

Práctica para Clase

Instrucciones:

Resuelve los siguientes ejercicios según lo aprendido sobre el presupuesto de ventas.
Escribe tus respuestas en una hoja aparte.

1. Selección Única (10 items)

1. ¿Qué es un presupuesto de ventas?
 - a) Un informe de gastos operativos.
 - b) Una proyección de ingresos futuros.
 - c) Un análisis de la competencia.

La respuesta correcta es:_____

2. ¿Cuál es el objetivo principal del presupuesto de ventas?
 - a) Reducir costos de producción.
 - b) Estimar ingresos y planificar estrategias.
 - c) Contratar personal adicional.

La respuesta correcta es:_____

3. ¿Qué factor interno influye en el presupuesto de ventas?
 - a) Condiciones económicas del mercado.
 - b) Capacidad de producción.
 - c) Comportamiento de la competencia.

La respuesta correcta es:_____

4. ¿Qué factor externo se considera en el presupuesto de ventas?
 - a) Estrategias de marketing.
 - b) Tendencias del sector.
 - c) Recursos financieros disponibles.

La respuesta correcta es:_____

5. ¿Qué se evalúa al fijar precios en el presupuesto de ventas?
 - a) Solo los costos de producción.
 - b) Costos, competencia y demanda.
 - c) Solo la competencia.

La respuesta correcta es:_____

PRESUPUESTO DE COSTOS * PRESUPUESTO DE VENTAS.

6. ¿Qué estrategia de precios puede incluirse en el presupuesto?
- a) Descuentos y promociones.
 - b) Contratación de personal.
 - c) Compra de maquinaria.

La respuesta correcta es: _____

7. ¿Qué se analiza en las líneas de productos?
- a) Solo el ciclo de vida del producto.
 - b) Participación en el mercado y rentabilidad.
 - c) Solo la diversificación.

La respuesta correcta es: _____

8. ¿Qué fase del ciclo de vida del producto indica declive?
- a) Crecimiento.
 - b) Madurez.
 - c) Declive.

La respuesta correcta es: _____

9. ¿Qué permite el análisis de resultados del presupuesto?
- a) Identificar desviaciones y ajustar estrategias.
 - b) Ignorar errores.
 - c) Aumentar costos sin control.

La respuesta correcta es: _____

10. ¿Qué se compara en el análisis de resultados?
- a) Solo los gastos.
 - b) Resultados reales con proyecciones.
 - c) Solo las ventas.

La respuesta correcta es: _____

2. Falso o Verdadero (8 items)

1. El presupuesto de ventas solo considera factores internos. _____
 2. La fijación de precios no influye en los ingresos proyectados. _____
 3. El ciclo de vida del producto es irrelevante en el presupuesto. _____
 4. La competencia es un factor externo para considerar. _____
 5. El análisis de resultados permite ajustar estrategias. _____
 6. Las líneas de productos no requieren análisis individual. _____
 7. El presupuesto de ventas es útil para planificar la producción. _____
 8. La demanda del mercado no afecta la fijación de precios. _____
-

3. Rellenar Espacios (8 items)

1. El presupuesto de ventas proyecta los _____ futuros.
 2. Un factor interno a considerar es la capacidad de _____
 3. La fijación de precios debe incluir costos, competencia y _____
 4. El ciclo de vida del producto incluye fases como crecimiento, madurez y _____.
 5. El análisis de resultados compara los resultados reales con las _____.
 6. Las líneas de productos se analizan por su participación en el _____.
 7. Un objetivo del presupuesto es optimizar la asignación de _____.
 8. Las estrategias de precios pueden incluir _____ y promociones.
-

3. Pareo

COLUMNA A	COLUMNA B
1. Presupuesto de ventas. _____	a) Proceso de comparar proyecciones con resultados reales.
2. Fijación de precios. _____	b) Herramienta para proyectar ingresos futuros.
3. Ciclo de vida del producto. _____	c) Fases por las que pasa un producto en el mercado.
4. Análisis de resultados. _____	d) Establecimiento del valor de venta de un producto.

Relaciona cada concepto con su definición:

5. Preguntas (8 items)

1. ¿Qué es un presupuesto de ventas y para qué sirve?

2. Menciona dos factores internos y dos externos que influyen en el presupuesto?

3. ¿Por qué es importante la fijación de precios en el presupuesto?

4. ¿Qué se debe considerar al analizar las líneas de productos?

5. ¿Qué permite el análisis de resultados del presupuesto?

6. ¿Cómo afecta la competencia al presupuesto de ventas?

7. ¿Qué estrategias de precios pueden incluirse en el presupuesto?

8. ¿Por qué es relevante el ciclo de vida del producto en el presupuesto?