Nombre del alumno: Luis Fernando Dominguez Barrera
Nombre del catedratico: Mtra Yaneth del Rocio Espinosa
Nombre de la materia: Economia de la empresa
Grupo: A13

Unidad I

metodologia a seguir en la preparacion del presupuesto

Generalidades sobre el presupuesto

representación en términos contabilísticos de las actividades a realizar en una organización, para alcanzar determinadas metas, y que sirve como instrumento de planificación, de coordinación y control de funciones

Clasificación de los presupuestos

Los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista. El orden de prioridades que se les dé depende de las necesidades del usuario:

Rígidos, estáticos, fijos o asignados:
Por lo general, se elaboran para un solo nivel de actividad en la que no se quiere o no se puede reajustar el costo inicialmente acordado.

Flexibles o variables
Los presupuestos flexibles o variables se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento.
Muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales

A corto plazo
Los presupuestos a corto plazo se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de un año.

A largo plazo
En este campo, se ubican los planes de desarrollo del Estado y de las grandes empresas.

De operación o económicos
Incluye el presupuesto de todas las actividades para el período siguiente al cual se elabora y su contenido a menudo se resume en un estado proyectado de pérdidas y ganancias

El presupuesto y la gerencia estratégica

El presupuesto es el medio para maximizar las utilidades y el camino que debe recorrer la gerencia al encarar las siguientes responsabilidades:

- **Interrelacionar las funciones empresariales** (compras, producción, distribución, finanzas y relaciones industriales) en pos de un objetivo común mediante la delegación de la autoridad y de las responsabilidades encomendadas.

Obtener tasas de rendimiento
sobre el capital que representen las expectativas de los inversionistas.

- **Fijar políticas**
examinar su cumplimiento y replantearlas cuando no se cumplan las metas que justificaron su implantación.

Importancia del presupuesto

El presupuesto surge como herramienta moderna de planeación y control al reflejar el comportamiento de la competencia y de indicadores económicos como los enunciados, y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa.

El diagnóstico interno representa un factor fundamental del planeamiento, el cual adquiere expresión monetaria mediante el presupuesto

Situación financiera:

conseguir créditos o gestionar la concesión de plazos por parte de los proveedores de bienes o servicios

Eficiencia y productividad

La eficiencia comprende las acciones puestas en práctica para minimizar el tiempo invertido entre la adquisición de insumos y la comercialización de productos.

Políticas gerenciales

a política de inventarios se reflejará en los presupuestos de compras y producción y las políticas de salarios y de crédito se expresarán presupuestalmente en los valores de la nómina, la comercialización y los flujos monetarios.

planeacion de las vetnas

Aspectos generales.

es el que forma un enlace entre el valor que el negocio puede producir y los clientes, y la calidad de la estrategia estará determinada por la calidad del enlace, por lo tanto, un plan de acción de comercialización adecuado producirá un fuerte enlace con los clientes.

Importancia.

radica en la influencia que tiene en los demás presupuestos de la empresa, ya que dé él se obtienen datos sobre los flujos de producción, los flujos de inversión, los flujos netos y los flujos de efectivo, de los cuales se deduce la conveniencia e inconveniencia de las operaciones y de las inversiones.

Presupuesto de ventas

es el eje de los demás presupuestos, por lo que debe primeramente, cuantificarse en unidades, en especie, por cada tipo o línea de artículos, para proceder a su valuación, de acuerdo con los precios del mercado, regidos por la oferta y la demanda