

# PRESUPUESTO

© DCCIA, Universidad de Alicante, 2013

1

La idea es dejar que el alumno trabaje en la idea de qué es un presupuesto y para qué sirve. Que distinga entre estimación y presupuesto. Que vea la importancia de utilizar plantillas. Es dejar que el alumno vaya incorporando conceptos hasta llegar donde queremos.

¿Qué es un presupuesto? ¿Para qué sirve?

Invitar a que busquen en Internet aquellos que llevan portátil.

“En el ámbito del [comercio](#), presupuesto es un documento o informe que detalla el coste que tendrá un servicio en caso de realizarse. El que realiza el presupuesto se debe atener a él, y no puede cambiarlo si el cliente acepta el servicio.

El presupuesto se puede cobrar o no, en caso de no ser aceptado. “

- Documento.
- Detalla el precio de la entrega o servicio.
- Detalla la fecha de la entrega o el servicio.
- Relación contractual (comercial) entre el cliente y la empresa desarrolladora.

El presupuesto sirve:

- Para conseguir el contrato.

- Como arbitro entre cliente/desarrollador.
- Puede crear oportunidades de negocio (futuros mantenimientos, venta hardware, venta software opcional).

# ¿Qué es un presupuesto?

© DCCIA, Universidad de Alicante, 2013

2

La idea es dejar que el alumno trabaje en la idea de qué es un presupuesto y para qué sirve. Que distinga entre estimación y presupuesto. Que vea la importancia de utilizar plantillas. Es dejar que el alumno vaya incorporando conceptos hasta llegar donde queremos.

¿Qué es un presupuesto? ¿Para que sirve?

Invitar a que busquen en Internet aquellos que llevan portátil.

“En el ámbito del [comercio](#), presupuesto es un documento o informe que detalla el coste que tendrá un servicio en caso de realizarse. El que realiza el presupuesto se debe atener a él, y no puede cambiarlo si el cliente acepta el servicio.

El presupuesto se puede cobrar o no, en caso de no ser aceptado. “

- Documento.
- Detalla el precio de la entrega o servicio.
- Detalla la fecha de la entrega o el servicio.
- Relación contractual (comercial) entre el cliente y la empresa desarrolladora.

El presupuesto sirve:

- Para conseguir el contrato.

- Como arbitro entre cliente/desarrollador.
- Puede crear oportunidades de negocio (futuros mantenimientos, venta hardware, venta software opcional).

# ¿Para qué sirve un presupuesto?

© DCCIA, Universidad de Alicante, 2013

3

La idea es dejar que el alumno trabaje en la idea de qué es un presupuesto y para qué sirve. Que distinga entre estimación y presupuesto. Que vea la importancia de utilizar plantillas. Es dejar que el alumno vaya incorporando conceptos hasta llegar donde queremos.

¿Qué es un presupuesto? ¿Para que sirve?

Invitar a que busquen en Internet aquellos que llevan portátil.

“En el ámbito del [comercio](#), presupuesto es un documento o informe que detalla el coste que tendrá un servicio en caso de realizarse. El que realiza el presupuesto se debe atener a él, y no puede cambiarlo si el cliente acepta el servicio.

El presupuesto se puede cobrar o no, en caso de no ser aceptado. “

- Documento.
- Detalla el precio de la entrega o servicio.
- Detalla la fecha de la entrega o el servicio.
- Relación contractual (comercial) entre el cliente y la empresa desarrolladora.

El presupuesto sirve:

- Para conseguir el contrato.

- Como arbitro entre cliente/desarrollador.
- Puede crear oportunidades de negocio (futuros mantenimientos, venta hardware, venta software opcional).
- Para redefinir las necesidades del cliente hacia nuestros productos.

## ¿Qué apartados debe de tener un presupuesto?

© DCCIA, Universidad de Alicante, 2013

4

La idea es dejar que el alumno trabaje en la idea de qué es un presupuesto y para qué sirve. Que distinga entre estimación y presupuesto. Que vea la importancia de utilizar plantillas. Es dejar que el alumno vaya incorporando conceptos hasta llegar donde queremos.

¿Qué es un presupuesto? ¿Para que sirve?

Invitar a que busquen en Internet aquellos que llevan portátil.

“En el ámbito del [comercio](#), presupuesto es un documento o informe que detalla el coste que tendrá un servicio en caso de realizarse. El que realiza el presupuesto se debe atener a él, y no puede cambiarlo si el cliente acepta el servicio.

