENTA No.	BANCO LIBRADOR	MONEDA NACIONAL	MONEDA EXTRANJERA
7	8	9	10	11
TOAL VALOR EN CHEQUES			12 C\$	US\$
EFECTIVO			13 C\$	US\$
TOTAL RECIBIDO			14 C\$	US\$

FECHA 15 ACREDITAR A LA CUENTA No 16

FIRMA DEL CAJERO 17

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

1. Nombre del Documento
2. Numero consecutivo del documento
3. Nombre del la Persona Natural o Juridica que efectuo el pago
4. Monto del Pago recibido
5. Monto en Letras del pago recibido
6. Descripcion del pago recibido
7. Numero del cheque con el que se efectuo el pago
8. Numero de la cuenta del cheque con el que se efectuo el pago
9. Nombre del banco librador
10. Ubicación del Tipo de moneda en que se recibio el pago
11. Ubicación del Tipo de moneda en que se recibio el pago
12. Sumatoria del monto total recibido en cheques
13. Sumatoria de l monto total recibido en efectivo
14. Gran total recibio en cheques o efectivo
15. Fecha de la transaccion
16. Nombre de la cuenta que se acredita en caso de recibos por cobro de creditos entregados
17. Firma del cajero que recibio el pago

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"

COMPROBANTE DE PAGO

1

CONCEPTO				
3				
CUENTA No.	NOMBRE DE LA CUENTA	PARCIAL	DEBE	HABER
4	5	6	7	8
	SUMA			

9 ELABORADO 10 REVISADO 11 AUTORIZADO 12 RECIBI CONFORME

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

- 1 Nombre del Documento
- 2 Ubicación de la Copia del Cheque
- 3 Descripción del Concepto del Pago
- 4 Descripción del Numero de la Cuenta
- 5 Descripción del Nombre de la Cuenta que se Afecta
- 6 Registro parcial de los saldos
- 7 Registro del Monto del Debito (Aplicación de Cuenta de Gastos, Pasivo, Costos Etc.)
- 8 Registro del Monto del Crédito (Aplicación de la Cuenta de Bancos)
- 9 Firma la Persona que Elabora el Documento de pago
- 10 Firma la Persona que revisa el Documento de pago
- 11 Firma la persona que Autoriza el documento del pago
- 12 Firma la Persona que recibe el pago

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"

SOLICITUD DE CHEQUE

1

A:	
DE:	
EMITIR CHEQUE A FAVOR DE:	
POR LA SUMA DE:	
EN CONCEPTO DE:	
ADJUNTO REMITO:	

DISTRIBUCIÓN CONTABLE					
CUENTA No.	NUMBRE DE LA CUENTA	PARCIAL	DEBE	HABER	
8	9	10	11	12	
SUMA			13		

14

FECHA

15

FECHA

16

AUTORIZADO

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

- 1 Nombre del Documento
- 2 Nombre de la Persona y Cargo facultado para Autorizar el Cheque
- 3 Nombre de la Persona y Cargo del Solicitante
- 4 Nombre del Beneficiario del Pago
- 5 Importe del pago
- 6 Descripción Breve del Pago
- 7 Descripción de breve de los documentos soportes
- 8 Número de la cuenta contable a afectar
- 9 Descripción de la cuenta a afectar
- 10 Registro parcial de los saldos
- 11 Registro del Monto del Débito (Aplicación de Cuenta de Gastos, Pasivo, Costos Etc.)
- 12 Registro del Monto del Crédito (Aplicación de la Cuenta de Bancos)
- 13 Sumas totales
- 14 Fecha de Solicitud
- 15 Fecha en que se Autoriza
- 16 Firma la persona que Autoriza el documento del pago

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"

1

NOTA DE DEBITO Y/O CREDITO

NUMERO : 2

DIA MES AÑO

3 4 5

SR (S) : 6

ROGAMOS TOMAR NOTA QUE HEMOS: A SU APRECIABLE CUENTA

LA CANTIDAD DE : 7

CONCEPTO: 8

ELABORADO

9

REVISADO

10

AUTORIZADO

11

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

- 1 Nombre del Documento
- 2 Numero consecutivo y de control del Documento
- 3 Descripcion del Dia de elaboracion
- 4 Descripcion del mes de elaboracion
- 5 Descripcion del año de elaboracion
- 6 Nombre de la Persona Notificada
- 7 Descripcion del Monto Aplicado
- 8 Concepto de la aplicación
- 9 Nombre, Firma de la persona y cargo del que elabora
- 10 Nombre, Firma de la persona y cargo del que revisa
- 11 Nombre, Firma de la persona y cargo del que Autoriza

