

PRESUPUESTOS



PUNTO DE EQUILIBRIO

- El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto

PUNTO DE EQUILIBRIO

- El punto de equilibrio es un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

PUNTO DE EQUILIBRIO

- Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

PUNTO DE EQUILIBRIO

- Los costos fijos son aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es prácticamente constante, como son el alquiler de ambientes, los salarios, las depreciaciones, amortizaciones, etc.
- Además se debe tener claro el precio de venta del producto ya sea que este se fabrique o solamente se comercialice, así como el número de unidades producidas.

PUNTO DE EQUILIBRIO (\$)

Para obtener el punto de equilibrio en valor, se puede trabajar con la siguiente formula:

P.E. \$=	Costos Fijos	
	1-	Costos Variables
		Ventas Totales

El resultado obtenido se interpreta como las ventas necesarias (en monto de dinero) para que la empresa opere sin perdidas ni ganancias, si las ventas del negocio están por debajo de esta cantidad la empresa pierde y por arriba de la cifra mencionada son utilidades para la empresa.

PUNTO DE EQUILIBRIO (% , U)

P.E. %=	$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$	X 100
---------	---	-------

Este análisis del punto de equilibrio se refiere al porcentaje de los ingresos empleados para pagar costos fijos y variables.

Empleando las unidades totales producidas, tenemos la siguiente formula:

P.E. U=	$\frac{\text{Costos Fijos X Unidades Producidas}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$
---------	---

El resultado indicará el número de unidades a vender para cubrir los costos fijos y variables

EJEMPLO, PUNTO DE EQUILIBRIO



De una empresa se obtiene la siguiente información:

Costo fijo: \$ 295.000

Costo variable: \$ 395.000

Ventas totales: \$ 815.000

Unidades producidas: 2.250

Calcular el PE en \$, % y U.

EJEMPLO, PUNTO DE EQUILIBRIO

P.E. \$=		\$ 295,000. ⁰⁰	= \$ 572,440.00
	1-	\$ 395,000. ⁰⁰	
		\$ 815,000. ⁰⁰	

Las ventas necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, deben llegar a \$572.440

P.E. %=	\$ 295,000. ⁰⁰	X 100	= 70%
	\$ 815,000. ⁰⁰ - \$ 395,000. ⁰⁰		

El porcentaje que resulta con los datos manejados, indica que de las ventas totales, el 70% es empleado para el pago de los costos fijos y variables y el 30% restante es la utilidad neta que obtiene la empresa

PUNTO DE EQUILIBRIO (U)

P.E. U=	$\frac{\$ 295,000.00 \times 2,250}{\$ 815,000.00 - \$ 395,000.00}$	= 1,580
---------	--	---------

Para que la empresa esté en un punto en donde no existan pérdidas ni ganancias, se deberá vender 1,580 unidades, considerando que conforme aumenten las unidades vendidas, la utilidad se incrementará.

PUNTO DE EQUILIBRIO MÉTODO GRÁFICO

- El punto de equilibrio también se puede calcular a través de un procedimiento gráfico. Se precisa conocer los ingresos y costos totales, a diferentes volúmenes de ventas.

Q	CV	CF	CT	IT	IT - CT
5	100	600	700	300	-400
10	200	600	800	600	-200
15	300	600	900	900	0
20	400	600	1000	1200	200
30	600	600	1200	1800	600

- Siendo:

Q = Unidades vendidas

CV= Costo Variable (20\$/U)

