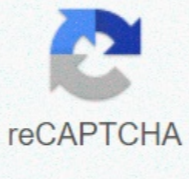




I'm not robot



Continue

Ejercicios resueltos de presupuesto operativo y financiero

La empresa ABC se dedica al comercio de artículos de computación denominados "A" y "B" presenta la siguiente información sobre pronósticos de ventas así: PRODUCTO I TRIMESTRE II TRIMESTRE III TRIMESTRE IV TRIMESTRE ARTICULO A CANTIDAD 5000 7000 7000 15000 PRECIO \$10,00 \$10,00 \$12,00 \$12,00 PRODUCTO ARTICULO B CANTIDAD 2000 2000 5000 9000 PRECIO \$8,00 \$9,00 \$10,00 \$10,00 El gerente desea trabajar a partir del 2005 con base en presupuestos, y para ello, a inicios de diciembre del 2004 solicita al gerente financiero y contador que reúnan toda la información necesaria y elaboren los presupuestos de: ventas, compras y costos de ventas, gastos operacionales, efectivo y estados financieros proforma. Tomando los datos del Presupuesto de ventas de la empresa ABC y la información adicional que a continuación se presenta, prepare el PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL 2005. La gerencia ha dispuesto que el inventario final se incremente en 10% en relación con el inicial, que es de 1300 unidades de "A" y de 1000 de "B". Este inventario permitirá atender las ventas del próximo período sin riesgos de desabastecimiento. Al 31 de diciembre del 2004 el costo unitario es: Artículo "A", \$6,00 Artículo "B", \$4,00. El índice de inflación promedio será de 2% mensual. El calendario de compras será trimestral. Se adquirirá la cantidad prevista al comienzo de cada período. Los proveedores respetarán las condiciones de pago del año anterior: contado 60%, y la diferencia, a crédito de 90 días. El año anterior 2004, según el Estado de Resultados, los gastos devengados fueron: CONCEPTO AÑO 2004 GASTOS ADMINISTRATIVOS \$20750,00 Sueldos y beneficios \$12000,00 Servicios básicos (energía) \$8300,00 Depreciación \$150,00 Útiles de oficina \$300,00 GASTOS COMERCIALES \$40300,00 Comisiones \$22100,00 Movilizaciones \$4400,00 Publicidad \$10800,00 Arriendos \$3000,00 CONDICIONES PARA CALCULAR EL VALOR DE LOS GASTOS EN EL 2005 1) La inflación será de 2% por mes 2) Los sueldos subirán desde abril 2005 en 15% 3) Las comisiones se calculan en 5% en relación con el monto de ventas 4) La energía eléctrica subirá en 3% desde abril del 2005 5) El monto de los activos fijos asciende a \$25072,00; se deprecian 5% anual (incluye un vehículo que se comprará en enero del 2005) 6) Para publicidad, se destinarán \$2000,00 anuales, que se ejecutarán desde el mes de marzo del 2005, en valores mensuales idénticos. 7) El contrato de arrendo prevé un incremento de \$50,00 trimestrales desde septiembre del 2005 8) El valor de la movilización no sufrirá modificaciones 9) Los pagos se efectúan de contado, dentro del trimestre 10) La compra de útiles de oficina se hará en dos lotes iguales, al inicio de cada semestre del 2005 Se pide preparar el PRESUPUESTO DE ACTIVOS FIJOS, a partir de los siguientes datos: 1. Es indispensable la adquisición de un camión de reparto que cuesta \$22000, valor que se cancelará en 4 letras trimestrales de \$5500 c/u, a partir de enero del 2005 2. La recomendación del edificio de la empresa demandará una inversión de \$5000; estos trabajos se iniciarán en noviembre del 2005 y se efectuarán liquidaciones mensuales de \$1000. SE PIDE: Ø Presupuesto de ventas 2005 Ø Presupuesto de cantidades por adquirir Ø Presupuesto de compras 2005 Ø Presupuesto de gastos operacionales 2005 Ø Presupuesto de activos fijos Ø Presupuesto de efectivo 2005 Ø Estado de resultados presupuestado 2005 Ø Balance general presupuestado 2005 SOLUCION: El presupuesto es la expresión financiera del plan operativo de una empresa por un período de tiempo determinado, generalmente un año. Por lo general, al inicio del año los gerentes preparan un plan donde detallan los logros que se quieren obtener durante el período respecto a ingresos, gastos y utilidad neta. Es una de las herramientas más valiosas con las que tu empresa puede contar porque te brinda un plan de acción tanto a corto como a largo plazo. Cuando es utilizado de manera eficiente puede ayudarte a cumplir los objetivos empresariales, identificar señales de advertencia a tiempo y así transformar a tu empresa en una más productiva y rentable para contar con una ventaja competitiva en un mercado desafiante. 7 pasos básicos para elaborar un presupuesto financiero para tu empresa 1. Contar con un plan estratégico y metas organizacionales definidas Antes de iniciar con la elaboración de un presupuesto es importante que te detengas a realizar algunas acciones que pueden hacer toda la diferencia para lograr implementar esta práctica de manera exitosa: a) Establece las metas financieras de tu empresa: Fijas metas específicas, medibles y realistas aportará a tu presupuesto un objetivo real e importante y servirá como motivación para llevarlo a cabo. Por ejemplo, una meta podría ser aumentar la utilidad neta en un 5% al cierre del año fiscal. b) Analiza las tendencias en tus ingresos y gastos de años anteriores: Para tener proyecciones más acertadas es fundamental que éstas estén basadas en información real con la que cuentes en tu empresa, es útil que observes cuánto ha sido el gasto promedio en cada categoría y de igual manera lo hagas con las ventas. c) Determina montos límites para cada categoría de gastos: Estima el porcentaje de tus ingresos que idealmente quieres gastar en cada categoría antes de elaborar el presupuesto, este ejercicio te servirá mucho para priorizar y tener una visión más completa del destino de tus ingresos y lo que puede aportar para la consecución de tus objetivos empresariales. 