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"

CONSTANCIA DE RETENCIÓN IR EN LA FUENTE

1		3	4	5
CHEQUE No.	2	DIA	MES	AÑO
DATOS DEL RETENIDO		6		
NOMBRE		7		
DIRECCIÓN		8		
RUC No.	9	PERSONERIA		
TELEFONO	10	NATURAL JURIDICA		
11				

CLASE DE SERVICIO	NUMERO DE FACTURA	IMPORTE	RETENIDO	
			TASA	IMPORTE
12	13	14	15	16

17
 FIRMA Y SELLO DEL REPRESENTANTE LEGAL

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

1. Nombre del Documento
2. Numero del Cheque al que se adjunta la retencion
3. Descripcion del Día de la Retencion
4. Descripcion del mes de la Retencion
5. Descripcion del año de la Retencion
6. Datos del Retenido
7. Nombre del Retenido o Razon Social de la Empresa Retenida
8. Direccion del Retenido
9. Numero del Registro Unico del Contribuyente del Retenido
10. Telefono del Retenido
11. Clasificacion del tipo de personeria del Retenido
12. Descripcion del Servicio prestado por el Retenido
13. Numero de la Factura por el servicio prestado o el bien adquirido del retenido
14. Importe base de retencion o costo del servicio prestado o bien adquirido
15. Tasa aplicable según la ley de IR por la retencion efectuada
16. Importe del la retencion
17. Firma y sello del representante legal de la empresa que hace la retencion

1

4

9

CANTIDADES

- 1 Nombre del Documento
- 2 Descripción del Ítem
- 3 Unidad de Medida del Ítem
- 4 Cuenta de Control en Inventario
- 5 Código de Control de Inventario
- 6 Folio del control del Inventario
- 7 Ubicación o Descripción de la Bodega en que se encuentra
- 8 Monto máximo de control de existencia
- 9 Monto mínimo de control de existencia
- 10 Fecha de registro de movimiento de inventario
- 11 Referencia del Documento fuente del movimiento
- 12 Número de Orden de Pago (en caso de las entradas de bodega por compras)
- 13 Número del Folder de diario en que se aplico el registro
- 14 Cantidad en número de las entradas de producto
- 15 Cantidad en número de las salidas de producto
- 16 Cantidad en número del saldo después de las entradas y salidas de producto
- 17 Costo promedio calculado del producto
- 18 Importe en valor de las entradas de producto
- 19 Importe en valor de las salidas de producto
- 20 Importe en valor del saldo después de las entradas y salidas de producto

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"

ORDEN DE COMPRAS

1		2		3	
DÍA		MES		AÑO	
4		DIRECCIÓN		10	
5		CODIGO		11	
6		SOLICITUD No.		12	
7		VIA DE EMBARQUE.		13	
ENTREGA PERSONAL					
8		IDENTIFICACIÓN		14	
9					
CODIGO DEL PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	IMPORTE TOTAL
15	16	17	18	19	20
IMPORTE					C\$

NOTAS.

- VENCE A LOS TREINTA DIAS DE EMITIDA
- NULA SI PRESENTA BORRONES Y/O TACHADURAS O SI CARECE DE LA FIRMA AUTORIZADA

ELABORADO	AUTORIZADA
NOMBRE	NOMBRE
FIRMA	FIRMA
21	22

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

- Nombre del Documento
- Fecha de elaboracion
- Numero consecutivo del documento
- Nombre del proveedor del Bien o del Servicio
- Nombre de la empresa
- Direccion de la empresa
- Direccion exacta de la empresa o donde se desea el producto
- Nombre y lugar de quien recibira el producto
- Nombre de quien recibira el producto
- Direccion del Proveedor
- Codigo o clasificacion del Producto según las cotizaciones del proveedor
- Numero de la Solicitud (Aplicable a ordenes especificas dentro de un solo pedido)
- Via o ruta de transporte
- Codigo de identificacion del transporte
- Codigo del Producto según los datos cotizados por el Proveedor
- Descripcion del producto
- Unidad de Medida
- Cantidad solicitada
- Costo Unitario según las cotizaciones del proveedor
- Importe según las cotizaciones del proveedor
- Nombre y firma de quien elabora la solicitud
- Nombre y firma de quien autoriza

