



Nombre de alumno: Mario Paolo Solano Hdez

Nombre del profesor: Yaneth del Rocio Espinosa

Nombre del trabajo: Super nota

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Ecolonomía de la empresa

Grado: 5to cuatrimestre.

ECONOMIA DE LA EMPRESA



Presupuesto

Generalidades sobre el presupuesto



“Es una 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

IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO

Las organizaciones hacen parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre.

Por esto, deben planear sus actividades si pretenden mantenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir

Metodología a seguir en la preparación del presupuesto.

DETERMINACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES

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

EVALUACIÓN DEL ENTORNO

Las características de este entorno se deben tener en cuenta en los planes y presupuestos.

Entre estas características se pueden mencionar el desempeño de los competidores nacionales e internacionales

ETAPAS DE LA PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO

1. Preiniciación
2. Elaboración del presupuesto
3. Ejecución
4. Control
5. Evaluación

PLANEACIÓN DE LAS VENTAS

El plan de ventas o plan de acción de comercialización, 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.

BENEFICIOS DEL PLAN DE VENTAS:

- a. Obtención de mayores ganancias.
- b. Tiende a evitar desperdicios.
- c. Incrementa la eficiencia, porque se sabe lo que hay que hacer posteriormente.
- d. Crea cohesión, ya que todos están involucrados y participan como parte del programa de actividades.
- e. Busca minimizar los riesgos, errores y fallas.
- f. Mejora el progreso y el prestigio de la empresa.

IMPORTANCIA

Este plan radica en la influencia que tiene en los demás presupuestos de la empresa, ya que de él se obtienen datos sobre los flujos de producción, los flujos de inversión, los flujos netos y los flujos de efectivo.

PLAN DE VENTAS.

- El plan a corto plazo incluye detalles como la responsabilidad organizativa
- El plan de ventas a largo plazo no intenta estimar lo que serán las ventas

□ EL PLAN DE VENTAS A LARGO PLAZO NO INTENTA ESTIMAR LO QUE SERÁN LAS VENTAS

Ventas

Este análisis busca conocer la rentabilidad relativa de las distintas unidades que conforman la operación de ventas

Publicidad y promoción.

Para la preparación de un presupuesto de publicidad es necesario conocer la cantidad de dinero que se le haya destinado, con el fin de poder hacer la estimación de los objetivos a alcanzar y los medios para lograrlos

Costo de venta

Al efectuar el presupuesto de producción en unidades, y una vez conocido el costo de los inventarios iniciales, se procederá a valorizar, los inventarios finales,