

NOMBRE DE LA ASIGNATURA O UNIDAD DE APRENDIZAJE

PRESUPUESTOS

TEMAS Y SUBTEMAS

SESION 5 \_\_\_\_\_

### **3.1. Presupuesto de ingresos**

El cómputo anticipado de los ingresos es el primer paso en la implantación de todo programa presupuestal .El presupuesto de ingresos esta formado por los siguientes presupuestos:

Presupuesto de ventas  
Presupuesto de otros ingresos

#### **1. PRESUPUESTO DE VENTAS**

Con motivo de las técnicas científicas aplicadas a la administración ha dado lugar a especulaciones con más o menos precisión en los resultados para poder determinar el presupuesto de ventas obtenido de la experiencia lograda a través de los años y la aplicación de técnicas estadística matemáticas que han ayudado a pronosticar las mismas.

Generalmente el presupuesto de ventas es el eje de los demás presupuestos por lo que debe primeramente cuantificarse en unidades, en especie, por cada tipo o línea de artículos y una vez afinado o depurado entonces se procede a su valuación de acuerdo con los precios del mercado, regidos por la oferta y la demanda

Existen ciertos factores en los procedimientos para lograr dicho presupuesto como son los siguientes:

Específicos de ventas  
De fuerzas económicas generales  
De influencia administrativa

#### **FACTORES ESPECIFICOS DE VENTAS**

a) De ajuste.- Se refieren a aquellos factores fortituos o accidentales, no consuetudinarios que influyen en las ventas .y estos pueden ser:

De efecto perjudicial.-Son aquellos que afectaran en decremento las ventas del periodo anterior, como ejemplo un incendio, un paro, una inundación, un rayo

De efecto saludable.-son aquellos que afectaran en beneficio a las ventas del periodo anterior y que posiblemente no vuelvan a ocurrir como por ejemplo: contratos especiales de ventas, productos sin competencia, relaciones políticas.

b) De cambio.-Se refieren a aquellas modificaciones que van a efectuarse y que desde luego influirán en las ventas tales como:

- Cambio de material
- Cambio de producción
- Cambio de mercados
- Cambio de los métodos de venta

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

#### FUERZA ECONOMICAS GENERALES

Representan una serie de factores externos que influyen en las ventas estos factores son un estado de situación y no algo preciso los cuales se habla en términos cualitativos.

Para determinar estos factores se deben obtener datos proporcionados por instituciones de crédito, dependencias gubernamentales y organismos particulares que preparan índices de las fuerzas económicas generales.

Con base en los datos anteriores es posible conocer la tendencia en el ciclo económico y el movimiento que puede darse a la empresa así como políticas a seguir para su desarrollo.

#### INFLUENCIAS ADMINISTRATIVAS

El presente factor es de carácter interno de la entidad económica refiriéndose a las decisiones que deben tomar los dirigentes de dicha entidad después de considerar los factores específicos de ventas y las fuerzas generales.

#### PRESUPUESTO DE OTROS INGRESOS

Se refiere a ingresos propios y ajenos que no son los normales ni consuetudinarios o sean los accesorios que tiene una empresa como:

- Prestamos de operaciones financieras
- Aumento de capital.
- Ventas de inversiones
- Desperdicios

### **3.2. Presupuesto de egresos e inversiones**

Este integrado por:

- Presupuesto de inventarios, producción, costo de producción y compras
- Costo de distribución y administración
- Impuesto sobre la renta
- Aplicación de utilidades
- Otros egresos
- Inversiones a más de un año