



**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

