PRACTICA DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

Práctica: Formulación de Presupuesto de Ventas

Presupuesto de Ventas – Botellas Plásticas

Empresa: EcoEnvases S.A.
Producto: Botella plástica PET 500ml (transparente)
Período: Enero a Junio 2024

Materiales Requeridos por Unidad

Material	Cantidad	Costo
Resina PET	15 gr	$0.5
Tapa polipropileno	1 unidad	$0.8
Etiqueta adhesiva	1 unidad	$0.2
Colorante (opcional)	0.5 gr	$0.5

Se estima una ganancia para el precio de venta del 250% + costo la unidad.

Detalles de Proyección:

Enero (Base):

- Producción: 50,000 unidades

Febrero:

- Incremento del 20% en cantidad y un 1.5% precio

Marzo:

- Incremento del 25% sobre febrero en la cantidad y el precio se mantiene.

Abril:

- Incremento del 36% sobre marzo en la cantidad y el precio se mantiene.

Mayo:

- Incremento del 25% sobre abril en la cantidad. Y el precio tiene un incremento del 6%.

Junio:

- Incremento del 3% sobre mayo en la cantidad el precio se mantiene.

Realice el presupuesto de ventas para los 6 meses.

LIVEWORKSHEETS

Presupuesto de Ventas de _____

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTAL
Producto:_____									
Cantidad a vender Unidades									
Precio unidad (USD)									
TOTAL (USD)									

LIVEWORKSHEETS