



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: VIVIANA LIZBETH GARCIA MORENO

TEMA: METODOLOGÍA A SEGUIR EN LA PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO

PARCIAL: I

MATERIA: ECONOMIA DE LA EMPRESA

NOMBRE DEL PROFESOR: LEGMY YANET SANTIZO ESPINOSA

LICENCIATURA: ADMINISTRACION DE EMPRESAS

METODOLOGÍA A SEGUIR EN LA PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO

El presupuesto constituye una previsión de gastos e ingresos a gestionar durante un período de tiempo determinado.

En este ensayo se pretende dar a conocer la importancia que representa el presupuesto en las empresas, ya que un presupuesto bien planeado será una herramienta útil para el desarrollo y dirección de cualquier organización. Además, desarrolla las estrategias adoptadas, de modo que converjan al logro de los objetivos previstos.

La palabra "Presupuesto" se compone de dos raíces latinas: PRE = antes de, o delante de, y SUPUESTO = hecho, formado. Por lo tanto, presupuesto significa "antes de lo hecho".

Según Rondon (2001) 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."

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 empresario debe planear con inteligencia el tamaño de sus operaciones, los ingresos, costos y gastos, con el objetivo claro de obtener utilidades, cuyo logro se subordina a la coordinación y relación sistemática de todas las actividades empresariales.

La implantación de un sistema eficaz de presupuestos constituye hoy en día una de las claves del éxito de una empresa, ya que además de ser el medio para maximizar las utilidades nos ayuda a minimizar riesgos en las operaciones de la organización. Ahora bien, llevar la administración de una organización es una tarea diaria que no es sencilla. El presupuesto es entonces un aliado que mejora la visión de los resultados financieros; los cuales se miden en términos de ingresos y egresos; ganancias y pérdidas, inversiones y gastos.

Los presupuestos ayudan a determinar cuáles son las áreas fuertes y débiles de la empresa. La planeación estratégica, es aquella que contribuye a la definición de estrategias de la empresa, basadas para determinar que se quiere ser en el futuro, estableciendo un entramado de objetivos y metas.

Los modelos de planeación estratégica son fases importantes del proceso de planeación, la definición de la misión y la visión de la organización, el diagnóstico del entorno y de las condiciones internas para identificar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, la especificación de las estrategias correspondientes, en el mundo organizacional la planeación representa una guía de acción en el mediano y largo plazo con el fin de alcanzar los objetivos y metas de la organización teniendo en cuenta todos los recursos asignados (materiales, financieros, humanos, entre otros); es decir, como llegar a donde se quiere ir de la manera más óptima.

Los presupuestos son clasificados de la siguiente forma:

1. Según la flexibilidad.
 - Rígidos, estáticos, fijos o asignados
 - Flexibles o variables
2. Según el periodo de cubran
 - A corto plazo
 - A largo plazo
3. Según el campo de aplicabilidad en la empresa
 - De operación o económicos
 - Financieros (tesorería y capital)
4. Según el sector en el cual se utilicen.
 - Público
 - Privado
 - Tercer sector

El diagnóstico interno es un factor fundamental de planeación, el cual debe ser expresado monetariamente a través del presupuesto.

Situación financiera: El estado financiero de las empresas con respecto al endeudamiento, liquidez, la valorización de las propiedades y los índices de rentabilidad, repercuten sobre las posibilidades de captar capitales, 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, en tanto que la productividad se expresa como la producción por hora-hombre u hora-máquina.

Actualización tecnológica: La influencia ejercida por el desarrollo tecnológico industrial sobre los costos, la intensidad del reproceso y la calidad de los productos afecta los presupuestos comerciales, sujetos a la competitividad en precios y calidades.

Políticas gerenciales: En el financiamiento, el camino seleccionado para respaldar la operación normal o la expansión de actividades se basará en el presupuesto, dada la influencia de los diversos canales de financiación sobre la amortización de capitales, el reconocimiento de dividendos y la cancelación de intereses.

Bien sea en el caso en que la empresa ya tenga implantado el sistema del presupuesto como herramienta de planeamiento y control, o que se trate de implementar, se deben considerar las etapas siguientes en su preparación.

1. **Preiniciación:** se evalúan los resultados obtenidos en vigencias anteriores, se analizan las tendencias de los principales indicadores empleados para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, precios de las acciones en el mercado, márgenes de utilidad, rentabilidad, participación en el mercado, y otros), se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados por la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa.

2. **Elaboración del presupuesto:** Con base en los planes aprobados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa en la etapa durante la cual estos planes adquieren dimensión monetaria en términos presupuestales.

3. Ejecución: es la puesta en marcha de los planes, con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados.

4. Control: en la cual mediante el monitoreo, seguimiento y acompañamiento en tiempo real, se puede determinar hasta qué punto puede marchar la empresa con el presupuesto como patrón de medida. De esta forma, mediante el ejercicio cotidiano del control, se comparan los pronósticos con la realidad.

5. Evaluación: se prepara un informe crítico de los resultados obtenidos que contendrá no sólo las variaciones sino el comportamiento de todas y cada una de las funciones y actividades empresariales

planeación de ventas y operaciones, es un proceso integral de gestión utilizado en la administración de empresas para mejorar la comunicación entre todas las áreas y así lograr los objetivos planteados.

Según Jacques un plan de ventas se compone normalmente de decisiones integradas, las cuales, son dinámicas, sin embargo, la estrategia puede estar cambiando rápida o lentamente, dependiendo de las necesidades de la empresa.

Plan de ventas es un programa de acción que precisa los objetivos y medios para poner en marcha la estrategia de desarrollo, plan de acción a mediano y largo plazo, es el análisis, planeación implementación y control de programas diseñados para crear, constituir y mantener beneficios mutuos entre las empresas y su mercado.

Este proceso es una herramienta muy útil para garantizar la eficiencia operacional de la empresa. Implica la gestión de negocios, la introducción de nuevos productos, la previsión de nuevas demandas, retos del mercado, proveedores y la evaluación de la capacidad de producción, almacenamiento y transporte para atender el volumen de la demanda.

Es importante que toda empresa moderna cuente con un presupuesto acorde al plan estratégico institucional en esta herramienta financiera constarán los planes operativos anuales debidamente financiados.

El Plan Estratégico de la empresa fija objetivos y metas a trazar en cada año, siendo el presupuesto una herramienta importante que permite la consecución de esos objetivos al estar correctamente programada, así como con procesos que permitan un control eficaz.