



## **OPERACIONES COMERCIALES - PRÁCTICO N° 12**

### **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.