--	--	--

DIA/MES/AÑO

[illegible]

ELABORADO POR:		ANOTADO		
7		EN REGISTRO	EN MAYOR	EN SUB MAYOR
APROBADO POR:				
8		9		
		NUMERO		
		10		

1. Nombre del Documento
2. Fecha del documento
3. Descripcion de los codigos y nombre de la cuenta
4. Detalle parcial de los valores aplicados
5. Debitos aplicados
6. Creditos aplicados
7. Firma de quien elabora
8. Firma de quien revisa
9. Se describen los codigos de las cuentas de anotacion y referencia
10. Numero del comprobante

REGISTRO AUXILIAR

NOMBRE

[illegible]

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

1. Nombre del Documento
2. Nombre de la Cuenta
3. Folio de la Cuenta
4. Numero de la Cuenta de registro
5. Numero de la Subcuenta de Registro
6. Fecha de la Operación
7. Referencia del registro de la operación
8. Numero del Folio del diario de la operación
9. Numero de la Operación
10. Detalle de la operación registrada
11. Importe del cargo
12. Importe del Credito aplicable
13. Saldo de la cuenta

Talabartería y Marroquinería "El Bovino"

CONTROL DE ACTIVO FIJO Y DEPRECIACIÓN

DESCRIPCIÓN DEL ACTIVO		1	NUMERO DEL ACTIVO	6
		2	METODO DE DEPRECIACIÓN	7
MODELO	3	4	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	8
UBICACIÓN		5	AÑOS DE VIDA UTIL	9

[illegible]

INSTRUCTIVO DEL DOCUMENTO

1. Nombre del documento
2. Descripción detallada del Activo
3. Modelo del activo
4. Serie del Ítem
5. Ubicación del Ítem
6. Número de registro del activo
7. Método de depreciación del Ítem
8. Porcentaje de Depreciación del Ítem
9. Vida útil estimada del Ítem calculada según la ley y las especificaciones técnicas del fabricante
10. Fecha de la Operación
11. Referencia de la operación
12. Costo original del Ítem
13. Depreciación anual según el método aplicable y la vida útil calculada
14. Depreciación acumulada
15. Valor en libros del Ítem

