

Informe

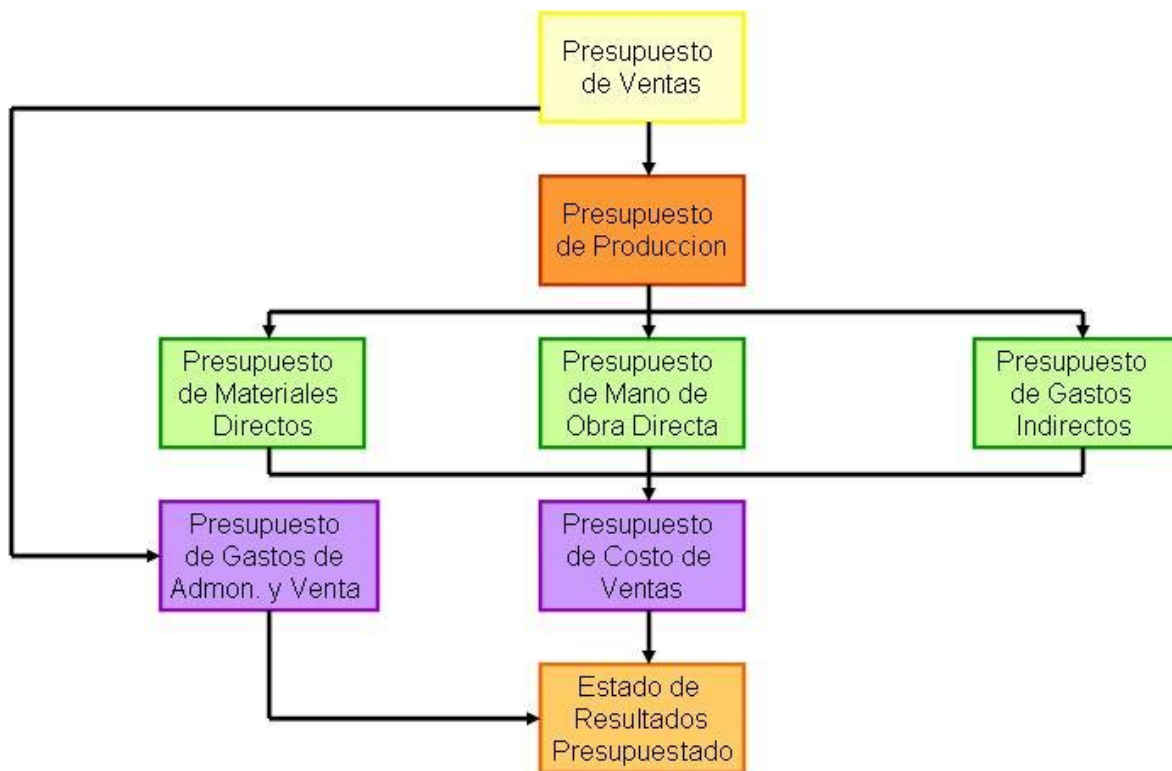
El grupo número 7 trabajará en conjunto con el grupo número 2 para desarrollar el módulo financiero.

Dicho módulo cuenta con tres submódulos, los cuales se citan a continuación:

- Contabilidad
- Bancos
- Presupuesto

Los submódulos de Contabilidad y bancos estarán a cargo del grupo 2, mientras que Presupuesto lo desarrollará el grupo 7.

El alcance del submodulo de presupuesto planteado por el grupo 7 se describe a continuación.



Presupuesto de ventas: (Responsable, Guillermo Canel)

El presupuesto de ventas comienza estimando la cantidad de las mismas. Como punto de partida, a menudo se utiliza la información de las ventas del año anterior. Entonces, esta información de las ventas se revisa en elementos tales como los siguientes:

1. Órdenes de venta atrasadas sin llenar del periodo anterior
2. Publicidad y promoción presupuestadas
3. Capacidad de producción
4. Cambios en la fijación de precios proyectados
5. Hallazgos en los estudios de investigación de mercado
6. Condiciones esperadas de la industria y económicas en general

Una vez que se hace la estimación de la información de las ventas, pueden determinarse los ingresos por ventas esperados al multiplicar el volumen por el precio de venta por unidad esperado.

Presupuesto de producción: (Responsable, Guillermo Canel)

El presupuesto de producción debería integrarse con el presupuesto de ventas para asegurar que tanto la producción como las ventas se mantengan en equilibrio durante el año. El presupuesto de producción hace la estimación del número de unidades por fabricarse, para satisfacer las ventas presupuestadas y los niveles de inventario deseados.

Presupuesto de materiales directos: (Responsable, Rodrigo Miranda)

El presupuesto de compras de materiales directos debería integrarse con el presupuesto de producción para asegurar que la producción no se interrumpa durante el año. El presupuesto de compras de materiales directos calcula las cantidades de materiales directos por comprarse para apoyar la producción presupuestada y los niveles de los saldos en inventarios deseados.

Presupuesto de mano de obra directa: (Responsable, Rodrigo Miranda)

El presupuesto del costo de mano de obra directa estima las horas de mano de obra directa y el costo relacionado necesario para llevar a cabo la producción presupuestada.

Presupuesto de gastos indirectos: (Responsable, Cristian Portillo)

El presupuesto del importe de costos indirectos estima el costo para cada concepto de los costos indirectos necesario para llevar a cabo la producción presupuestada.

Presupuesto de costo de ventas: (Responsable, Cristian Portillo)

El presupuesto del costo de ventas se prepara al integrarse los presupuestos siguientes:

1. Presupuesto de compras de materiales directos
2. Presupuesto del costo de mano de obra directa
3. Presupuesto del importe de costos indirectos

Además, los Inventarios estimados y deseados para los materiales directos, producción en proceso y los artículos terminados deben, ser incluidos en el presupuesto del costo de ventas.

Presupuesto de gastos de Admón. y ventas (Responsable, Angel Tobar)

El presupuesto de ventas con frecuencia se utiliza como el punto de partida para el presupuesto de gastos de venta y de administración. Por ejemplo, un incremento presupuestado en las ventas puede requerir más gastos de publicidad.

Estado de resultados presupuestado (Responsable, Angel Tobar)

El estado de resultados presupuestado se prepara al integrarse los presupuestos siguientes:

1. Presupuesto de ventas
2. Presupuesto de costo de ventas
3. Presupuesto de gastos de venta y de administración

Además, las estimaciones de otros ingresos, otros gastos y el impuesto sobre la renta también se incluyen en el estado de resultados presupuestado.