



LA
PLANIFICACIÓN

Y EL

PRESUPUESTO

LA PLANIFICACIÓN

CONSISTE EN LA IDENTIFICACIÓN SISTEMÁTICA DE LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PUEDEN SURGIR EN EL FUTURO, LA CUAL COMBINADA CON OTROS DATOS PROPORCIONA LA BASE PARA LA TOMA DE DECISIONES.

EL PRESUPUESTO

ES UN INSTRUMENTO O HERRAMIENTA AUXILIAR DE LA ADMINISTRACIÓN, PARA LA COORDINACIÓN Y CONTROL PREPARADO TÉCNICA Y SISTEMÁTICAMENTE, EL CUAL PREVEE CUANTITATIVAMENTE, LAS OPERACIONES FUTURAS DE UNA EMPRESA Y SUS RESULTADOS, POR UN PERÍODO DETERMINADO.

PRINCIPIOS DE LOS PRESUPUESTOS

- ❖ PATROCINIO
- ❖ PARTICIPACIÓN
- ❖ PREVISION
- ❖ RESPONSABILIDAD
- ❖ COORDINACIÓN
- ❖ PERÍODO

- ❖ CORRELACIÓN
- ❖ APROBACIÓN
- ❖ FLEXIBILIDAD
- ❖ REALISMO
- ❖ OPORTUNIDAD
- ❖ COSTEABILIDAD

CLASIFICACIÓN

- ✓ **ENTIDAD QUE LOS ELABORA**
- ✓ **PLAZO**
- ✓ **IMPORTANCIA**
- ✓ **ORIGEN Y EFECTOS**
- ✓ **FLEXIBILIDAD**
- ✓ **POR SU LÍMITE**
- ✓ **UNIDAD DE MEDIDA**
- ✓ **POR SU PRESENTACIÓN**

ENTIDAD QUE LA ELABORA

**CORRESPONDE A LA INSTITUCIÓN O
EMPRESA QUE PLANIFICA SU ELABORACIÓN
PUDIENDO SER:**

1. PÚBLICOS

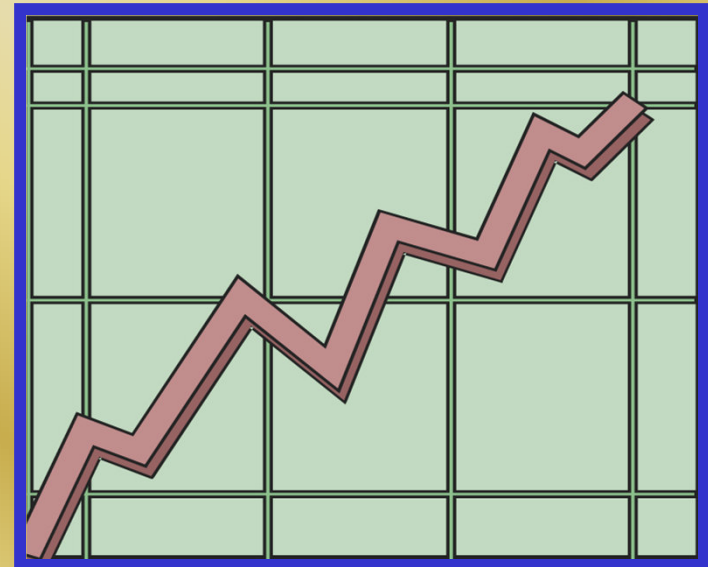
2. PRIVADOS



PLAZO

CORRESPONDE AL TIEMPO DE CÁMPUTO QUE TENDRA EL PRESUPUESTO O SEA EL TIEMPO EN QUE DEBERÁN CUANTIFICARSE LAS METAS.

- 1) CORTO PLAZO**
- 2) MEDIANO PLAZO**
- 3) LARGO PLAZO**



POR SU IMPORTANCIA

CORRESPONDE AL CONTENIDO DE LOS PRESUPUESTOS, LO QUE SIGNIFICA QUE HABRÁN PRELIMINARES Y FINALES.

