

Análisis del cumplimiento del plan de ventas.

Este análisis se lleva a cabo comparando el volumen real de producción vendida y otras ventas por servicios o ventas de mercancías y las cobradas con el plan.

Después de la evaluación global del cumplimiento del plan de ventas, se analizan los factores que han influido sobre las desviaciones del plan. Tales factores pueden ser: el nivel de cumplimiento del plan de producción mercantil, la variación del saldo de producción terminada y de las mercancías enviadas durante el período analizado, así como los precios al por mayor sobre la producción de la empresa.

Además es necesario recalcular las existencias de producción terminada en los almacenes y las mercancías vendidas y cobradas; así como las mercancías vendidas y no pagadas dentro del plazo, así deben analizarse como Notas al balance: Hasta 30 día de 30 a 60, de60 a 90 y más de 90 días.

Además de los factores señalados, sobre el volumen de ventas puede haber influido la variación de la calidad de la producción elaborada en comparación con el plan, la infracción del surtido de la producción planificada, el trabajo inestable de la empresa, entre otros.

Ejemplo:

Análisis del cumplimiento del plan de ventas.

INDICADOR	VALOR DE LA PRODUCCIÓN		CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE VENTAS	
	PLAN	REAL	ABSOLUTO	PORCENTAJE
Ventas	\$ 26528100,00	\$ 22897699,00	(3630401)	86,3% (13,7)

Al comparar el real con respecto al plan, observamos que la empresa incumplió el plan de ventas en un 13,7% que representa \$ 3630401,00 menos; lo cual influirá en el resultado económico de la misma y por tanto en la satisfacción de las necesidades de la población.