El presupuesto se puede cobrar o no, en caso de no ser aceptado. “

- Documento.
- Detalla el precio de la entrega o servicio.
- Detalla la fecha de la entrega o el servicio.
- Relación contractual (comercial) entre el cliente y la empresa desarrolladora.

El presupuesto sirve:

- Para conseguir el contrato.

- Como arbitro entre cliente/desarrollador.
- Puede crear oportunidades de negocio (futuros mantenimientos, venta hardware, venta software opcional).



# PORTADA

Programa: Gestión de Asociados

Programador: Francisco José Mora Lizán  
C/Socorro, 13  
03008 Alicante  
Teléfono: 96 525 28 30

Cliente: Asociación de Empresarios de Alicante  
Eduardo Martínez  
Teléfono: 96 521 26 70

Fecha: 4 de Octubre de 2.012

© DCCIA, Universidad de Alicante, 2013

Tema 1. 5

- ¿Qué apartados debe de tener un presupuesto?
- Antes de poner estas transparencias dejar que el alumno piense y plantee los apartados.
- Parece una tontería pero muchas veces olvidamos estos datos básicos que deberían de aparecer en la portada.
- Nombre de proyecto.
- Datos empresa desarrolladora: El cliente tiene a mano los datos para resolver dudas y/o contratar el producto/servicio.
- Datos Cliente: Importante los datos para contactar con el a ver como va el estudio del presupuesto (Ejemplo: Compra de vehículo)
- Fecha presupuesto (importante para la validez del mismo. Ejemplo. Presupuesto válido durante 1 mes)

# Especificación (I).

## 1.- Especificación del problema.

*Queremos desarrollar una aplicación monopuesto para gestionar los asociados de la Asociación de Empresarios de Alicante. Los asociados están agrupados por ramos. Cada uno de estos asociados tiene una cuota, que depende exclusivamente del número de trabajadores que posee.*

*El programa será capaz de emitir los recibos correspondientes a las cuotas y recibos extraordinarios (derrama). Así como de confeccionar las remesas correspondientes para los bancos y el propio centro, en forma de listado o soporte magnético normalizado.*

*Como ficheros maestros el programa gestionará: Asociados, bancos, ramos y tipos de cuotas. Las operaciones soportadas serán :Altas, bajas, consultas y modificaciones.*

Descripción del producto o servicio que vamos a vender.

¿Debe ser muy detallada esta información?

Recordar que un objetivo del presupuesto es la de arbitro entre cliente y proveedor. Si algo no esta contemplado ¿Se hace o no? ¿Se cobran o no estos cambios en los requerimientos? ¿Repercusiones?

Si esta claro lo que el programa hará reforzará la relación cliente/proveedor, evitamos tensiones. También habrá que hacer ver que estos cambios suponen un trabajo extra para nosotros. Y que somos capaces de hacerlo y el favor de no cobrar un fuera de presupuesto o por el contrario debemos de cobrar todo o parte del cambio.

¿Puede ser muy (totalmente) detallada la información?

No puede ser totalmente detallada. Otros modelos supusieron esto y se ha visto que no es posible. Además supondría un esfuerzo importante.

¿Se cobra el presupuesto?

- Gratis. NUNCA.....
- Si el cliente acepta el presupuesto no se le cobra (se le repercute en el precio de los servicios). Si el cliente no acepta el presupuesto de le cobra.
- Cobro directo. Siempre se le cobra.

- Cobro indirecto en presupuestos aceptados.

## Especificación (II)

*Los datos para el maestro de Asociados serán:*

*Nombre Empresa, Razón Social, Domicilio, Población, DNI o CIF, Teléfono, FAX, Representante, Número Socio, Anterior Razón, Entidad Pago, Número cuenta corriente, Fecha alta, Fecha Baja, Empleados, Cuota, Impagado, Cargo, y Cargo Actividad*

*Los datos para el maestro de bancos serán:*

- *Código, Nombre, Dirección, C.P, Población, Provincia, Teléfono, Entidad y Oficina.*

*Para el maestro de cuotas tendremos los siguientes datos:*

- *Código de cuota, Mínimo trabajadores, Máximo trabajadores, Importe cuota.*

*Por último el maestro de Ramos contendrá:*

- *Tipo del Ramo (Actividad) y Descripción.*

## Especificación (III)

*En la parte referente a listados el programa tendrá los siguientes informes:*

- *Ramos.*
- *Cuotas.*
- *Asociados ordenados por nombre.*
- *Asociados agrupados por ramos.*
- *Asociados agrupados por cargos.*
- *Etiquetas de Asociados.*
- *Remesas.*