1

2

4

6

7

3

•

10

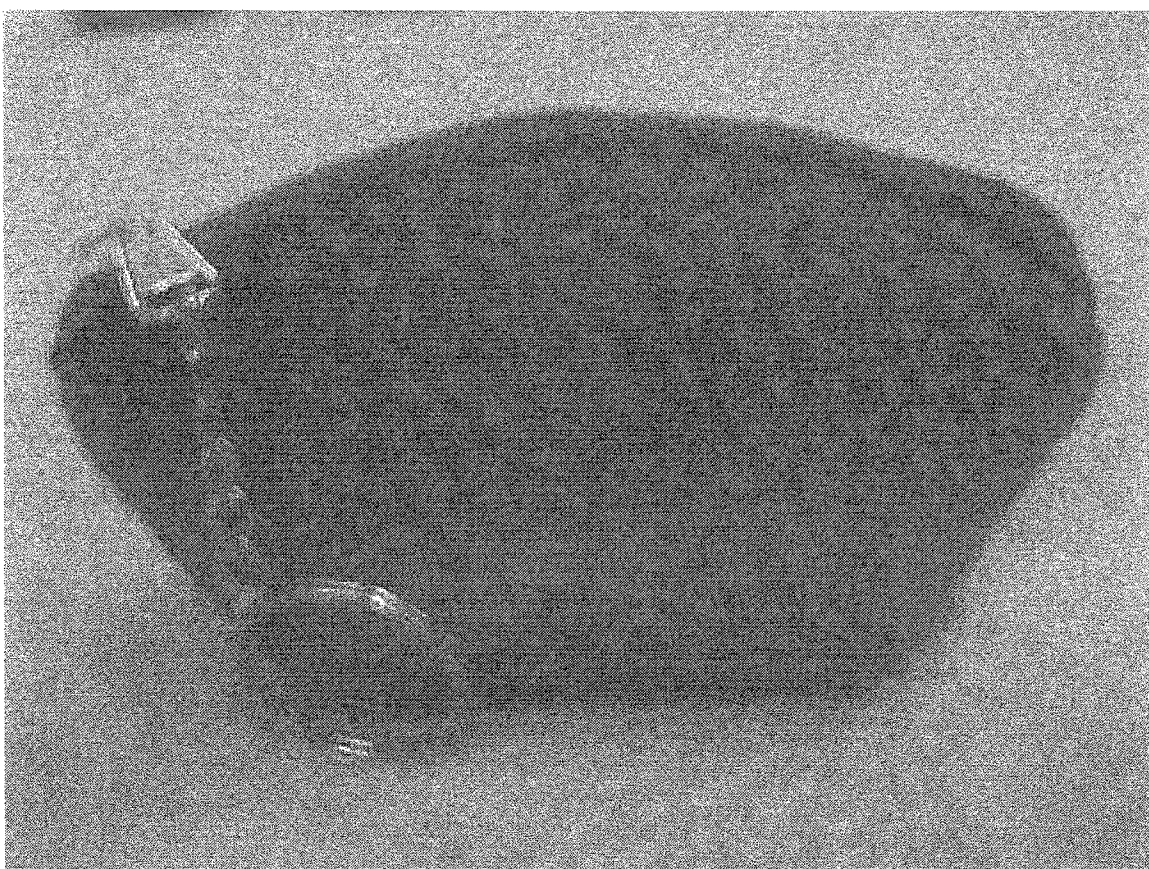
11

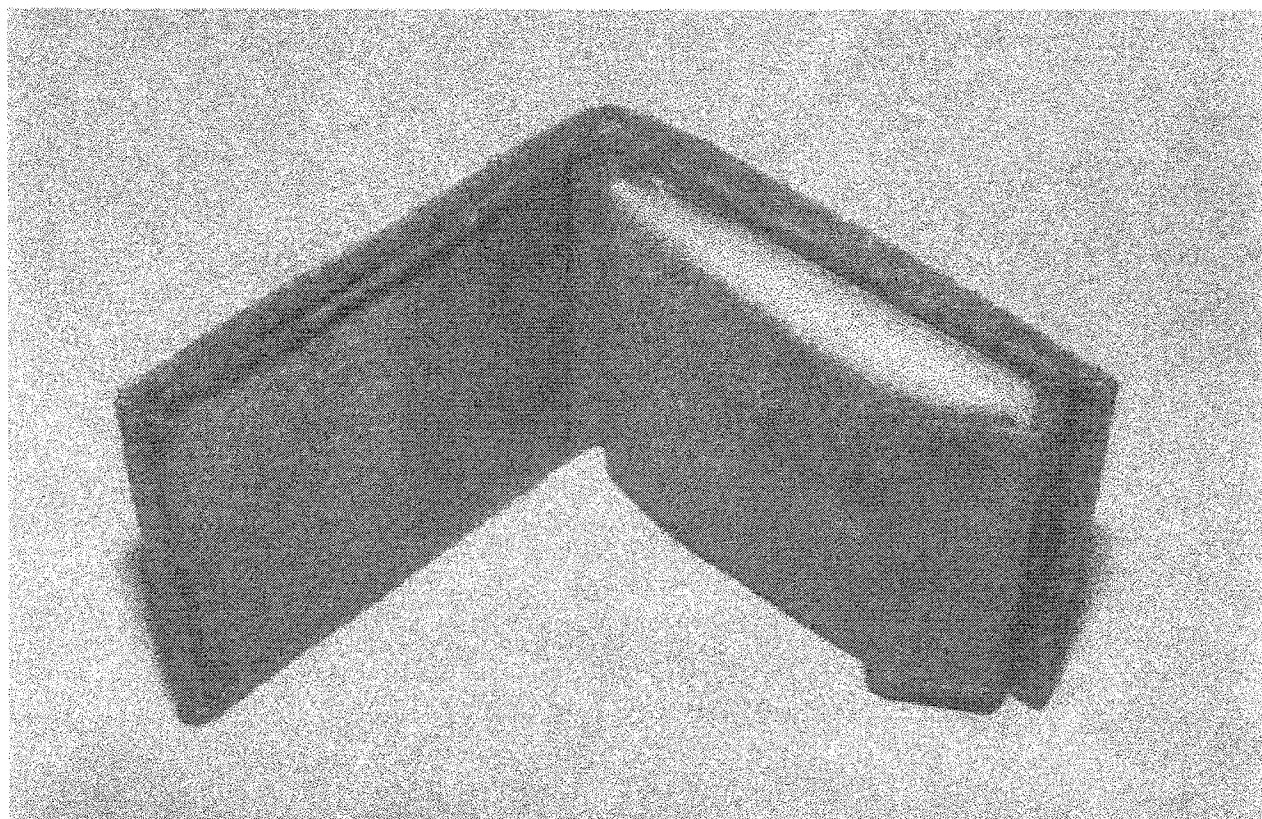
1. Nombre del Documento
2. Fecha del documento
3. Descripcion del origen de los productos que se reciben
4. Numero de Factura o remision de produccion
5. Numero de orden de compra
6. Cantidad de productos que se reciben
7. Descripcion del producto que se recibe
8. Costo Unitario
9. Costo total del producto
10. Nombre y firma del que recibe
11. Numero consecutivo del documento o Recibo de Bodega

