

PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN

Presupuestos de Ingresos

Presupuesto de Ventas

- Factores:**
- Específicos de ventas
 - De fuerzas económicas generales, y
 - De influencias administrativas

Presupuesto de Otros Ingresos

- Préstamos y operaciones financieras
- Aumentos de capital

VENEDORES

VENTAS

TECNICAS
CIENTIFICAS
APLICABLES A
LA
ADMINISTRACION

- Información del comportamiento del consumidor
- Análisis del entorno en general
- Evaluaciones
- Decisiones y estrategias
- Escenarios
- Horizontes cualitativos y cuantitativos
- Análisis de sensibilidad

INFORMACIÓN NECESARIA PARA INICIAR UN PRESUPUESTO DE VENTAS

- Volúmenes requeridos por su mercado meta
- Líneas de productos, precios, márgenes de contribución o de utilidades
- Posición dentro de su sector industrial
- Determinación del crecimiento del mercado en el que participa.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRESUPUESTO DE VENTAS

A. Factores específicos de ventas:

- De ajuste :

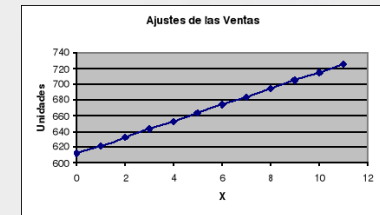
- De efecto perjudicial = decremento en ventas (eventos circunstanciales)
- De efecto saludable = incremento en ventas (causas especiales)

- De cambio:

- Reemplazo de material, productos, rediseños, etc.
- Mudar producción, adaptaciones, mejoras a la planta
- Alternar mercados
- Variaciones en los métodos de ventas

- Corrientes de crecimiento:

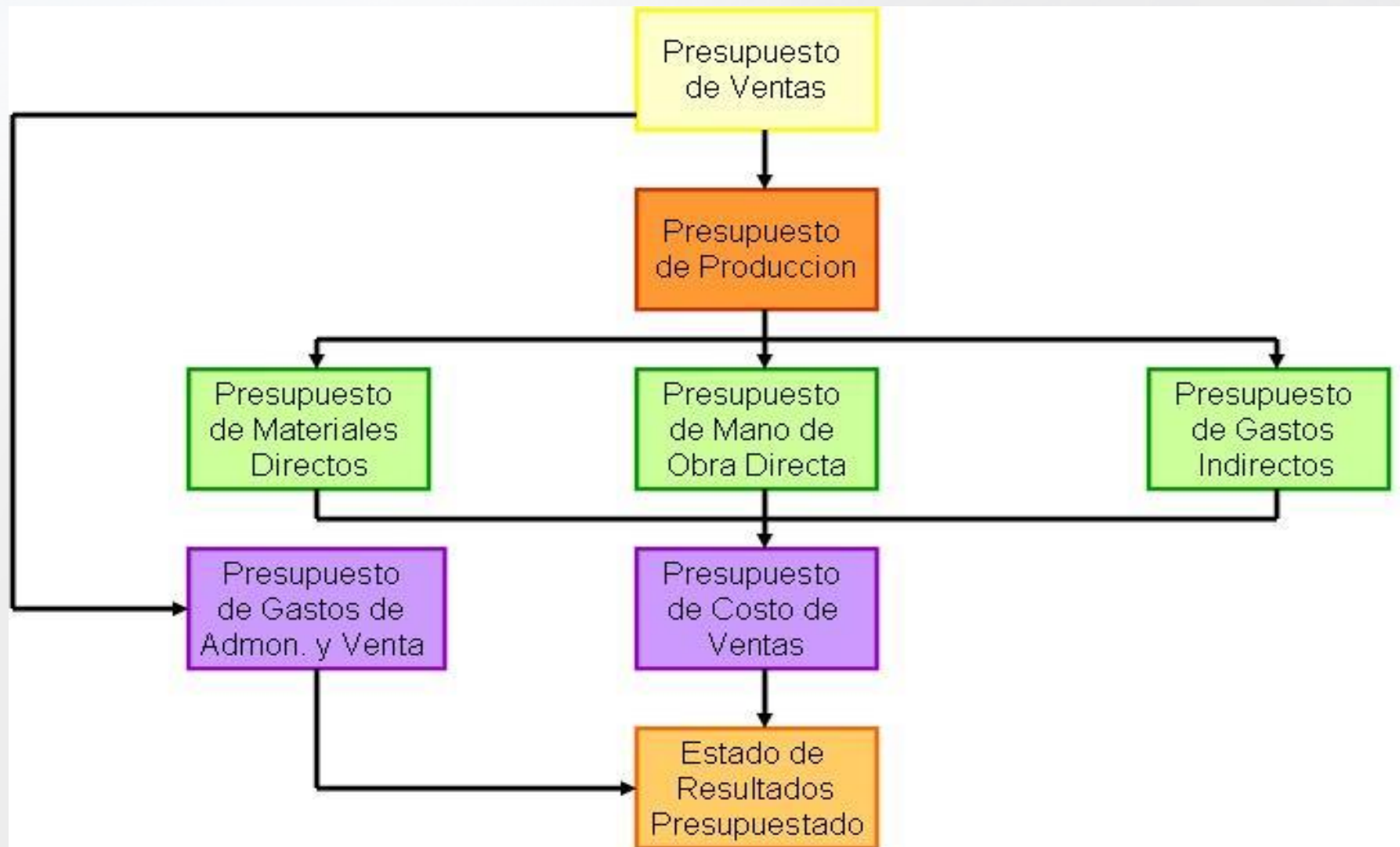
Incremento en ventas por el desarrollo o expansión de la propia industria.



B. Fuerzas económicas globales: factores externos : datos de: instituciones de crédito, dependencias Gubernamentales: índices, inflación precios, etc.

C. Influencias administrativas: decisiones de carácter interno de la empresa que realiza la administración: cambios en publicidad, políticas de mercado, variar precios.

Generalmente el presupuesto de ventas es el eje de los demás presupuestos, por lo que primero se cuantifica en unidades y posteriormente se valúa a precios de mercado o precio de venta determinado



Formula:

PV = Presupuesto de Ventas

V = Ventas del año anterior

F = Factores especificos de ventas

a = Factores de Ajuste

b = Factores de Cambio

c = Factores Corrientes de crecimiento

E = Fuerzas economicas generales

(% estimado de realización, previsto por economistas)

A = Influencia Administrativa

(% estimado de realización por la administración de la empresa)

$$PV = [(V +/- F) E] A$$