*El programa tendrá también las funciones necesarias para realizar y restaurar copias de seguridad.*

*Así mismo el programa estará adaptado al euro y al efecto 2000.*

*En esta primera versión no se contempla la gestión de cobros de los recibos.*

© DCCIA, Universidad de Alicante, 2013

Tema 1. 8

- El presupuesto tiene que reforzar “el problema” que el cliente quiere solucionar. El cliente quería cambiar de programa por que el suyo sólo trabajaba en pesetas y no funcionaba bien en años posteriores al 2000 (adaptación al euro y año 2000)
- El presupuesto también debe de contemplar cosas importantes que no hará.

# Requisitos

## 2.- Requisitos.

*Como requisito hardware sólo es necesario un ordenador con microprocesador Pentium 200 , 64 Mbytes de RAM y con disco duro de 100 Mbytes. Aunque se recomienda Pentium II 350 o superior, con 128Mbytes de RAM y disco duro de 1gbyte.*

*Dicho ordenador deberá tener el sistema operativo Windows 95 o superior instalado.*

*Para los listados será necesaria una impresora, ya sea inyección de tinta o láser con los drivers correspondientes para windows.*

- Sino podemos los requisitos podemos crear tensiones con el cliente, cuando no se cumplan los requisitos y hagan falta añadir partidas.
- Estos requerimientos pueden crear oportunidad de negocio (que el cliente compré otro ordenador, amplie el actual, actualice el SO, etc)
- Tranquilizamos al cliente haciéndole ver que las impresoras actuales le van a servir.

# Disposiciones Legales

## 3.- Disposiciones legales.

*Los fuentes y objetos del programa son propiedad del programador. Al cliente se le entrega una copia del programa y se le cede el uso de dicha copia en un ordenador.*

- Términos contractuales. En el ejemplo lo que delimitamos es que vendemos una licencia al cliente para un ordenador.
- Se podrían vender licencias, derechos y/o código fuente.
- Si no las ponemos pueden haber mal entendidos, sobre todo en programas a medida.

# Retribuciones y plazos.

## 4.- Retribuciones y plazos.

El coste del programa será de 600€, Estas serán abonadas de la siguiente forma:

- 300€. a la firma (aceptación) del presupuesto.
- El resto a la entrega del programa.

En caso de no terminación del proyecto le serán abonadas al cliente las 300€ dados a la firma del presupuesto, en concepto de señal.

Como parte opcional se ofrece al cliente la posibilidad de migrar los datos desde su programa antiguo de "Gestión de Asociados" por sólo 90€.

- Las retribuciones pueden minimizar los costes (la necesidad) de préstamos.
- Se tranquiliza al cliente estableciendo clausulas no ejecución del proyecto. Y nos cubrimos las espaldas en el caso de restricción del proyecto por su parte.
- De nuevo aparece la idea de crear oportunidad de negocio (migrar datos).
- No poner las estimaciones de coste.



# Garantía

## 5.- Garantía.

El programa tiene una garantía de 6 meses. Dentro de este periodo cualquier defecto encontrado dentro del mismo será subsanado gratuitamente.

Dentro de esta garantía no se incluyen mejoras, adaptaciones, ni nuevas versiones del programa.

- Todo producto tiene una garantía
- ¿Cuál es el periodo de garantía de software? ¿Qué cubre? Lo contestaremos en el 2º bloque.
- ¿Qué no incluye la garantía? Adaptaciones ni nuevas versiones.
- En el futuro nuevas oportunidades de negocio:
- Mantenimiento.
- Nuevas versiones.

# Apéndice

-Aquí podríamos anexar:

Presupuesto de equipo hardware.

¿Cuotas de mantenimiento?

© DCCIA, Universidad de Alicante, 2013

Tema 1. 13

- Mejor como apéndice para no hacer un presupuesto abultado. Lo mismo ocurre con los coches 12500+2500 del pack (clima, bluetooth, etc) suena mejor que decir el precio son 15000.
- En este apéndice se ve como se crean nuevas oportunidades de negocio.
- ¿Debe de contener el presupuesto nuestras estimaciones de coste?
- No es muy buena idea que el cliente vea nuestros costes y nuestro márgenes comerciales. Imagínate que vas a comprar un coche cuyo pvp es de 14000€ y ves que el coste son 5000€. ¿Lo comprarías?