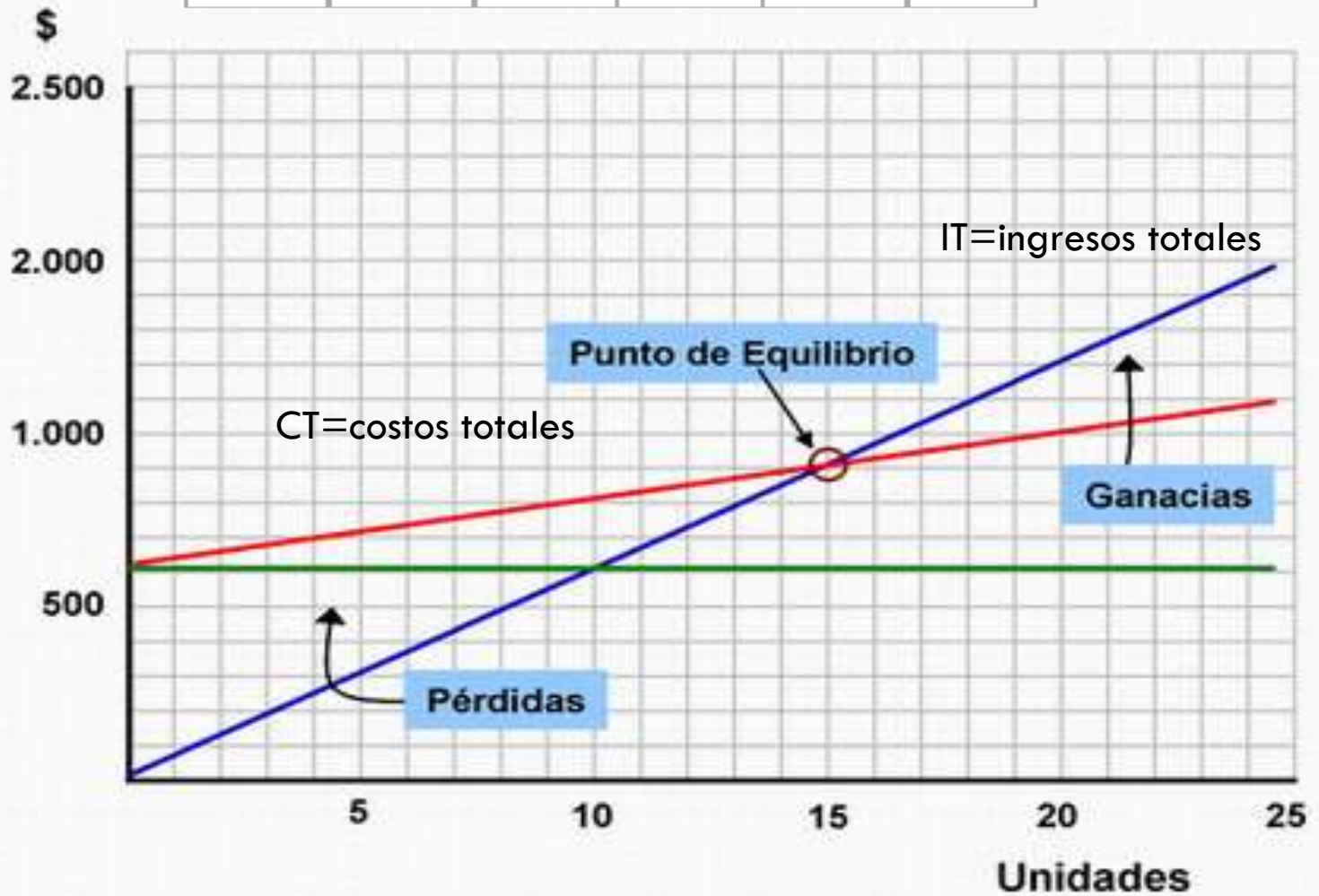
CF = Costo fijo

CT= Costo total

IT= Ingresos totales=VT

PV= 60\$/U

Q	CV	CF	CT	IT	IT - CT
5	100	600	700	300	-400
10	200	600	800	600	-200
15	300	600	900	900	0
20	400	600	1000	1200	200
30	600	600	1200	1800	600



TÉCNICAS DE PRONÓSTICO



1. Estimación directa
2. Técnica del promedio
3. Técnica de la tasa de crecimiento
4. Extrapolación

TÉCNICA DEL PROMEDIO

1. Estime las ventas para el periodo similar siguiente utilizando la técnica del promedio

$$\text{PROM} = 84500 / 6 = 14083,33$$

GESTIÓN 2010	
PERIODO	VENTAS (u)
Enero	12000
Febrero	14000
Marzo	16000
Abril	13000
Mayo	15000
Junio	14500
Σ	84500

GESTIÓN 2011	
PERIODO	VENTAS (u)
Julio	14083,33
Agosto	14083,33
Septiembre	14083,33
Octubre	14083,33
Noviembre	14083,33
Diciembre	14083,33

