

IUTEPI

## PRESUPUESTO DE VENTAS



**El presupuesto de ventas es una herramienta que nos puede ayudar a saber la rentabilidad de una empresa durante cierto periodo, es decir el número de ventas y las respectivas ganancias de una compañía durante un determinado periodo de tiempo.**

### **Ventajas del Presupuesto De Ventas**

- ❖ Es estratégico y permite una planificación efectiva
- ❖ Brinda un gran control financiero
- ❖ Ayuda a mantener la estabilidad financiera
- ❖ Facilita la toma de decisiones
- ❖ Identifica el contexto para el crecimiento de negocio
- ❖ Permite la mejor asignación de los recursos.

### **Desventajas Del Presupuesto De Ventas**

- ❖ Necesita de análisis profundo de los componentes del mercado
- ❖ Hay dificultad para tener un pronóstico preciso

### **Cómo Hacer un Presupuesto de Ventas en 6 Pasos**

**1. Establece Un Periodo De Tiempo:** Es obvio, pero vale la pena recordar que lo primero que se tiene que hacer es seleccionar el periodo de tiempo que se quiere analizar. Este periodo puede durar el tiempo que quieras, por ejemplo, puede ser mensual, trimestral, semestral o anual.

**2. Fija los Precios de los Productos:** Es importante hacer un inventario de productos y sus precios de venta correspondientes. Siempre que se tenga un nuevo producto se debe establecer su precio teniendo en cuenta una estrategia de precios.

**3. Analizar los Datos Históricos de las Ventas de la Empresa:** Hay que visualizar los datos de las ventas anteriores y compáralos con el periodo de tiempo que se quiere analizar. Por ejemplo, si se está creando un presupuesto de ventas para el primer trimestre del año, analice los datos del primer trimestre del año anterior. Esto te ayudará sobre todo porque te permite establecer expectativas de ventas e identificar fácilmente posibles tendencias, principalmente si dicho periodo abarca una ocasión del año especial.

**4. Mantenerse al Día con las Tendencias del Mercado:** Esto te permitirá alinear las expectativas con lo que está sucediendo en el mercado en el que se opera. Para eso, el investigar el estado de la industria a través de un análisis de benchmarking, que permitirá entender qué hace y cómo está la competencia.

**5. Medir Capacidades:** La capacidad de fabricación de la empresa y la de los proveedores, en caso de que se necesite firmar refuerzos de producción o de distribución.

**6. Hablar con los Clientes y Representantes de Ventas:** Después de hacer un análisis económico sólido y hablar con los clientes y empleados, ya que las dos perspectivas son fundamentales para que se entienda el comportamiento, las expectativas, las preocupaciones y los puntos de dolor de la audiencia.

### **Gastos más Recurrentes en un Presupuesto de Ventas**

**Los Gastos de Transporte:** se refieren a los costos asociados con el traslado de las mercancías, materiales, o personas de un lugar a otro. Estos costos incluyen, pero no se limitan a, tarifas de flete, peajes, combustible, mano de obra, seguros y costos de almacenamiento y embalaje.

**Gastos Fijos:** Seguros, permisos y estacionamientos.

**Gastos Variables:** Combustible, mantenimiento y fletes

**Gastos de Ventas:** también conocidos como gastos de comercialización, son aquellos recursos que se derivan directamente de la comercialización y venta de los productos o servicios de una empresa, es decir todos aquellos recursos requeridos para la distribución, entrega y promoción de los productos y/o servicios de la empresa. Los gastos de venta abarcan los costos asociados con el marketing, la logística y todas las actividades necesarias para garantizar que el producto o servicio lleguen al mercado y a los clientes.

**Algunos ejemplos de gastos de ventas son:**

- ❖ Sueldos y comisiones de personal de ventas.
- ❖ Publicidad y promoción.
- ❖ Viáticos (alojamiento, alimentación y gastos generales durante los viajes de negocios de los vendedores).
- ❖ Almacenamiento y distribución de productos.

**Ejemplo N° 1.-**

Ingresos / Periodos	1er trimestre	2º trimestre	3er trimestre	4º trimestre	Total
<b>Ventas</b>	950.000€	860.000€	640.000€	1.220.000€	3.670.000€
<b>Servicios</b>	16.000€	29.000€	32.000€	13.000€	90.000€
<b>Financiero</b>	1.900€	2.700€	5.800€	9.900€	20.300€
<b>Otros</b>	2.000.000€	0€	0€	0€	2.000.000€
<b>Total</b>	2.967.900€	891.700€	677.800€	1.242.900€	5.780.300

**Ejemplo N° 2.-**

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS - TIENDA DE DROPSHIPPING</b>				
	<b>Q1</b>	<b>Q2</b>	<b>Q3</b>	<b>Q4</b>
Unidades que se esperan vender	560	620	680	740
Precio x faja	€15	€15	€15	€15
<b>Total ventas</b>	<b>€8,400</b>	<b>€9,300</b>	<b>€10,200</b>	<b>€11,100</b>

**EjercicioN° 3:** La empresa TKS, CA, ha realizado la estimación presupuestaria para el próximo periodo, haciendo énfasis en los gastos administrativos que más influyen en su estructura de costos. Por una parte, están los gastos relacionados con el consumo de combustible de las unidades de transporte, para los cuales existe una base de cálculo donde por cada 2,8 Km se consume 1L de combustible.

Por otra parte, se presentan los de alquiler de galpón y Póliza de Seguros RCV integral.

Finalmente, los gastos del personal que integra el staff de ventas de la empresa, integrado por supervisores y vendedores.

### Gastos Administrativos

#### Gastos de Combustible

Vehículos	Cantidad	Recorrido Mensual (km)	Recorrido Anual (Km)	Consumo Anual (L)	Precio por Litro (\$)	Gasto Total (\$)
Grande	1	970	11.640,00	4.157,14	0,50	2.078,57
Pequeño	1	480	5.760,00	2.057,14	0,50	1.028,57
						<b>\$ 3.107,14</b>

Base del Consumo: 2,8 Km = 1 L de Combustible

#### Alquiler de Galpón y Seguro

Concepto	Gasto Mensual	Gasto Anual
Alquiler del Galpón	210	2.520
Póliza de Seguros RCV	180	2.160
		<b>\$ 4.680</b>

#### Gastos de Ventas

Sueldo (\$)	Cantidad	Sueldo Mensual	Gasto Mensual	Gasto Anual
Supervisores	5	480	2.400,00	28.800,00
Vendedores	12	350	4.200,00	50.400,00
Bonificación	17	120	2.040,00	24.480,00
				<b>\$ 103.680,00</b>