

TIPOS DE PRESUPUESTOS

JERIEL HEZRAI CLEMENTE
BISTRAIN

YANETH ESPINOSA ESPINOSA

EVALUACIÓN DE PROYECTOS
DE INVERSIÓN



PRESUPUESTO DE VENTAS

El presupuesto de ventas es un documento que anticipa la rentabilidad de una empresa durante cierto periodo, con base en los registros históricos de la misma y las condiciones del entorno. Todo plan financiero comienza con el presupuesto de ventas por ser parte fundamental de la gestión empresarial.

PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

El presupuesto de producción convierte el volumen de ventas en unidades de fabricación. Con él es posible calcular los costes necesarios para conseguir las ventas deseadas y los beneficios planificados. Indica el número de unidades que debe producir la empresa en un período concreto para conseguir las ventas presupuestadas.

PRESUPUESTO DE COSTOS

Un presupuesto de costos se crea a partir de los tipos de costo del mismo modo como un presupuesto para la contabilidad se crea a partir de las cuentas de contabilidad. Un presupuesto de costo se crea para un determinado periodo de tiempo, por ejemplo, un ejercicio.

TIPOS DE PRESUPUESTOS

PRESUPUESTO DE GASTOS

Es una estimación de la salida de dinero que tendrá una empresa en un intervalo de tiempo determinado. Con ello, se pretende valorar el capital a invertir en gastos fijos y variables necesarios para el desarrollo de la actividad comercial de la empresa.

¿QUÉ ES?

Es un plan de las operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

ESTADOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS

Son aquellos que presentan la Programación y Ejecución del presupuesto de Ingresos y de Gastos por Fuentes de Financiamiento, aprobados y ejecutados conforme a las metas y objetivos trazados por cada entidad para un período determinado dentro del marco legal vigente.