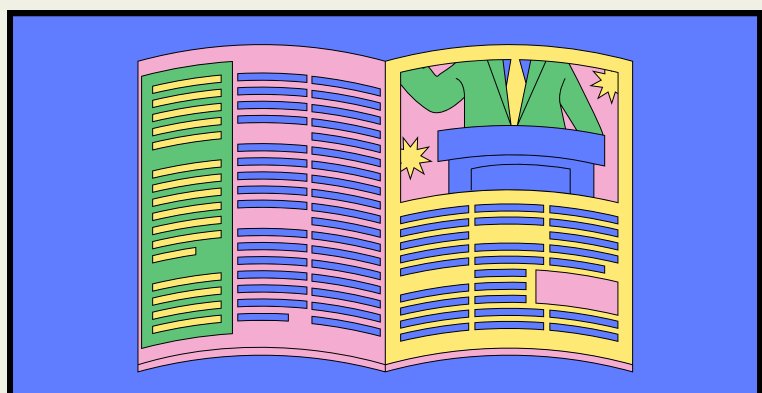


HABLEMOS SOBRE EL PRESUPUESTO

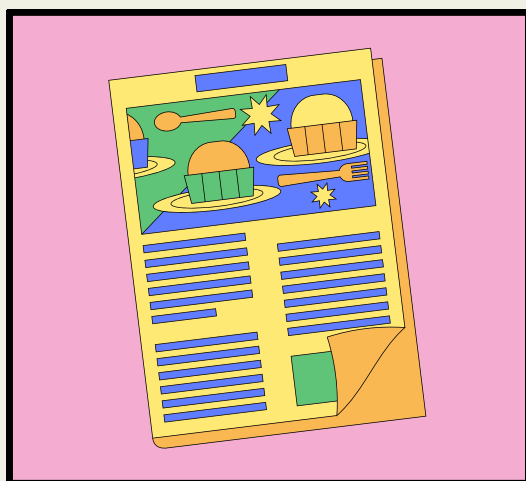
GENERALIDADES SOBRE EL PRESUPUESTO



EL PRESUPUESTO "ES UNA REPRESENTACIÓN EN TÉRMINOS CONTABILÍSTICOS DE LAS ACTIVIDADES A REALIZAR EN UNA ORGANIZACIÓN, PARA ALCANZAR DETERMINADAS METAS, Y QUE SIRVE COMO INSTRUMENTO DE PLANIFICACIÓN, DE COORDINACIÓN Y CONTROL DE FUNCIONES."

METODOLOGÍA A SEGUIR EN LA PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO

EL DIAGNÓSTICO INTERNO REPRESENTA UN FACTOR FUNDAMENTAL DEL PLANEAMIENTO, EL CUAL ADQUIERE EXPRESIÓN MONETARIA MEDIANTE EL PRESUPUESTO. POR ESTO, ES NECESARIO TENER EN CUENTA LAS VARIABLES QUE SE ANALIZAN A CONTINUACIÓN, LAS CUALES GARANTIZARÁN QUE LOS PLANES TENGAN DIMENSIONES CUANTITATIVAS Y MONETARIAS:



SITUACIÓN FINANCIERA: EL ESTADO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS CON RESPECTO AL ENDEUDAMIENTO, LA LIQUIDEZ, LA VALORIZACIÓN DE LAS PROPIEDADES Y LOS ÍNDICES DE RENTABILIDAD, REPERCUTEN SOBRE LAS POSIBILIDADES DE CAPTAR CAPITALES, CONSEGUIR CRÉDITOS O GESTIONAR LA CONCESIÓN DE PLAZOS POR PARTE DE LOS PROVEEDORES DE BIENES O SERVICIOS.

EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD: LA EFICIENCIA COMPRENDE LAS ACCIONES PUESTAS EN PRÁCTICA PARA MINIMIZAR EL TIEMPO INVERTIDO ENTRE LA ADQUISICIÓN DE INSUMOS Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS, EN TANTO QUE LA PRODUCTIVIDAD SE EXPRESA COMO LA PRODUCCIÓN POR HORA-HOMBRE U HORA-MÁQUINA.

ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA: LA INFLUENCIA EJERCIDA POR EL DESARROLLO TECNOLÓGICO INDUSTRIAL SOBRE LOS COSTOS, LA INTENSIDAD DEL REPROCESO Y LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS AFECTA LOS PRESUPUESTOS COMERCIALES, SUJETOS A LA COMPETITIVIDAD EN PRECIOS Y CALIDADES.