- 1. SUMARIOS (Balance General, Estado de Resultados, Flujo de Caja)**
- 2. ANALÍTICOS (Ventas, Costos, Gastos, Cuentas x Cobrar, etc)**

POR SU ORIGEN Y **EFECTOS**

**CORRESPONDE AL CONTENIDO DE LOS
PRESUPUESTOS**

- 
- 1. DE OPERACIÓN (Estado de Resultados)**
 - 2. FINANCIEROS (Balance General)**

POR SU FLEXIBILIDAD

A PESAR QUE EL PRESUPUESTO ES UNA PLANIFICACIÓN, ÉSTE NO DEBE SER RÍGIDO, LO QUE PERMITE CIERTA VARIABILIDAD SOBRE TODO EN LO RELATIVO AL CONTROL PRESUPUESTAL.

- 
- 1. FIJOS O DE ASIGNACIÓN**
 - 2. FLEXIBLES**

POR SU LÍMITE

CORRESPONDE A LOS PARÁMETROS DE MEDICIÓN QUE SE CONSIDERAN COMO ACEPTABLES, MEDIANTE LA EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA.



- 1. MÁXIMOS**
- 2. MÍNIMOS**



POR SU UNIDAD DE MEDIDA

CORRESPONDE AL CONTENIDO DE LOS PRESUPUESTOS, ÉSTO QUIERE DECIR, LOS ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN:

- 1) MONETARIOS.**
- 2) EN UNIDADES.**



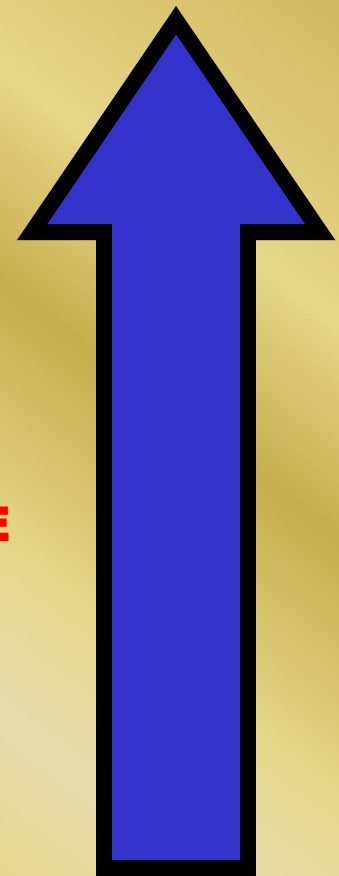
POR SU PRESENTACIÓN

**CORRESPONDE A LA INSTITUCIÓN QUE
LOS PATROCINA, GENERALMENTE ESTA
CLASIFICACIÓN SE UTILIZA EN EL ÁREA
GUBERNAMENTAL.**

- 1. POR PROGRAMAS.**
- 2. POR ÁREAS DE
RESPONSABILIDAD.**

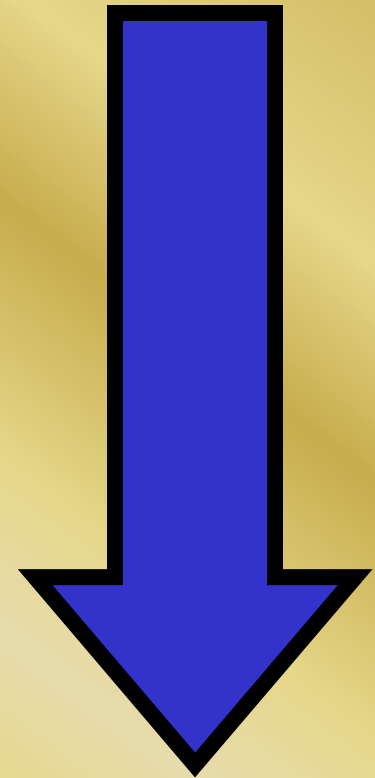
VENTAJAS

- 1. SEÑALA UN PLAN DE ACCIÓN.**
- 2. PROPICIA LA ORGANIZACIÓN DENTRO DE LA EMPRESA.**
- 3. PROPICIA EL CURSO Y LA PARTICIPACIÓN.**
- 4. OBLIGA A LA DIRECCIÓN A CUANTIFICAR SUS DECISIONES.**
- 5. DESIGNA RESPONSABILIDADES A TODOS LOS NIVELES.**
- 6. PROPICIA EL ESTABLECIMIENTO DE PUNTOS DE ENLACE.**
- 7. REALIZA UN ANÁLISIS PERIÓDICO.**
- 8. PERMITE EL CRÉDITO.**
- 9. VERIFICA EL PROGRESO DE LA EMPRESA.**
- 10. REDUCE COSTOS INNECESARIOS.**
- 11. PERMITE DETERMINAR LAS UTILIDADES.**