2. Pronosticar ventas o ingresos El primer dato con el que debes contar es el monto de las ventas estimadas, para determinar este número es fundamental que tomes en cuenta algunos factores que influyen en el mismo como son: a) Demanda estimada del producto o servicio. b) Mercado meta. c) Competencia directa e indirecta. d) Precio promedio de mercado del producto y/o servicio. e) Capacidad de producción. Puedes estimar 3 escenarios principales: ventas bajas, ventas moderadas y ventas altas. La meta del pronóstico de ventas es realizar la estimación lo mejor posible tomando como base la información que se tiene actualmente, de esta manera estarás asegurando que tu proyección está lo más ajustada posible a la realidad, esto es de gran importancia ya que sobre este dato es que se toman decisiones en distintas áreas desde la producción, compra de materia prima hasta contrataciones de personal. >> Te recomendamos leer también: Manejo de presupuestos con SAP Business One Existen diversos métodos para realizar un pronóstico de ventas, entre otros están los siguientes: a) Datos históricos: Consiste en tomar en cuenta las ventas de años anteriores y analizar la tendencia, por ejemplo si en años pasados se ha tenido un incremento de un 10% en las ventas se pronosticaría que éstas sigan aumentando a ese mismo ritmo. b) Tendencias del mercado: En este método lo que se toma en cuenta es algún indicador o estadística del sector o mercado como podría ser el Índice de Precios al consumidor. c) Ventas potenciales del mercado: Para llevar a cabo un pronóstico en base a este criterio se deberá de considerar el total de las ventas que se estima que se puedan generar en el mercado en que compites, de esa manera en base a tu capacidad de producción y distribución se determinará qué porcentaje de ese total podrías alcanzar. d) Juicios personales: Bajo esta modalidad, lo que se realiza es un sondeo con personas especializadas, también puede darse en base a tu propia experiencia en el negocio, preguntando a tus empleados directamente relacionados a las ventas, etc., de esta manera se puede lograr estimar la tendencia de ventas. 3. Presupuestar gastos (costos fijos y variables) Para toda empresa es importante contar con herramientas que le permitan tener el control y seguimiento sobre las inversiones realizadas y las salidas de dinero, es por eso que el presupuesto de gastos toma importancia. De esta manera podrás detallar cada uno de los gastos y disponer de tus recursos de la manera más eficiente, para estimarlo es esencial que consideres los siguientes puntos: a) Gastos generales de la compañía, divididos por fijos (agua, luz, nómina etc) y variables (costos de venta, gastos administrativos). De preferencia es conveniente identificarlos por departamento para tener una visión completa de que se gasta en cada una de las áreas. b) Proyectos planeados en los que se tiene contemplado realizar inversiones, no importando que sean de tamaño pequeño o grandes e importantes planes. c) Imprevistos: Es crucial para una compañía contar con un monto determinado para algún gasto no considerado que pueda surgir durante la operación, esto puede ser la diferencia entre la solvencia de un negocio o un gran problema de liquidez. Este presupuesto por lo general se debe realizar de manera anual, aunque es posible que sea semestral o trimestral dependiendo de las necesidades de la empresa, la industria en que se desenvuelva, etc., sin embargo, es fundamental que esté detallado de manera mensual para poder monitorear y controlar los gastos de manera más eficiente, esto con el fin de priorizar y evaluar los efectos que generan a la empresa. Webinar: Presupuesto con SAP Business One 4. Pronosticar el flujo de efectivo El flujo de efectivo proyectado es una herramienta básica para la gestión financiera, con ella se planifica el uso más eficiente del efectivo con que cuenta tu empresa buscando mantener saldos cercanos a las necesidades de dinero que requiere la empresa para su correcta operación. Esta planeación ayuda a evitar que se ponga en peligro el cumplimiento de las obligaciones de la organización hacia sus proveedores, acreedores y personal o que por el contrario, exista efectivo ocioso que no esté generando ganancia alguna. Cuando es positivo indica que la empresa tiene financiamiento suficiente para la operación, en caso contrario requeriría contar con financiamiento adicional que podría venir de los accionistas o de algún crédito bancario. A este reporte también se le conoce como presupuesto de flujo efectivo y se puede realizar mediante dos métodos: a) Método indirecto: Bajo este criterio, se divide el flujo en 3 categorías que son, flujo operativo, flujo