



AMDA

EL FLUJO DE EFECTIVO

Y

LOS PRESUPUESTOS

OPERACIÓN

C.P.C. Alfonso Pérez Reguera M. De E.

ABRIL 2011

LOS PRESUPUESTOS OPERACIÓN

Puntos principales en la elaboración del presupuesto:

- Supuestos y metas principales.
- Presupuestos de Operación.
- Presupuestos de Inversión y Financiamiento.
- Determinación de flujos de efectivo.
- Estados financieros presupuestados.

Más:

- Control presupuestal.
- Proyecciones.

LOS PRESUPUESTOS OPERACIÓN

Presupuestos de Operación.

- Presupuesto de ventas de unidades nuevas y usados.
- Presupuesto de compras, costo de ventas e Inventarios de unidades.
- Presupuesto áreas de apoyo.
- Presupuesto de Gastos de operación.

Nota: Su elaboración *es una práctica común* en las distribuidoras.

LOS PRESUPUESTOS OPERACIÓN

Presupuestos de Inversiones y Financiamientos.

A. Operativos.

B. Estructurales (no operativos)

Presupuestos Flujo de Efectivo.

Estados Financieros Presupuestados

Nota: Su elaboración ***debería ser una práctica común*** en las empresas.

LOS PRESUPUESTOS OPERACIÓN

Elementos para facilitar la elaboración de los presupuestos.

- Se requieren ayudas que los agilicen, por ejemplo:

EN VENTAS.

- Herramientas que faciliten la construcción del pronóstico de ventas (nuevos, usados , F&I y áreas de soporte)
 - Compromisos con planta.
 - Compromisos de los gerentes de ventas y vendedores.
 - Estadísticas del comportamiento de las ventas en los últimos ejercicios.
 - Información sobre nuevos modelos, etc.

LOS PRESUPUESTOS OPERACIÓN

- Utilización de matrices que faciliten el comportamiento y distribución de las ventas (ejemplo 1)
- Elaborar los presupuestos por cada uno de los pasos del proceso:
 - Pronósticos de ventas, Precio de ventas, Presupuesto de ventas.
 - Pronostico de compras, Precios de compra, Presupuesto de compras.
 - Presupuestos de costo de venta e inventarios (en unidades y en pesos), etc.

LOS PRESUPUESTOS OPERACIÓN

Elementos para facilitar la elaboración de los presupuestos.

EN GASTOS.

- Analizar los gastos en función a su comportamiento con las ventas.
 - Gastos variables por departamento (dependen de la venta)
 - Gastos fijos y semifijos por departamento.
 - Gastos fijos y semifijos no identificables con un departamento.
- Utilización de matrices que faciliten el comportamiento y distribución de las ventas (ejemplo 2)
- Separar Presupuestos de interés plan piso, carga financiera y Depreciaciones.

EN FLUJO DE EFECTIVO

- **Establecer parámetros que faciliten su elaboración.**
 - Porcentajes sobre comportamiento de la recuperación de la cartera.
 - Lo mismo en pagos a planta y a proveedores (ejemplo 3)
 - Rotaciones de refacciones para determinar las compras.
 - % de inventarios obsoletos en refacciones.
 - Cédulas determinar efectos de IVA e ISAN, etc.
- Elaborar flujos de efectivo en función a modelos/formatos preestablecidos, etc.

EN FLUJO DE EFECTIVO

Formatos Análisis del presupuesto.

Información relevante unidades.

- Contribución marginal.
- Flujo de efectivo generado.

Más:

- Pronostico de ventas.
- Presupuesto de ventas, costos y utilidades.
- Pronóstico y Presupuesto de compras.
- Presupuestos de inventarios.
- Intereses plan piso.
- Determinación flujo de efectivo.

Más:

- Información relevante de las cuentas de balance.
- (Ejemplo 4)

EN FLUJO DE EFECTIVO

Información relevante áreas de soporte.

- Contribución marginal por departamento.
- Flujo de efectivo generado.

Más:

- Pronostico de ventas por departamento.
- Presupuesto de ventas, costos y utilidades por departamento.
- Pronóstico y Presupuesto de compras por departamento.
- Presupuestos de inventarios.
- Determinación flujo de efectivo.

Más:

Información relevante de las cuentas de balance.

- (Ejemplo 5)

EN FLUJO DE EFECTIVO

Información relevante áreas Operativas.

- Contribución marginal.
- Flujo de efectivo.
- Gastos de operación.
- (Ejemplo 6)