El presupuesto

Indice

- Presupuestar
- Presupuesto de ingresos y gastos
- El presupuesto de ingresos
- Presupuesto de gastos

Definiendo el futuro de su negocio

Presupuestar

Es calcular en forma anticipada a cuánto ascenderán los ingresos y los gastos de una empresa durante un período.

Toda empresa necesita conocer su futuro inmediato y poder anticipar lo que habrá de ocurrir en los próximos meses.

El Empresario puede ayudar a determinar ese futuro, planeando las actividades de su empresa.

Un valioso instrumento de planeación lo constituye el plan de ventas.

Lo primero: conocer su mercado

Esto le permitirá establecer:

- Qué productos podrán venderse con éxito;
- A quiénes;
- En qué cantidades
- A qué precios y bajo que condiciones;
- En qué época del año; y
- A través de que canales de distribución.

El plan de ventas expresado en cifras constituye el presupuesto de ventas.

Establezca sus objetivos y metas de ventas, y esfuércese no solo por lograrlas, sino por superarlas.

Presupuesto de ingresos y gastos

El presupuesto de ingresos

Se prepara con la información proveniente del presupuesto de ventas.

En él ha incluido usted, mes a mes, tanto el número de unidades de producto a vender; como los montos de dinero que recibirá por dicha venta.

Previamente usted habrá fijado los precios de venta de cada uno de sus productos, para los próximos tres, seis o doce meses.

Presupuestar es fijarse metas de ventas y hacer todo

Se prepara con la información proveniente del presupuesto de ventas.

En él ha incluido usted, mes a mes, tanto el número de unidades de producto a vender; como los montos de dinero que recibirá por dicha venta.

Previamente usted habrá fijado los precios de venta de cada uno de sus productos, para los próximos tres, seis o doce meses.

Presupuestar es fijarse metas de ventas y hacer todo el esfuerzo, posible para lograrlas, **Esto es lo que caracteriza al empresario.**

Es todo lo contrario de sentarse a esperar que los clientes llamen a la puerta.

El presupuesto de ingresos debe ser elaborado en forma realista sin exceso de entusiasmo pero constituye todo un reto a nuestra creatividad, imaginación y dinámica.

El empresario no espera el futuro; lo hace.

Taller "El Rayo"
Cantidades previstas de ventas y precios de los artículos Enero-Junio 2008

- Al presupuestar, usted calcula la cantidad de productos a vender en un determinado período (tres, seis o doce meses).
- También fija los precios que cobrará por sus productos.

Artículos	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio	
	U	Precio	U	Precio	U	Precio	U	Precio	U	Precio	U	Precio
"A"	50	20	55	20	60	22	60	22	65	25	65	25
"B"	30	25	40	25	40	28	45	28	45	30	50	30
"C"	80	15	70	15	80	18	80	18	85	20	85	20
"D"	40	30	45	30	50	32	50	32	55	35	60	35
"E"	60	15	60	15	65	18	65	18	70	20	70	20

* U=Unidades

Presupuesto de ingresos Enero-Junio 2008

Para hallar los totales de venta de cada mes, bastará con:

- Multiplicar el número de unidades que usted ha previsto vender de cada artículo, por su precio unitario.
- Repetir esta operación, mes por mes.
- Sumar los totales hallados, por mes y para el período presupuestado.

ART	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
“A”	1000	1100	1320	1320	1625	1625	7,990
“B”	750	1000	1120	1260	1350	1500	6,980
“C”	1200	1050	1440	1440	1700	1700	8,530
“D”	1200	1350	1600	1600	1925	2100	9,775
“E”	900	900	1170	1170	1400	1400	6,940
Total	5050	5400	6650	6790	8000	8325	40,215

Presupuesto de gastos

Corresponde al total de egresos de dinero que tendrá su empresa durante el mismo período del presupuesto de ventas calculado por usted.

Para ello deberá determinar:

a. Tipos, cantidades y precios de los materiales a utilizar
b. Cantidad de operarios a emplear y el total de salarios y beneficios a pagar mes a mes.
c. Servicios ajenos a contratar; la cantidad y el precio aproximado de los mismos.

d. Los gastos de administración del negocio (sueldo del administrador, sueldos del personal de oficina, renta del local, consumo de energía luz, agua; gastos de movilidad; papelería; correos y teléfono; mantenimiento de instalaciones y máquina etc.)
e. Pago por pólizas de seguros; por robo, incendio y otros tipos de riesgos.
f. Los totales mensuales a cargar por concepto de depreciación.
g. Los montos totales de comisiones a pagar a vendedores y/o comisionistas.
h. Los gastos promocionales (folletos, volantes, afiches) y publicidad (cuñas de avisos en radio, avisos en periódicos, etc.)

Taller el rayo
Presupuesto de Gastos Enero-Junio 2008

Partidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
I. GASTOS FIJOS							
Sueldo Administrador Sueldo Empleados Alquiler local Electricidad, Agua etc. Movilidad Mantenimiento Papelería	1491	1601	1995	2039	2420	2522	12068
Depreciación	100	100	100	100	100	100	600
	1591	1701	2095	2139	2520	2622	12668
II. GASTOS VARIABLES							
Materiales Mano de Obra	778 1166	832 1247	1024 1536	1046 1568	1232 1848	1282 1923	6194 9288
	1944	2076	2560	2614	3080	3205	15482
GASTOS DE VENTA	505	540	665	679	800	833	4022
	2449	2619	3225	3293	3880	4038	19504
Total de Gastos	4040	4320	5320	5432	6400	6660	32172

Taller el Rayo
Presupuesto de Ingresos y Gastos
Resumen

Partidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
I. INGRESOS	5050	5400	6650	6790	8000	8325	40,215
II. GASTOS	4040	4320	5320	5432	6400	6660	32172
	1010	1080	1330	1358	1600	1665	8043

Programa Integral Gestión de Microempresas
Modulo 4 Costos y presupuestos
Manual elaborado con el apoyo del Programa de Cooperación Técnica del BID (Convenio ATN/SD-3183-GU) 1993