

OPERACIONES COMERCIALES - PRÁCTICO N° 10

PRESUPUESTO DE VENTAS

ACTIVIDAD INTRODUCTORIA AL TEMA

Lea la teoría que se adjunta y responda a las siguientes preguntas:

- 1) Defina Presupuesto de ventas.
- 2) ¿Qué otra información que elabora la empresa para la toma de decisiones usa de base al Presupuesto de venta?
- 3) ¿Por qué es muy importante que el Presupuesto o Pronóstico de Ventas sea lo más cercano a la realidad?
- 4) ¿Qué variables deben ser tenidas en cuenta al realizar un Presupuesto de Ventas?
- 5) Enumere y explique brevemente las Técnicas que se utilizan en la confección de un Presupuesto de ventas.
- 6) Utilizando su análisis crítico, ¿Cuál sería para usted la o las técnicas más usadas o más importantes para realizar un Presupuesto de Ventas?
Justifique su respuesta explicando por qué piensa así. Puede dar una respuesta con varias posibilidades, si piensa que diferentes tipos de empresas utilizarían distintas técnicas.

ACTIVIDAD DE DESARROLLO

Confeccionar los siguientes Presupuestos de Ventas:

ATENCIÓN: el tema se trabajará en clase, pero antes de confeccionar el presupuesto de ventas lea la teoría, allí está bien explicada y con ejemplos la actividad que debe realizar.

Para mayor claridad adjunto los siguientes ítems que le servirán de ayuda para la tarea:

- ✓ El Precio Total se calcula multiplicando el Precio Unitario por la Cantidad.
- ✓ Para calcular la Cantidad del siguiente mes, SIEMPRE se toma de base la de mes inmediato anterior, esto significa que, si debo confeccionar el Presupuesto para Agosto, Septiembre y Octubre, para calcular la cantidad de Agosto tomo como base la de Julio, para calcular la de Septiembre tomo como base Agosto y para calcular Octubre tomo como base Septiembre.
- ✓ De la misma forma se procede cuando lo que se quiere calcular es el precio, siempre se toma como base el mes INMEDIATO anterior.
- ✓ Cuando de un mes a otro se dice que las Cantidades o los Precios se mantiene estables, significa que se copia el mismo valor del mes anterior.
- ✓ Cuando para calcular el valor de la Cantidad o Precio del mes siguiente, la consigna dice que hay un incremento respecto al mes anterior, significa que al valor que está escrito en el mes inmediato anterior, hay que agregarle el porcentaje que se determina. Por ejemplo, la Cantidad de Agosto es 200 y se dice que para septiembre hay un incremento del 30%. Esto significa que se espera vender un 30% más en Septiembre que en Agosto. Entonces, se debe calcular el 30% sobre 200, cuyo resultado es 60, y se lo debe sumar a 200, el resultado es 260, y ese es el valor que irá en la cantidad de Septiembre. Queda así registrada la expectativa de vender un 30% más.