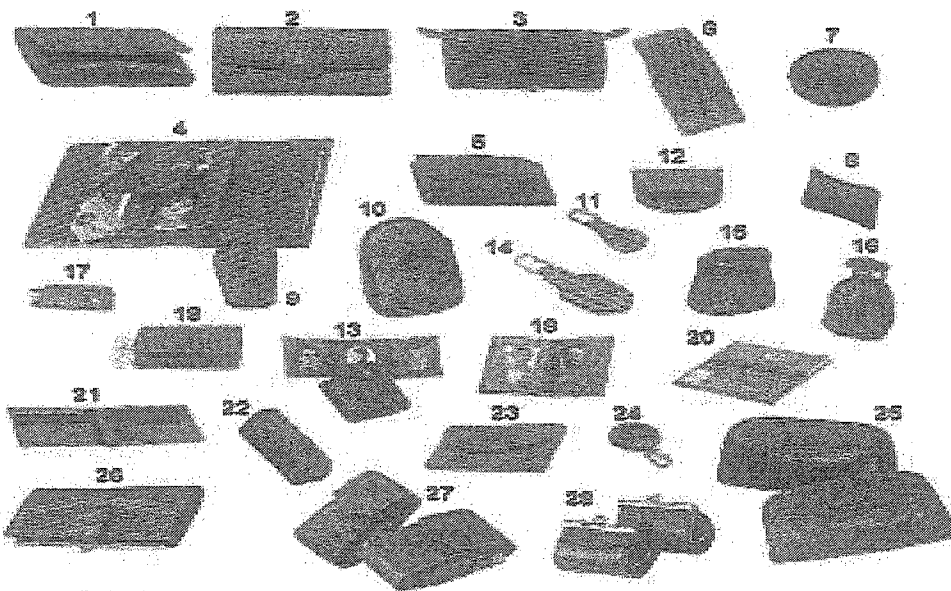
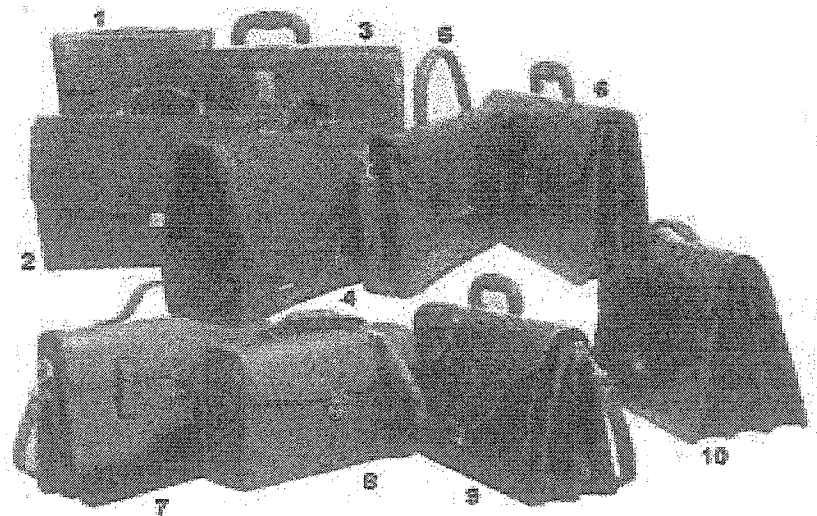