TÉCNICA DE LA TASA DE CRECIMIENTO VEGETATIVO

2. Estime las ventas para el periodo similar de la gestión 2011 utilizando la técnica de la tasa de crecimiento

GESTIÓN 2010	
PERIODO	VENTAS (u)
Enero	12000
Febrero	14000
Marzo	16000
Abril	13000
Mayo	15000
Junio	14500
Σ	84500

$$C_n = C_o(1 + i)^n \rightarrow i = \sqrt[n]{\frac{C_n}{C_o}} - 1$$

$$i = 0,032$$

$$\begin{aligned} \text{Julio} &= \text{Junio} + (\text{junio} * i) \\ &= 14500 + (14500 * 0,032) \\ &= 14500 * 1,032 \\ &= 14964,62 \end{aligned}$$

GESTIÓN 2011	
PERIODO	VENTAS (u)
Julio	14964,62
Agosto	15443,49
Septiembre	15937,68
Octubre	16447,69
Noviembre	16974,02
Diciembre	17517,19

DEFINICIÓN DE PRESUPUESTO

- Se define un presupuesto como un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas. Este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización
- Los presupuestos, se deben usar en conjunto, estando todos ellos interrelacionados.

PRESUPUESTO EMPRESARIAL

PRESUPUESTO MAESTRO

PRESUPUESTO
OPERATIVO

PRESUPUESTO
FINANCIERO

DEFINICIÓN DE PRESUPUESTO

- El conjunto de presupuestos denominado presupuesto maestro, debe empezar siempre con el presupuesto de ventas, que es el presupuesto base a partir del cual se realizarán los demás, en este presupuesto pronosticamos nuestras futuras ventas en términos monetarios.
- Luego podemos continuar con el presupuesto de cobros, en donde señalaremos los importes a cobrar en las fechas que correspondan; luego, el presupuesto de producción, luego, el presupuesto de requerimiento de materias primas, compras, mano de obra, etc.



PRESUPUESTO OPERATIVO

Presupuesto de ventas /cobros

Presupuesto de producción

Presupuesto de materias primas

Presupuesto de compras

Presupuesto de mano de obra

Presupuesto de gastos indirectos de
fabricación

Gastos de operación (administración,
comercialización, financieros)



Estado de resultados proyectado

PRESUPUESTO FINANCIERO

Presupuesto de caja (flujo de caja)

Presupuesto de inversiones



Balance general proyectado

PRESUPUESTO DE VENTAS

- El presupuesto de ventas es la base de todos los presupuestos de la empresa privada
- A su vez la base del presupuesto de ventas es la demanda
 - $\text{PRESUPUESTO DE VENTAS} = \text{PRECIO} * \text{CANTIDAD}$

PRESUPUESTO DE VENTAS

- El presupuesto de ventas es la base de todos los presupuestos de la empresa privada

- A su vez la base del presupuesto de ventas es la demanda
 - $\text{PRESUPUESTO DE VENTAS} = \text{PRECIO} * \text{CANTIDAD}$

EJEMPLO

- Con los siguientes datos y utilizando el método de pronóstico de la tasa de crecimiento preparar el presupuesto de ventas para enero del 2011.

P.A= 100, P.B.=50, P.C.=80 IVA= 13% IT=3%

PERIODO	PROD. A (u)	PROD. B (u)	PROD. C (u)
Julio	9000	4500	12000
Agosto	9500	4600	12500
Septiembre	10000	4700	13000
Octubre	11000	4750	13500
Noviembre	11500	4800	14000
Diciembre	12000	4900	14500