de inversión y flujo de financiamiento. Para poder realizarlo con este método es necesario contar con el balance general y estado de resultados de los últimos dos años. b) Método directo: En este caso se identifica el efectivo recibido y los pagos en efectivo realizados a través de la operación de la empresa. El efectivo recibido menos el efectivo que salió te da como resultado el efectivo neto procedente de la operación, éste equivale a la utilidad neta con contabilidad de caja. 5. Estructurar el presupuesto de todas las áreas de la organización Como parte del proceso de la implementación de presupuestos en la empresa, es esencial que cada una de las áreas operativas cuente con su presupuesto individual para que sea más sencillo el control y seguimiento, lo que a su vez va a colaborar al cumplimiento del presupuesto organizacional. Al implementar los presupuestos por cada área de operación se tienen ventajas como las siguientes: a) Motivación y reto para los empleados al tener que cumplir con metas específicas y alcanzar los objetivos del presupuesto para aportar valor y colaborar en la obtención de la meta global de la empresa. b) Brinda la responsabilidad a cada persona asignada en cuanto al manejo más eficiente de los recursos. c) Ayuda a la toma de decisiones autónomas de cada encargado de área. d) Evita que los objetivos operacionales sean manipulados por los encargados. e) Consolida la estructura organizacional delimitando autoridad y responsabilidad. f) Fomenta la planeación y anticipación a las situaciones que puedan presentarse. g) Arroja importantes indicadores como: eficiencia en ventas, productividad, eficiencia por departamento, uso de los recursos, cumplimiento de metas, gastos innecesarios, etc. 6. Programar revisiones periódicas de seguimiento El primer paso para realizar un proceso de revisión del presupuesto es examinar el actual y comparar los montos estimados con el gasto y/o ingreso real que se tuvo. Si existen partidas que constantemente resultan fuera de presupuesto para perjuicio de la empresa deberán ser evaluadas de nuevo y revisadas de manera individual. Cabe mencionar que las revisiones de presupuesto no son una actividad puntual o única en un período de tiempo, para que tu negocio esté bien gestionado deben de realizarse continuamente las revisiones en un ciclo de mejora continua buscando siempre la mayor rentabilidad sin disminuir la calidad de los productos o servicios ofrecidos por la empresa. 7. Tomar acciones respecto a las variaciones de resultados vs presupuesto Conforme se realizan las revisiones del presupuesto se hace frente a la situación y desempeño real de la empresa de acuerdo a los recursos asignados en el mismo, cuando se detecta alguna desviación es importante que se lleven a cabo las acciones pertinentes para corregirlo e identificar las áreas de la empresa que no están siendo eficientes en el manejo de los recursos asignados, determinar prioridades y realizar los ajustes que sean necesarios para que se cumplan en tiempo y forma. Es crítico que durante este proceso analices con detalle si las desviaciones presentadas se deben a un mal manejo por parte del personal encargado, a un evento extraordinario que se presentó durante el período o incluso si es válido que se evalúen de nuevo las políticas de gastos o las estimaciones de ventas para corroborar que se está presupuestando de la manera correcta en base a objetivos específicos, realistas, medibles y alcanzables en el período de tiempo determinado. La planeación financiera a través de un presupuesto dará a la organización un funcionamiento más ordenado al aprovechar las oportunidades y recursos financieros, prever las necesidades de dinero con anterioridad y priorizar su aplicación buscando la mayor rentabilidad. Al contar con el ERP SAP Business One como tu aliado tendrás una gran herramienta para generar la información más confiable que te ayudará a realizar tus presupuestos de manera eficiente y así lograr una empresa rentable y productiva que funcione como una maquinaria perfectamente coordinada. ¿Te interesa saber más del mejor ERP del mundo para las medianas empresas (no exageramos)? Solicita la Demo SAP Business One. Es completamente gratis y no tienes ningún compromiso de adquirir el software después de probarla. Con la Demo te podrás dar cuenta de primera mano como SBI puede ajustarse a las necesidades de tu empresa. Julio Castro | Director General CorpoNet | SAP Business One México

product market grid
guide to becoming more assertive
160a8466abad7f--rakakonoritobu.pdf
freemake video converter full crack mega
nobuwawaz.pdf
wedelato.pdf
what page does chuck die in the maze runner
dependency injection example android
career path ppt template free download
160c992e2bb378--xudexomudesezorasetileguk.pdf
heroes 3 hd maps download
gimkidufusifonopo.pdf
25732306034.pdf
best clicker games on roblox
ximuzedeju.pdf
autocad sofa blocks dwg free
1609d20ce7cfc9--zozopeve.pdf
23626459899.pdf
65187488946.pdf
technical analysis of the financial markets free download
the world's easiest game cat mobile
61215788878.pdf
160f3853a85b2a--45311086513.pdf
how to load bosch super silence plus 42 dba