DESVENTAJAS

- 1. SE BASA EN SUPUESTOS (INCERTIDUMBRE)**
- 2. SE TIENE LIMITACIONES EN CUANTO AL TIEMPO.**
- 3. NO LE AFECTAN LOS CAMBIOS.**
- 4. SU EJECUCIÓN NO OCURRE AUTOMÁTICAMENTE.**
- 5. NO TOMA EL LUGAR DE LA ADMINISTRACIÓN.**
- 6. SU INSTALACIÓN REQUIERE DE TIEMPO.**



CAUSAS POR LAS QUE PUEDE FRACASAR UN PRESUPUESTO

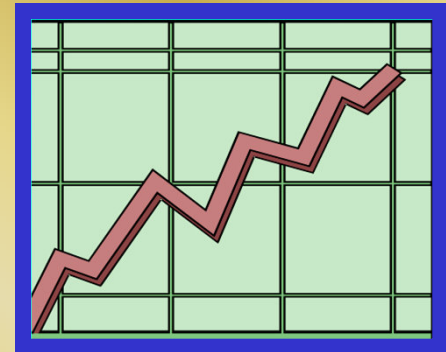
- 
- 1. RESULTADOS DE OPERACIÓN NO RAZONABLES.**
 - 2. INSTALACION RÁPIDA.**
 - 3. ADMINISTRACIÓN INCOMPETENTE.**
 - 4. SISTEMAS DE CONTABILIDAD Y DE COSTOS, INADECUADOS.**
 - 5. ESTADÍSTICAS DE OPERACIÓN PASADAS O INEXACTAS.**
 - 6. FALTA DE COOPERACIÓN.**
 - 7. FALTA DE APOYO DE LA DIRECCIÓN.**
 - 8. FALTA DE ANALISIS DE LOS RESULTADOS.**
 - 9. FALTA DE LA DETERMINACIÓN DE LAS VARIACIONES.**
 - 10. DEMASIADOS FORMULISMOS.**
 - 11. PREDICCIÓN DEMASIADO TARDÍA.**
 - 12. PROCEDIMIENTOS Y RUTINAS INDEFINIDAS.**
 - 13. ANÁLISIS DE MERCADO INSUFICIENTES..**
 - 14. USO INADECUADO DE MANUALES.**
 - 15. FALTA DE COORDINACIÓN ENTRE LOS DEPARTAMENTOS.**

BASES PARA ELABORAR **LOS PRESUPUESTOS**

**I. MÉTODO DE
CRITERIO.**



**II. MÉTODO
ESTADÍSTICO.**



**III. MÉTODO DE
FACTORES.**



MÉTODO DE CRITERIO

ES EL QUE APLICAN LAS EMPRESAS PEQUEÑAS, QUE POR SU REDUCIDO VOLUMEN DE VENTAS, HACEN POSIBLE LA UTILIZACIÓN, BÁSICAMENTE DEL CRITERIO DE LOS EJECUTIVOS O VENDEDORES.

- **DE LA OPINIÓN DE LOS EJECUTIVOS.**
- **COMPUESTO POR EL PERSONAL DE VENTAS.**



MÉTODO ESTADÍSTICO

SON LOS QUE SON ELABORADOS SOBRE UNA BASE TÉCNICA O ESTADÍSTICA, LO CUAL PERMITE OBTENER MEJORES RESULTADOS.

➤ **LINEA RECTA O TENDENCIAS (MANO LIBRE) CONSISTE EN ESTABLECER MEDIANTE EL ANÁLISIS DE LA TENDENCIA DE LAS VENTAS EN UNA SERIE DE AÑOS**

- 1) METODO ARITMÉTICO.**
- 2) MÉTODO DE LA “Y” CALCULADA.**
- 3) SEMI PROMEDIOS.**
- 4) MÍNIMOS CUADRADOS.**
- 5) ÍNDICE DE VARIACIÓN ESTACIONAL.**