POLÍTICAS GERENCIALES: EN EL FINANCIAMIENTO, EL CAMINO SELECCIONADO PARA RESPALDAR LA OPERACIÓN NORMAL O LA EXPANSIÓN DE ACTIVIDADES SE BASARÁ EN EL PRESUPUESTO, DADA LA INFLUENCIA DE LOS DIVERSOS CANALES DE FINANCIACIÓN SOBRE LA AMORTIZACIÓN DE CAPITALES, EL RECONOCIMIENTO DE DIVIDENDOS Y LA CANCELACIÓN DE INTERESES.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ALCANZAR UN CRECIMIENTO DEL X% EN EL VOLUMEN ANUAL DE VENTAS, EXPRESADO EN UN Y% POR VARIACIÓN DE PRECIOS Y EN UN Z% POR CAPTACIÓN DE MERCADOS.
- OBTENER UN RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN PROMEDIO ANUAL DEL X% ANTES DE IMPUESTOS.
- LOGRAR UN GRADO DE INTEGRACIÓN DEL X% EN LA FABRICACIÓN DEL PRODUCTO Y MEDIANTE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE ATENDERÁ EL SUMINISTRO DE LOS INSUMOS Z1 Y Z2.

ASPECTOS GENERALES. SEGÚN JACQUES UN PLAN DE VENTAS SE COMPONE NORMALMENTE DE DECISIONES INTEGRADAS, LAS CUALES, SON DINÁMICAS, SIN EMBARGO, LA ESTRATEGIA PUEDE ESTAR CAMBIANDO RÁPIDA O LENTAMENTE, DEPENDIENDO DE LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA. EL PLAN DE VENTAS O PLAN DE ACCIÓN DE COMERCIALIZACIÓN, ES EL QUE FORMA UN ENLACE ENTRE EL VALOR QUE EL NEGOCIO PUEDE PRODUCIR Y LOS CLIENTES, Y LA CALIDAD DE LA ESTRATEGIA ESTARÁ DETERMINADA POR LA CALIDAD DEL ENLACE, POR LO TANTO, UN PLAN DE ACCIÓN DE COMERCIALIZACIÓN ADECUADO PRODUCIRÁ UN FUERTE ENLACE CON LOS CLIENTES.

PLANEACIÓN DE LAS VENTAS

IMPORTANCIA.

LA IMPORTANCIA DE ESTE PLAN RADICA EN LA INFLUENCIA QUE TIENE EN LOS DEMÁS PRESUPUESTOS DE LA EMPRESA, YA QUE DÉ ÉL SE OBTIENEN DATOS SOBRE LOS FLUJOS DE PRODUCCIÓN, LOS FLUJOS DE INVERSIÓN, LOS FLUJOS NETOS Y LOS FLUJOS DE EFECTIVO, DE LOS CUALES SE DEDUCE LA CONVENIENCIA E INCONVENIENCIA DE LAS OPERACIONES Y DE LAS INVERSIONES.

PRESUPUESTO DE VENTAS.

GENERALMENTE EL PRESUPUESTO DE VENTAS ES EL EJE DE LOS DEMÁS PRESUPUESTOS, POR LO QUE DEBE PRIMERAMENTE, CUANTIFICARSE EN UNIDADES, EN ESPECIE, POR CADA TIPO O LÍNEA DE ARTÍCULOS, PARA PROCEDER A SU VALUACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PRECIOS DEL MERCADO, REGIDOS POR LA OFERTA Y LA DEMANDA, O CUANDO NO SEA ASÍ, POR EL PRECIO DE VENTA UNITARIO DETERMINADO CON LO CUAL SE TIENE EL MONTO DE VENTAS EN VALORES MONETARIOS.

PLAN DE VENTAS.

LA PLANIFICACIÓN DE LAS VENTAS PUEDE REALIZARSE EN DOS ENFOQUES:

EL PLAN A CORTO PLAZO INCLUYE DETALLES COMO LA RESPONSABILIDAD ORGANIZATIVA, EL PRODUCTO Y EL TIEMPO, ADEMÁS EL VOLUMEN ANUAL EN UNIDADES Y LOS INGRESOS EN CIFRAS MONETARIAS, ASÍ COMO LA SUBDIVISIÓN DE VENTAS EN LA ORGANIZACIÓN.

EL PLAN DE VENTAS A LARGO PLAZO NO INTENTA ESTIMAR LO QUE SERÁN LAS VENTAS, SINO DESARROLLAR UN PLAN CON FINES BIEN DEFINIDOS, HACIA DONDE SE DIRIGIRÁN LOS ESFUERZOS OPERATIVOS.

