



# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

Instituto de Ciencias Económico  
Administrativas





- Área Académica: Contaduría
- Tema: Presupuesto de Ventas
- Profesor:

L.C. Erika Selene Vargas Moreno

M.I.E.F. José de la Cruz Galindo

Hinojosa

L.C. Francisco Julián Boasono Ríos

- Periodo: Julio- Diciembre 2018



# Introducción

El presente trabajo dará a conocer la importancia del presupuesto de ingresos mostrándolo como un elemento de planificación y control expresado en términos económicos financieros dentro de un plan estratégico.

Las ventas son fundamentales y la principal fuente de ingresos de una empresa, por lo tanto es de vital importancia elaborar un presupuesto de ventas realista y consistente con los objetivos que se desean alcanzar.



# Presupuesto de Ingresos

Es un documento donde permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo se basa en las ventas logradas en el pasado.

El presupuesto de ingresos esta formado por:

- **PRESUPUESTO DE VENTAS**
- **PRESUPUESTO DE OTROS INGRESOS**



# Presupuesto de Ventas (Método Económico - Administrativo)

Es un documento que ayuda a conocer la rentabilidad de un ente económico y a conocer el volumen de ventas estimado en términos cuantitativos.

Nos da a conocer:

- Unidades a vender
- Precio de los productos
- Política de ventas



# Factores del Presupuesto de Ventas



## Factores de Ajuste.

- Son acontecimientos accidentales no recurrentes:
- Factores de ajuste Perjudicial
  - Huelgas, incendios, inundaciones, etc.



## Factores de Ajuste Saludable

- Estos influyen benéficamente en las ventas
- Contratos especiales, relaciones políticas, etc.



# Factores de Cambio

- Se refieren aquellas modificaciones que van a efectuarse y que desde luego influirán en las ventas.
- “Ofrecen un medio para estimar las ventas si se estudiaron sus probabilidades”

Cambio de producto, de material, rediseño, etc.

Cambio de producción, instalaciones, etc.

Cambio de mercados, de moda, etc.

Cambio en los métodos de venta, publicidad y propaganda, comisiones y compensaciones, etc.



# Factores Corrientes de Crecimiento



Superación  
en las  
ventas.



Desarrollo  
o  
expansión.



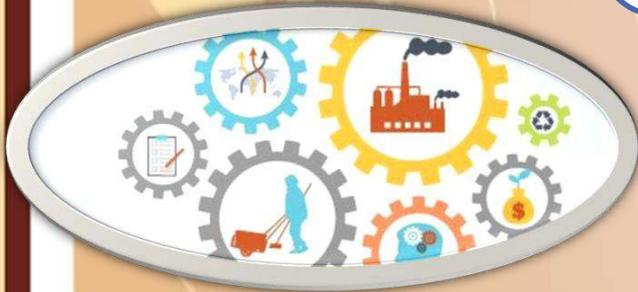
Crédito  
mercantil.



# Fuerzas Económicas Generales

Son factores externos que también influyen en el momento de cuantificar las ventas.

- Precios
- Producción
- Ocupación
- Poder adquisitivo de la moneda
- Fianzas
- Informes sobre la banca y crédito
- Ingresos y producción nacional



# Factores de Influencia Administrativa



Estos factores son de carácter internos, se refieren a las decisiones que toman los directivos y que influyen en el estudio del Presupuesto de Ventas.



Se toma la decisión después de conocer los factores específicos de ventas y las fuerzas económicas generales.



Cambio de naturaleza o tipo del producto, estudio de nueva política de publicidad, variación en la política de producción, de precios, etc.





# Formula del Presupuesto de Ventas

$$P_V = [(V \pm F) E] D$$

- **PV** = Presupuesto de Ventas
- **V** = Ventas del Año Anterior
- **F** = Factores Específicos de Ventas
  - **a** = Factores de Ajuste
  - **b** = Factores de Cambio
  - **c** = Factores Corrientes de Crecimiento
- **E** = Fuerzas Económicas Generales
  - (% estimado de realización, previsto por economistas)
- **D** = Influencia Administrativa
  - (% estimado de realización por la administración de la empresa)



# Ejemplo

- $V = \text{Ventas del Año Anterior} = \$ 6'320,000.00$
- $F = \text{Factores Específicos de Ventas:}$ 
  - $a = - 200,000.00$
  - $b = + 300,000.00$
  - $c = + 800,000.00$
- $E = \text{Fuerzas económicas generales} - 4\%$
- $A = \text{Influencia administrativa} + 12\%$

Substituyendo en la fórmula

$$PV = [ (6'320,000.00 + 900,000.00) 96\% ] 112\%$$

$$PV = (7'220,000.00 \times 96\%) 112\%$$

$$PV = 6'931,200.00 \times 112\%$$

$$PV = 7'762,944.00$$



## CUADRO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

VENTAS DEL EJERCICIO ANTERIOR \$ 6'320,000.00

### FACTORES ESPECÍFICOS DE VENTAS:

a) De Ajuste. Bajarán las ventas	- \$ 200,000.00	
b) De Cambio. Aumentarán las ventas	+ 300,000.00	
c) Corrientes de Crecimiento	<u>±</u>	<u>±</u>
	<u>800,000.00</u>	<u>900,000.00</u>

PRESUPUESTO CON FACTORES ESPECÍFICOS DE VENTAS \$ 7'220,000.00

### FACTORES ECONÓMICOS:

Considera el economista que las ventas disminuirán un 4% - 288,800.00

PRESUPUESTO HASTA FACTORES ECONÓMICO GENERALES \$ 6'931,200.00

FACTORES POR INFLUENCIA ADMINISTRATIVA + 831,744.00

Se estima un aumento de 12%

IMPORTE DE VENTAS DEL NUEVO EJERCICIO \$ 7'762,944.00





**LA JUGUETERIA, S.A. de C.V.**  
**Estado de Resultados Proyectados**  
**del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2018**

Ventas Netas	\$ 7'762,944.00
Costo de Ventas	(5'000,200.00)
Utilidad Bruta	2'762,744.00
Gatos de Operación:	(200,299.00)
Utilidad de Operación	2'562,445.00
Resultado Integral de Financiamiento	100,300.00
Utilidad antes de Impuestos	2'662,745.00
Impuestos	(714,228.60)
Utilidad del Ejercicio	1'948,516.40



- Es conveniente precisar que el Presupuesto de Ventas es por lo general, la base de los demás presupuestos, pero también él se auxilia de otros.
- En el caso en que lo que se elabora no abastezca el mercado, el presupuesto base es el de producción, ajustado por el financiero, esto acontece cuando no se tiene suficiente capacidad productiva para cubrir el mercado.

# Conclusiones

El presupuesto de ventas o ingresos es muy importante en una empresa ya que muestra lo que se espera tener como ingreso en la misma, ya que de éste se desprenden otros presupuestos que ayudan a implementar proyectos o saber cuanto dinero tenemos disponible para afrontar nuestras deudas, dividendos o la capacidad para implementar una línea de trabajo, etc.

Esta visión de cuanto dinero tendremos disponible nos da un apoyo en las decisiones administrativas y que los altos mandos deben tomar para el curso que debe tomar la empresa.