SOLUCIÓN

Empleando la fórmula del crecimiento vegetativo: $i = \sqrt[n]{\frac{Cn}{Co}} - 1$

$$i = \sqrt[6]{\frac{12000}{9000}} - 1$$

$$i = 0,049$$

$$E.2011 = 12000 + (12000 * i)$$

$$\text{Cantidad P.A.} = 12588$$

$$i = \sqrt[6]{\frac{4900}{4500}} - 1$$

$$i = 0,014$$

$$E.2011 = 4900 + (4900 * i)$$

$$\text{Cantidad P.B.} = 4969$$

$$i = \sqrt[6]{\frac{14500}{12000}} - 1$$

$$i = 0,032$$

$$E.2011 = 14500 + (14500 * i)$$

$$\text{Cantidad P.C.} = 14964$$

SOLUCIÓN

CONCEPTO	PROD. A (u)	PROD. B (u)	PROD. C (u)	TOTAL	
U VENDIDAS	12.588,0	4.969,0	14.964,0	32.521,0	
Precio FACTURADO	113,0	56,5	90,4		
PP. VENTAS FACTURADAS	1.422.444,0	280.748,5	1.352.745,6	3.055.938,1	
TOTAL IMPUESTO IVA 13%	184.917,7	36.497,3	175.856,9	397.272,0	<u>91678,143</u>
PP DE VENTAS NETO	1.237.526,3	244.251,2	1.176.888,7	2.658.666,1	

PRESUPUESTO DE COBRANZAS

EJEMPLO

- Las ventas estimadas para enero de 2011 son de 8000 unidades, se prevé un crecimiento mensual del 10% las políticas de crédito de la empresa son 30% al contado, 40% crédito a 30 días el resto a 60 días.
- a) Se pide calcular el presupuesto de cobranzas. b) Saldo en cuentas por cobrar al 30 de Octubre del 2011

SOLUCIÓN

a) El presupuesto de cobranzas será:

DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
VENTAS ESTIMADAS	8000	8800	9680	10648	11712,8	12884,08	14172,488	15589,7368	17148,7105	18863,5815
PRECIO FACT	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
PP DE VENTAS	520000	572000	629200	692120	761332	837465,2	921211,72	1013332,89	1114666,18	1226132,8
VENTAS CONTADO	156000	171600	188760	207636	228399,6	251239,56	276363,516	303999,868	334399,854	367839,84
VENTAS CREDITO		228800	251680	276848	304532,8	334986,08	368484,688	405333,157	445866,472	490453,12
VENTAS CREDITO			188760	207636	228399,6	251239,56	276363,516	303999,868	334399,854	367839,84
TOTAL INGRESO VENTAS	156000	400400	629200	692120	761332	837465,2	921211,72	1013332,89	1114666,18	1226132,8

SOLUCIÓN

a) Saldo en cuentas por cobrar al 30 de Octubre del 2011:

DETALLE	TOTALES
PP DE VENTAS	8287460,793
VENTAS CONTADO	2486238,238
VENTAS CREDITO	3106984,317
VENTAS CREDITO	2158638,238
TOTAL INGRESO VENTAS	7751860,793

a) Saldo en cuentas por cobrar al 30 de Octubre del 2011 = \$ **535600 ,00**

PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

EJEMPLO

- El presupuesto de producción precisa de la siguiente fórmula:

- $PP\ PROD = PPV + IFPT - IIPT$

DONDE

PP PROD= Presupuesto de producción

PPV= Presupuesto de Ventas

IFPT= Inventario Final de producto terminado

IIPT= Inventario Inicial de producto terminado

PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

EJEMPLO

- Preparar el PP de producción conociendo que la cantidad estimada en el presupuesto de ventas es 9000 U de la última gestión se tiene un inventario de 1200 unidades, por previsión la empresa mantiene un inventario de productos terminados de 20% de las ventas. Costo unitario de producto = \$7

SOLUCIÓN

a) El presupuesto producción para la siguiente gestión será:

	TOTAL
PPDE VENTAS U	9000
IFPT U	1800
TOTAL DISP U	10800
IIPT U	1200
PP DE PRODUCCIÓN U	9600
COSTO UNITARIO \$	7
PP DE PRODUCCIÓN \$	67200

PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS/MATERIALES

- Preparar el PP de materias primas conociendo que la producción estimada, los materiales necesarios y el precio de los productos A, B, C son los siguientes :
 - Q (producción)=9000 unidades
 - Material A = 10 unidades
 - Material B = 15 unidades
 - Material C = 8 unidades
 - Costo A= \$3
 - Costo B= \$4
 - Costo C= \$8

SOLUCIÓN

a) El presupuesto materias primas será:

