



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DEL ESTADO DE HIDALGO**

**Instituto de Ciencias Económico  
Administrativas**

# **Presupuestos**



**M.I.E.F. José de la Cruz Galindo Hinojosa**



- **Área Académica:** Contaduría
- **Tema:** Presupuesto de Ventas.  
Método Económico-Administrativo
- **Profesor:** M.I.E.F. José de la Cruz Galindo Hinojosa
- **Periodo:** Enero – Junio del 2021



# Tema: Presupuesto de Ventas. Método Económico-Administrativo Resumen

La presentación describe el procedimiento para determinar el presupuesto de ventas por el método administrativo.

**Palabras clave:** Presupuesto, Ventas, económico, administrativo.



**Topic: Sales budget. Economic administrative method**

**Abstract**

**This presentation describes the procedure to determine the sales budget with the economic administrative method.**

**Keywords: Budget, sales, economic, administrative**



## Objetivo general

Identificar los diferentes tipos de presupuestos, ponderando sus ventajas y desventajas identificando el mejor procedimiento para su obtención, lo que permitirá a la entidad predeterminar sus informes financieros, base para la toma de decisiones, elevando su productividad y competitividad





## **Objetivo específico**

**Generar información financiera, útil para la toma de decisiones a través de la aplicación de los diferentes métodos y procesos en la proyección de ingresos**



# Introducción

**La Administración de la Empresa debe establecer las políticas y estrategias mercantiles para la determinación de las unidades a vender, la fijación de precios de ventas en los periodos presupuestados que permitan generar ventajas competitivas para la organización.**

**El pronóstico de ventas seleccionando será el método más adecuado a las necesidades y características de la empresa.**

**Uno de ellos es el método Económico-Administrativo**



# •FACTORES ESPECÍFICOS DE VENTAS

Se clasifican en:

**a) De ajuste.** Se refieren a aquellos factores por causas fortuitas o de fuerza mayor, accidentales, no consuetudinarios, que influyen en la predeterminación de las ventas.





**b) De cambio.** Se refieren a aquellas modificaciones que van a efectuarse como cambios en materiales, producción, mercados, métodos de venta, y que desde luego influirán en las ventas.

**c) Corrientes de Crecimiento.** Estos factores se refieren a la superación en las ventas, tomando en cuenta el desarrollo o expansión efectuados por la propia industria





## •FUERZAS ECONOMICAS GENERALES

Representan una serie de factores externos que influyen en las ventas; estos factores son un estado de situaciones, y no algo preciso, de los cuales se habla en términos cualitativos, surgiendo el problema cuando se hace referencia a términos cuantitativos.



## • INFLUENCIAS ADMINISTRATIVAS

Es de carácter interno, refiriéndose a las decisiones que deben tomar los dirigentes de dicha Entidad.

Las decisiones de referencia, están a cargo de los directores, pudiendo optar el empresario por: cambiar la naturaleza o tipo del producto, estudiar nueva política de mercados, aplicar otra política de publicidad, variar la política de producción, de precios, etc.



**Notación:**

- PV = Presupuesto de Ventas**
- V= Ventas del año anterior**
- F= Factores específicos de ventas**
- Factores de**
- a ajuste**
- Factores de**
- b cambio**
- c Factores de corrientes de crecimiento**
- E= Fuerzas económicas generales**  
**(% estimado de realización, previsto por economistas)**
- A= Influencia administrativas**  
**(% estimado de realización, por la administración de la empresa)**





VENTAS DEL EJERCICIO ANTERIOR		5,000,000
FACTORES ESPECIFICOS DE VENTAS:		
a) De ajuste. Bajarán las ventas	-800,000.00	
b) De cambio. Aumentarán las ventas	500,000.00	
c) Corrientes de Crecimiento	600,000.00	<u>300,000</u>

PRESUPUESTO CON FACTORES ESPECIFICOS DE VENTAS 5,300,000

FACTORES ECONOMICOS:  
Economista considera que las ventas disminuirán : -5%- 265,000

PRESUPUESTO HASTA FACTORES ECONOMICOS GENERALES 5,035,000

FACTORES POR INFLUENCIA ADMINISTRATIVAS  
Se estima un aumento de: 10% 503,500

**IMPORTE DE VENTAS DEL NUEVO EJERCICIO 5,538,500**

$$Pv = [ ( V + F ) ( 1 + E ) ] ( 1 + A )$$

$$Pv = \$ 5,538,500$$



## Referencias Bibliográficas

- Del Río, C. (2015). Presupuestos. Cengage Learning.
- NIF (2020). Instituto Mexicano de Contadores Públicos. IMCP
- [https://www.eco-finanzas.com/diccionario/P/PRESUPUESTO\\_DE\\_VENTAS.htm](https://www.eco-finanzas.com/diccionario/P/PRESUPUESTO_DE_VENTAS.htm)

