

# **ENSAYO**

**ECONOMIA DE LA EMPRESA**

Legmy Eunice Santizo Espinosa

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**Alejandro Pat Rodríguez**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**5° Administración de Empresas**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**Marzo, 2022**

## **“PRESUPUESTO”**

Muchas veces en nuestra vida cotidiana procuramos siempre de ahorrar en las cosas que consumimos, y no solamente somos nosotros como consumidores; de igual manera hasta las mas grandes empresas emplean esta planificación de gastos e ingresos de la actividad económica.

El presupuesto es un plan de acción dirigido a cumplir con un objetivo previsto, expresado en términos financieros, el cual debe cumplirse en determinado tiempo, por lo general anual y en ciertas condiciones.

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.” (como no los describe en el punto 1.1 de la antología)

Lo más importante del presupuesto siempre radica en realizar una proyección seria y fundada sobre los movimientos económicos, monetarios y financieros que caracterizarán a lo que realiza. Así, sin el presupuesto se puede fácilmente entrar en caos al generarse más gastos de lo necesario o incluso al no controlar las ganancias o entradas de capital que se realicen, es por esto, deben planear actividades si se pretende mantener en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir.

Los modelos de planeación estratégica son fases muy 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 (FODA. Todo esto permite establecer los objetivos de la organización y a partir de este marco de planeación estratégica, hacer la definición de metas y planes detallados, el presupuesto, y finalmente, organizar sistemas de información periódica y de seguimiento del desempeño de las responsabilidades asignadas.

Algunas ventajas de la planeación estratégica son:

- Pensar en todas las actividades que se pueden realizar en el futuro.
- Integrar políticas y decisiones que los directivos pueden adoptar ante determinadas situaciones.
- Fijar estándares en cuanto a la actuación futura.
- Concretar las actividades y se comprometer al personal con las metas.

La función de los presupuestos en la administración de un negocio se comprende mejor cuando los presupuestos se relacionan con los fundamentos de la administración misma; por lo que se encuentran ventajas del presupuesto que emplean como herramienta de dirección a la empresa:

- Se determina si los recursos estarán disponibles para ejecutar las actividades y/o se procura la consecución de estos.
- Se escogen aquellas decisiones que reporten mayores beneficios a la empresa.
- Se aplican estos estándares en la determinación de presupuesto (materiales, de mano de obra y costos indirectos de fabricación).
- Se pondera el valor de estas actividades.
- Ayuda a la planeación adecuada de los costos de producción.

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

\*Según la flexibilidad; rígidos, flexibles etc.

\*Según el periodo que cubran; corto y largo plazo.

\*Según el campo de aplicación en la empresa; económicos y financieros.

\*Según el sector en el cual se utilicen; publico, privado y tercer sector.

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. 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 (como lo marca en el punto 1.3 de la antología).

Por lo tanto, el “Presupuesto” constituye una previsión de gastos e ingresos durante todo el tiempo en la empresa y como un futuro Administrador debemos de denominar ejercicios presupuestarios, para que podamos tener una mejor decisión financiera.