DETALLE	MATERIA PRIMA			TOTAL
	A	B	C	
PP PRODUCCIÓN U	9000	9000	9000	27000
VOLUMEN U	10	15	8	
REQUERIMIENTO U	90000	135000	72000	
COSTO UNITARIO \$	3	4	8	
COSTO DE MATERIAL \$	270.000,0	540.000,0	576.000,0	1.386.000,0

PRESUPUESTO DE COMPRAS

- El presupuesto de compras precisa de la siguiente fórmula:

- $PP\ COMP = PPMP + IFMP - IIMT$

DONDE

PPCOMP = Presupuesto de compras

PPRMAP = Presupuesto de materia prima

IFPT = Inventario Final de materia prima

IIPT = Inventario Inicial de materia prima

- Suponiendo que el PP de materia prima en unidades establece que se requerirá:

A = 9800 unidades

B = 7000 unidades

Determinar el PPCOMP conociendo que $IFMP = 3000u$ ($1740A$ y $1260B$) y el $IIMP = 2000u$ ($1160A$ y $840B$), $COSTO\ A = 10$, $COSTO\ B = 5$

SOLUCIÓN

a) El presupuesto compras para el 2011 será:

DETALLE	MATERIA PRIMA		TOTAL
	A	B	
PP RMP U	9800	7000	
IFMP U	1740	1260	3000
MP DISPONIBLE U	11540	8260	
IIMP U	1160	840	2000
PPCOMPRAS U	10380	7420	
COSTO DE MATERIAL \$	10	5	
PPCOMPRAS \$	103800	37100	140900

PRESUPUESTO DE PAGOS

- En una empresa tenemos la siguiente estimación de compras para el periodo 2011:

MES	COMPRA \$
Enero	35000
Febrero	40000
Marzo	50000
Abril	30000
Mayo	70000
Junio	60000

- Las políticas de pago son las siguientes 60% al contado, 30% al crédito 30 días, 10% crédito 60 días. A) determinar el presupuesto de pagos para el periodo B) determinar el saldo en cuentas por pagar al final del periodo.

SOLUCIÓN

a) El presupuesto de compras para el periodo del 2011 será:

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTAL
COMPRAS TOTALES	35.000,0	40.000,0	50.000,0	30.000,0	70.000,0	60.000,0			
COMPRAS AL CONTADO	21.000,0	24.000,0	30.000,0	18.000,0	42.000,0	36.000,0			
PAGOS A 30 DÍAS		10.500,0	12.000,0	15.000,0	9.000,0	21.000,0	18.000,0		18.000,0
PAGOS A 60 DÍAS			3.500,0	4.000,0	5.000,0	3.000,0	7.000,0	6.000,0	13.000,0
PAGO TOTAL EFECTUADO	21.000,0	34.500,0	45.500,0	37.000,0	56.000,0	60.000,0	25.000,0	6.000,0	31.000,0

b) El saldo en cuentas por pagar al final del periodo será:

JULIO	AGOSTO	TOTAL
18.000,0		18.000,0
7.000,0	6.000,0	13.000,0
25.000,0	6.000,0	<u>31.000,0</u>

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

- El presupuesto de Mano de Obra precisa de la siguiente fórmula:
 - $PP\ MOD = PPPROD * \text{Cantidad estándar requerida de mano de obra} * \text{costo estándar de mano de obra}$

DONDE

PPMOD= Presupuesto de mano de obra directa

PPPROD= Presupuesto de producción

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

- Por ejemplo: El presupuesto de producción de una empresa señala que debe producir:
 - Producto A = 24000 unidades
 - Producto B = 36000 unidades
- La cantidad estándar de mano de obra es:
 - Producto A = 2 horas por producto
 - Producto B = 5 horas por producto
 - El costo estándar de mano de obra por hora es 10\$

SOLUCIÓN

a) El presupuesto de mano de obra será:

DETALLE	PRODUCTO		TOTAL
	A	B	
PP PROD U	24000	36000	
Cant.Est.MOD H	2	5	
TOTAL H MO	48000	180000	228000
COSTO por H	10	10	
PP MOD \$	480.000,0	1.800.000,0	2.280.000,0

