



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de alumno: Dana Belén Rivera Escobar

Nombre del profesor: Yaneth del rocío Espinosa

Nombre del trabajo: Súper nota. Unidad I.

Materia: Economía de la empresa

Grado: 5to. Cuatrimestre. Administración y estrategias de negocios

Grupo: A

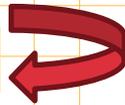
PASIÓN POR EDUCAR

Presupuesto



Hace referencia a la cantidad de dinero que se necesita para hacer frente a cierto número de gastos necesarios para acometer un proyecto

Importancia



Sirve como una herramienta moderna de planeación y control ya que refleja el comportamiento de la competencia y de indicadores económicos

Metodología

1. **Preiniciación.** Se evalúan los resultados de anteriores periodos
2. **Elaboración.** Los planes adquieren dimensión monetaria
3. **Ejecución.** Se ponen en marcha los planes para alcanzar los objetivos puestos
4. **Control.** Se da monitoreo y seguimiento al asunto para evitar imprevistos
5. **Evaluación.** Informe escrito

Clasificación de presupuestos

Los presupuestos se clasifican en orden de prioridades, dependiendo del usuario

Existen

Según el sector

Según el campo de aplicación

Según la flexibilidad

Según el periodo

01

02

03

04

Planeación de las ventas

Un plan de ventas se compone normalmente de decisiones integradas, las cuales, son dinámicas y están en constante cambio. Esta tiene una influencia que tiene en los demás presupuestos de la empresa debido a los datos sobre flujos de producción

Enfoques

Incluye detalles como la responsabilidad organizativa, el producto y el tiempo, además el volumen anual en unidades y los ingresos

•Corto plazo

No intenta estimar lo que serán las ventas, sino desarrollar un plan con fines bien definidos

•Largo plazo

Componentes

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



01

02

03

04