

PRESUPUESTOS

Uno de los aspectos más importantes respecto al presupuesto, es que muestra cuánto cuesta lograr un objetivo, y si éste se ha formulado con base en la realidad, es decir si es factible, y se fundamenta en la objetividad; el presupuesto también ayuda a prever los recursos económicos que serán necesarios, así como dónde y cuándo se obtendrán.

Tomando en cuenta el planteamiento anterior desarrolla lo siguiente:

1. Especifica las características de un presupuesto.

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

2. Las partes que configuran un presupuesto son:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

3. La elaboración de presupuestos debe sujetarse a reglas como:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

4. Un presupuesto tiene una duración de:

- a) _____
- b) _____
- c) _____

5. En virtud de que un presupuesto expresa, en cierto modo, el costo de un objetivo, elabora:

- Un objetivo, ya sea general o particular, a corto o a largo plazo.

- En relación con el punto anterior, formula el presupuesto correspondiente.

6. La formulación de un presupuesto siempre obedece a ciertas finalidades como:

- a) _____
- b) _____
- c) _____

7. Un presupuesto debe planearse, por lo tanto, su formulación debe estar fundamentada en factores externos e internos de una empresa como:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

8. Las razones por las que deben considerarse las tendencias de los factores anteriores son:

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

El señor Samuel Bermejo, es el dueño de una empresa fabricante de artículos de papelería para oficina, como: sobres, folders, formatos de almacén, archiveros de cartón y blocks.

Esta empresa ha operado durante seis años, basándose únicamente en la experiencia que el dueño acumuló, cuando se desempeñó como empleado en un giro similar, sin embargo, ha decidido administrar de acuerdo con bases más técnicas y aprovechar los beneficios que ponen a su disposición el desarrollo de la planeación.

La forma en que ha iniciado su proceso, se describe a continuación, analízalo y expresa tu opinión acerca de qué tan acertado o desacertado ha sido, y las partes de importancia de la planeación que no haya considerado.

Cualquier respuesta debe ser fundamentada:

Primera Etapa:

El señor Bermejo, convocó a una reunión de trabajo a sus principales colaboradores, y les solicitó que formularan los objetivos a lograr en sus respectivas áreas de trabajo; desde luego, como deseaba avanzar lo más posible, les concedió un tiempo máximo de dos horas para tal efecto.

Los encargados de cada área, conocen muy bien el funcionamiento interno de sus departamentos, por lo que tuvieron plena confianza en fijar con rapidez sus objetivos, mismos que transcriben a continuación:

Encargado de Ventas:

Objetivo. Aumentar el volumen de ventas en un 50% en todos los productos que fabrica la empresa.

Encargado de Producción:

Objetivo. Producir suficientes cantidades de cada artículo, para aprovechar al máximo, la capacidad de la planta.

Encargado de Compras:

Objetivo. Mantener un abastecimiento óptimo de materias primas, a fin de evitar suspensiones en el proceso productivo.

Encargado de Recursos Financieros:

Objetivo. Reinvertir el 30% de las utilidades de cada ejercicio, en aquellas operaciones financieras más rentables del momento.

Una vez que presentaron al dueño sus respectivos objetivos por escrito, se inició la segunda etapa.

Segunda Etapa:

Después de que el señor Bermejo, revisó las propuestas, felicitó a los colaboradores, se dispusieron a plantear los cursos de acción que los llevarían al logro de sus objetivos, lo cual hicieron mediante una lluvia de ideas conjunta, en cada caso, por ejemplo:

Para alcanzar el objetivo de ventas, se determinaron los siguientes cursos de acción:

- Disminuir el precio de cada artículo.
- Aumentar el número de vendedores.
- Ampliar campañas de publicidad.
- Mejorar la calidad de cada producto.
- Abrir líneas de crédito a mayoristas.

Tercera Etapa:

En virtud de que ya existían los procedimientos de:

- Ventas.
- Producción.
- Compras.
- Elaboración de estados financieros.

Sólo se abocaron a fijarlos por escrito para que cualquier persona pueda consultarlos cuando sea necesario.

Cuarta Etapa:

El encargado de recursos financieros, formuló un presupuesto global, y uno para cada departamento, basándose en las erogaciones que normalmente tiene la empresa en general, y los departamentos en particular.

Quinta Etapa:

Establecieron las siguientes políticas relacionadas con cada uno de los objetivos:

Para Ventas:

- Los vendedores, concederán créditos a quienes demuestren una firme solvencia económica.
- Únicamente se efectuarán ventas de mayoreo.

Producción:

- Quedarán a criterio del encargado de esta área, la distribución de períodos vacacionales.
- Los volúmenes de producción diaria, estarán sujetos a los requerimientos de venta.

Compras:

- Se mantendrá un inventario de reserva, de acuerdo con las demandas de material.
- Solamente se comprará, a los proveedores que otorguen crédito.

Recursos Financieros:

- Retener los impuestos del ISR, de los trabajadores, en cada período de pago.
- Mantener suficiente efectivo en caja, a fin de cubrir las erogaciones diarias.

Analiza la forma en que se ha desarrollado la planeación, y explica ampliamente:

- a) Aciertos, errores, u omisiones en cada etapa.
- b) Describe detalladamente, si esta fue la forma correcta de desarrollarlo, y en caso contrario describe como debería hacerse.

CASO DE ESTUDIO

Camisas Canadá S.A.

En marzo de 1976, se hizo posible la fundación de esta empresa mediante la cooperación económica de cinco socios, cuyas aportaciones fueron de \$25,000 cada uno; dicho capital lo distribuyeron en la compra de cinco máquinas de coser, 2 cizallas, instrumentos de costura, materia prima y una reserva para cubrir gastos de transporte, renta, luz, sueldos y otros. De esta manera inició sus actividades este negocio, confeccionando prendas de dos clases:

- a) Para consumidores de escasos recursos.
- b) Para consumidores exclusivos.

Por tanto, previeron la necesidad de buscar con anterioridad dos tipos de canales de distribución de acuerdo a la calidad del producto.

Los dueños de la empresa, consideraron que ellos se bastarían para llevar a cabo las funciones administrativas, aún cuando desconocen de administración,