Los gastos indirectos de fabricación se imputan de la misma manera, por ejemplo: mano de obra indirecta y materiales indirectos, calefacción, luz y energía de fábrica, alquiler del edificio de fábrica, depreciación del edificio y del equipo de fábrica, impuesto sobre el edificio de fábrica. Pueden tener un componente fijo y otro variable

PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN

- Realizar el presupuesto de costo de producción (6000 U) para los siguientes datos:
 - $PPMP(A) = \$25000$
 - $PPMP(B) = \$10000$
 - $PPMO = \$35000$
 - $PPGIF = \$12000$
 - $PPPROD = 6000 \text{ U}$

PP DE COSTO DE PRODUCCIÓN	
CANTIDAD EST DE PROD U	6.000
MATERIA PRIMA	35.000,0
MANO DE OBRA	35.000,0
GASTOS IND FAB	12.000,0
COSTO TOTAL DE PRO EST	82.000,0
COSTO UNIT DE PROD EST	13,6667

PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

- El presupuesto de Gastos de operación toma en cuenta lo siguientes presupuestos:
 - Presupuesto de gastos de administración
 - Presupuesto de gastos de ventas
 - Presupuesto de gastos financieros

- El presupuesto de gastos de administración y ventas comprende:
 - Sueldos y comisiones del personal
 - Gerente, secretaria, contador, administradores, etc.
 - Gastos generales
 - Material de oficina (papelería, fotocopias, etc.)
 - Servicios (energía eléctrica, teléfono, té, etc.)

- El presupuesto de gastos de financieros comprende:
 - Intereses
 - Amortizaciones

EJERCICIO

- Sueldo mensual del personal administrativo= 10000Bs
- Sueldos mensuales personal de ventas= 5000Bs
- Comisiones sobre ventas 10%
- Servicios básicos de administración mensuales:
(agua= 200, EE=180, gas=35)
- Material de escritorio 3000bs mensuales (70%adm, 30%ventas)
- Publicidad mensual (radio=600, tv=1200, prensa=100)
- Activo fijo (70%adm, 30%ventas):
 - Muebles y enseres bs 50.000 10% años (100/10)
 - Equipo de computación 15.000 2,5% años (100/4)5000+3750=8750
- Datos adicionales: ventas estimadas=40000/mes, Precio de venta fact=15 bs

SOLUCIÓN

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DETALLE	GASTOS MENSUALES	PRESUPUESTO ANUAL
1. Sueldos	10.000,00	120.000,00
2. Servicios		
Agua	200,00	2.400,00
EE	186,00	2.232,00
Gas	35,00	420,00
3. Material Esc.	2.100,00	25.200,00
4. Depreciaciones	510,42	6.125,00
PP ADM	13.031,42	156.377,00

SOLUCIÓN

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS		
DETALLE	GASTOS MENSUALES	PRESUPUESTO ANUAL
1. Sueldos	5.000,00	60.000,00
2. Comisiones	60.000,00	720.000,00
3. Material Esc.	900,00	10.800,00
4. Publicidad		
Radio	600,00	7.200,00
Tv	1.200,00	14.400,00
Prensa	400,00	4.800,00
5. Depreciaciones	218,75	2.625,00
PP GASTO VENTAS	68.100,00	817.200,00

GASTOS FINANCIEROS-EJERCICIO

- La empresa CISNE obtuvo el 1 de enero del 2011 un préstamo de \$70000 al 25% anual, pagadero en pagos semestrales a 4 años plazo, elaborar el presupuesto de gastos financieros para las gestiones correspondientes:

- Donde:

$$C_0 = 70000$$

$$i = 25\% \text{ anual} = 12,5\% \text{ semestral}$$

$$4 \text{ años} = 8 \text{ semestres}$$

$$\text{Cuota fija } a = \frac{C_0}{\frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)^n * i}}$$

$$a = \frac{70000}{\frac{(1+0,125)^8 - 1}{(1+0,125)^8 * 0,125}}$$

← i para cada n

$$\text{Cuota fija } a = 14338,25$$

SOLUCIÓN

PERIODO	SALDO	CUOTA FIJA	INTERES	AMORTIZACIÓN	
				PARCIAL	TOTAL
0	70.000,00				
1	70.000,00	14.338,25	8.750,00	5.588,25	5.588,25
2	64.411,75	14.338,25	8.051,47	6.286,78	11.875,03
3	58.124,97	14.338,25	7.265,62	7.072,63	18.947,66
4	51.052,34	14.338,25	6.381,54	7.956,71	26.904,37
5	43.095,63	14.338,25	5.386,95	8.951,30	35.855,66
6	34.144,34	14.338,25	4.268,04	10.070,21	45.925,87
7	24.074,13	14.338,25	3.009,27	11.328,98	57.254,86
8	12.745,14	14.338,25	1.593,14	12.745,14	70.000,00

PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS**INTERESES**

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	ACUMULADO
31/01/2011	B.MERC.	8.750,00	8.750,00
31/06/2011	B.MERC.	8.051,47	16.801,47
31/12/2011	B.MERC.	7.265,62	24.067,09
31/01/2012	B.MERC.	6.381,54	30.448,63
31/06/2012	B.MERC.	5.386,95	35.835,59
31/12/2012	B.MERC.	4.268,04	40.103,63
31/01/2013	B.MERC.	3.009,27	43.112,89
31/06/2013	B.MERC.	1.593,14	44.706,04

AMORTIZACIONES

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	ACUMULADO
31/01/2011	B.MERC.	5.588,25	5.588,25
31/06/2011	B.MERC.	6.286,78	11.875,03
31/12/2011	B.MERC.	7.072,63	18.947,66
31/01/2012	B.MERC.	7.956,71	26.904,37
31/06/2012	B.MERC.	8.951,30	35.855,66
31/12/2012	B.MERC.	10.070,21	45.925,87
31/01/2013	B.MERC.	11.328,98	57.254,86
31/06/2013	B.MERC.	12.745,14	70.000,00

PROBLEMA

- La empresa CARTONBOL optó por la opción de un préstamo bancario a efectivizarse el 30 de Marzo del 2011 por un total de \$100000 al 20% anual, pagadero en pago semestrales a 5 años plazo, elaborar el presupuesto de gastos financieros para las gestiones correspondientes.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

□ El Estado de Resultados expresa la información para periodos anuales de acuerdo a la siguiente estructura:

■ Presupuesto de ventas.....(cuanto voy a vender)

—

■ Costo de Ventas (Unidades vendidas*CU de producción)...(cuanto va costar)

=

UTILIDAD BRUTA DE LAS VENTAS.....

—

GASTOS DE OPERACIÓN

■ Gastos de Administración

■ Gastos de Ventas.....

■ Gastos Financieros.....

UTILIDAD BRUTA DE LA GESTIÓN.....

—

IU (25%).....

UTILIDAD NETA.....

APLICACIÓN

- RAZON SOCIAL: «La Hacienda»
- ACTIVIDAD: Servicios hoteleros
- INGRESOS PROYECTADOS: 86400 \$/mes
- TAMAÑO: 30 Habitaciones
- TARIFA: \$ 120
- SERVICIO COMEDOR: \$20
- CRECIMIENTO: Lineal esperado de 80%

El costo de alimentos y bebidas es el 90% del precio facturado

Costos mensuales:

- Inversiones:
 - ▣ Edificio: \$400000
 - ▣ Muebles:\$100000
 - ▣ Maquinaria y equipo:\$50000

90% A OPERACIONES 10% ADM

- Con respecto a las inversiones además se prevé la compra de una camioneta al contado el mes de febrero (\$17000), la renovación de calefones en septiembre (\$20000) y la compra de un seguro contra incendios en marzo (\$2500)

- Tc 7,82 (SOLUCIÓN VER EXCEL)

Agua	3000	80%PROD
EE	5000	80%PROD
Mat limpieza	20000	95%PROD
Cable	1400	
Serv teleconf	1200	90%PROD
Sueldo pers. Operativo	10000	
Sueldo administrativos	15000	
Gas	300	
Mantenimiento	3000	
Mat esc	500	
Publicidad	3000	
Refrigerio	2000	
Uniformes	8000	1 VEZ AÑO
Ropa blanca(trim)	50000	PROD
Vajilla	1000	

APLICACIÓN

- Realizar el presupuesto estimado de su organización para la siguiente gestión en función de los objetivos estratégicos establecidos en la planificación y estructurados de acuerdo al scorecard.