



Nombre de alumno: Emanuel de Jesús Samayoa Hernández.

Nombre del profesor: C.P. Yaneth del Rocío

Nombre del trabajo: U2T1

Materia: Economía de la Empresa

Grado: 5to cuatrimestre LAN

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 18 de febrero de 2023

¿Qué es el presupuesto de ventas?

En pocas palabras, podemos definirlo como el centro de los demás presupuestos, del cual dependen tanto las proyecciones de la empresa, como su estabilidad.

Factores específicos de venta

De ajuste

Son

Aquellos sucesos inesperados, accidentales o de fuerza mayor que influyen en la predeterminación de la venta

Se divide en dos:

Perjudicial

son

Aquellos sucesos que afectan negativamente las ventas del periodo anterior.

Como

Huelgas, incendios, paros, inundaciones, malas inversiones, rediseños, etc.

De cambio

Son todos

Aquellos que implican un cambio en la producción, materias primas, métodos de ventas y demás.

De producción

Engloba

Adaptaciones del programa de producción, Mejora de instalaciones.

En los métodos de ventas
Por ejemplo

Publicidad, Mejora de precios y servicios, Sistemas de Distribución.

De crecimiento

Este factor

Se refiere a la superación de las ventas por el desarrollo o expansión de las ventas

Fuerza económica general

Estas

Representa aquellos factores externos que afectan las ventas, sea positiva o negativamente.

Ejemplo de ello

Pueden ser la inflación, disminución de intereses, financiamiento, aumento de poder adquisitivo.

Esto

Se relaciona con el ciclo económico de la empresa e instituciones de gobierno o financieras.

Influencia administrativa

se

Refiere a factores internos de la empresa, es decir, decisiones que los dirigentes toman a la hora de elaborar el presupuesto de ventas.

Es decir

De este tipo de decisiones puede derivar el cambio de naturaleza o tipo de producto, producción, publicidad, precios, mercados, etc.

También

Factores específicos de ventas.
Fuerzas económicas.