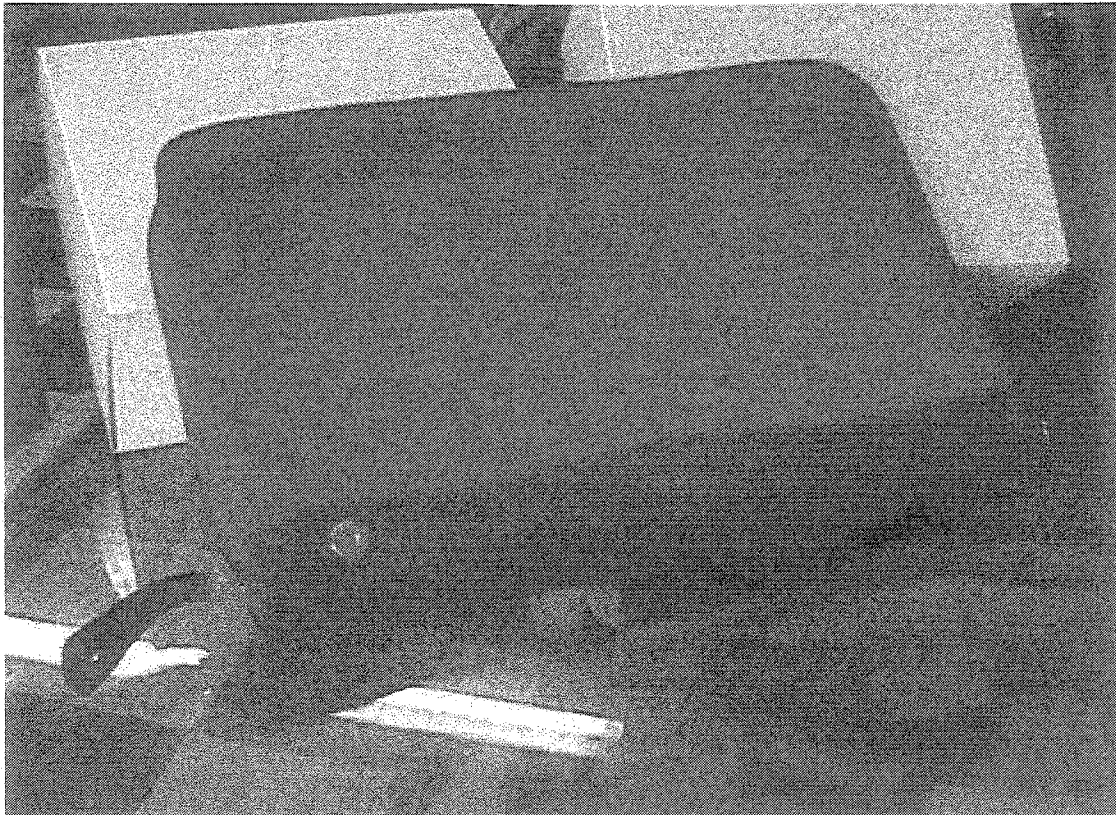














BIBLIOGRAFÍA

- 1) CONTABILIDAD FINANCIERA, GERARDO GUAJARDO CANTÚ
- 2) CONTABILIDAD FINANCIERA, HORNGREN-SUNDEM-ELLIOT.
- 3) DICCIONARIO LAROUSSE
- 4) MARROQUINERÍA ESTUDIO DE FACTIBILIDAD 2000. INPYME
- 5) DIAGNOSTICO DE SUB-SECTORES MARROQUINERÍA, CURTIEMBRE Y MADERA CUERO DE LOS DEPARTAMENTOS DE MASAYA, GRANADA Y RIVAS. INPYME
- 6) RECONVERSIÓN INDUSTRIAL Y AMPLIACIÓN DEL SECTOR CUERO Y CALZADO. INPYME.
- 7) ADMINISTRACIÓN FINANCIERA HORNGREN-SUNDEM-ELLIOT.