

2- PLAN MAESTRO/PRESUPUESTO INTEGRAL

El punto de partida de un Presupuesto maestro es la formulación de los Objetivos a largo plazo por parte de la gerencia, a este proceso se le conoce como “PLANEACIÓN ESTRATÉGICA”.

El presupuesto se usa como un vehículo para orientar a la empresa en la dirección deseada, una vez elaborado el presupuesto, este sirve como una herramienta útil en el **“control”** de los Costos y Gastos.

El primer paso en el desarrollo del presupuesto maestro es el pronóstico de ventas, el proceso termina con la elaboración del estado de ingresos presupuestados, el presupuesto de caja y el balance general presupuestado.

✓ EL PRESUPUESTO (PRONOSTICO) DE VENTAS

Presupuesto De Ventas Son estimados que tienen como prioridad determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, para determinar límite de tiempo.

Componentes:

- ◆ Productos que comercializa la empresa. ?
- ◆ Servicios que prestará. ?
- ◆ Los ingresos que percibirá. ?
- ◆ Los precios unitarios de cada producto o servicio. ?
- ◆ El nivel de venta de cada producto. ?
- ◆ El nivel de venta de cada servicio

ENFOQUES:

A) Enfoque de la alta dirección.-

Los ejecutivos de venta, producción, finanzas y administración deben pronosticar las ventas sobre la base de experiencia y conocimiento de la empresa y el mercado.

B) Enfoque sobre la base de la organización.-

El pronóstico se inicia desde abajo con cada uno de los vendedores, la ventaja radica en que todos los niveles de la empresa participa de alguna manera en el desarrollo de la estimación presupuestal.

PRESUPUESTOS OPERACIONAL

Son estimados que en forma directa en proceso tiene que ver con la parte Neurológica de la Empresa, desde la producción misma hasta los gastos que conlleve ofertar el producto o servicio, son componentes de este rubro:

- ⇒ Presupuesto de Venta (estimados producido y en proceso) ?
- ⇒ Presupuesto de producción (incluye gastos directos e indirectos) ?
- ⇒ Presupuesto de requerimiento de materiales (Materia prima, insumos, auto partes etc.) ?
- ⇒ Presupuesto mano de obra (fuerza bruta, calificada y especializada) ?
- ⇒ Presupuesto gasto de fabricación. ?
- ⇒ Presupuesto costo de producción (sin el margen de ganancia) ?
- ⇒ Presupuesto gasto de venta (capacitación, vendedores, publicidad) ?
- ⇒ Presupuesto gasto de administración (requerimiento de todo tipo de mano de obra y distribución del trabajo