

UDS

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Economía de la empresa (mapa conceptual) unidad I y II

LIC. YANEYH DEL ROCIO ESPINOSA

ALUMNO: ANTONIO DE JESUS SANCHEZ RODRIGUEZ

MIÉRCOLES, 20 DE ENERO DE 2021.

UNIDAD I PRESUPUESTO

Según Rondon (2001)

sirve como:

planificación, de coordinación y control de funciones

Generalidades

PLANNIFICACION Y ADMINISTRACIÓN

OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO.

Importancia del presupuesto

SON:

PREVICION DE RECURSOS.

DETERMINAR VOLÚMENES.

HERRAMIENTE DE PLANIFICACIÓN.

surge como:

herramienta moderna de planeación y control

CLASIFICACIÓN

SEGÚN LA FLEXIBILIDAD

SEGÚN PERIODO QUE CÚBRAN

SEGÚN EL CAMPO DE LA APLICACIÓN

SEGÚN EL SECTOR EL CUAL UTILICEN

Metodología

ETAPAS

- 1- PREINICIACION
- 2-ELABORACION DEL PRESUPUESTO
- 3-EJECUCION
- 4- CONTROL
- 5-EVALUACIÓN

OBJETIVOS

- COLOCAR PRODUCTOS COMPETITIVOS Y PRECIOS BAJOS
- INCREMENTAR LA ZONAS DE DISTRIBUCION
- CONSOLIDAR EL MERCADO

Planeación de las ventas

ENFOQUES.

□ El plan a corto PLAZO

responsabilidad organizativa, el producto y el tiempo

□ El plan de ventas a largo plazo

desarrollar un plan con fines bien definidos

Beneficios del plan de Ventas:

- a. Obtención de mayores ganancias.
- b. Tiende a evitar desperdicios.
- c. Incrementa la eficiencia.
- d. Crea cohesión, ya que todos están involucrados.
- e. Busca minimizar los riesgos, errores y fallas.
- f. Mejora el progreso y el prestigio de la empresa.

se construye mediante:

- 1. El desarrollo de un plan de promoción y publicidad.
- 2. Un plan de gastos de ventas.
- 3. Un plan de distribución.

UNIDAD II PLANEACION DE PRESUPUESTOS

