**CPEM N° 46**

**Departamento Jurídico-Contable**

**Asignatura:** Taller de Práctica Profesional y Experiencia Laboral

**Curso:** 5° “B”

**Docente:** Guillermo Ybarra

**Fecha de Entrega: una semana desde su publicación en la página del Colegio.**

**Actividad Práctica N° 8 : Continuación “Presupuesto de los Emprendimientos”**

**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.

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 determinar 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 qué 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.

## ****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 periodo 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 periodo 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 periodo 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.

**CPEM N° 46**

**Departamento Jurídico-Contable**

**Asignatura:** Taller de Práctica Profesional y Experiencia Laboral

**Curso:** 5° “B”

**Docente:** Guillermo Ybarra

**Fecha de Entrega: una semana desde su publicación en la página del Colegio.**

**Actividad Práctica N° 8 : Continuación “Presupuesto de los Emprendimientos”**

1. Efectuar una lectura comprensiva, del texto, extraer de los diferentes puntos, las ideas principales.
2. Confeccionar un cuadro sinóptico y extraer las palabras que no se entendieron y buscarlas en el diccionario o los que pudieran hacerlo por Internet, realizarlo de este modo.
3. De la Idea de Microemprendimiento, que hayan escogido, efectuar una lista con todos los gastos.