



Nombre de alumnos: JERRY ORTIZ DIAZ.

Nombre del profesor: LEGMY YANET SANTIZO.

Nombre del trabajo: ENSAYO

Materia: ECONOMIA DE LA EMPRESA.

Grado: 5 CUATRINESTRE.

Grupo: (A)

Frontera Comalapa, Chiapas a 15 de enero de 2022.

PRESUPUESTOS

En este trabajo abordaremos el tema PRESUPUESTOS, de la primera unidad. Abarcaremos con tres de sus subtemas, donde trataremos de analizar. Esta materia nos enseñara las Generalidades sobre el presupuesto, la metodología a seguir en la preparación del presupuesto y planeación de las ventas. Para poder empezar dejare una breve explicación sobre lo que es PRESUPUESTO: esta es una representación, planificación y formulación en términos contables que es anticipada de todos los gastos e ingresos de una dicha actividad económica. Podemos decir que es un plan de acciones que se dirigen a cumplir con un objetivo previsto, que todo es expresado en términos financieros. Es una expresión cuantitativa, porque los objetivos deben de ser mensurables (que se pueda medir). Y su alcance requiere la destinación de recursos durante el periodo fijado como horizontes de los planeamientos: es algo formal, porque exige la aceptación de quienes están al frente de la organización, que serían las (gerencias, presidencia y/o junta de directivas o consejo de administración). Esto no es todo se dice que también en desarrollo las estrategias adoptadas, estas permiten responder al cómo se implementaran e integran las diferentes actividades de la empresa de modo que converjan al logro de los objetivos previstos: esta debe organizar y asignar personas y recursos, ejecutar y poder controlar; para que todos los planes planeados no puedan quedarse solos en la mente de las personas que las proponen y, en lo último. Se desarrollara procedimientos de oficina y técnicas especiales para formular y poder controlar el presupuesto. Las importancias sobre el PRESUPUESTO, la misma organización se dice que hace parte de un medio económico en que predomina la incertidumbre: es por esto; que se debe planear bien sus actividades si pretenden mantenerse en el mercado competitivo, puesto que cuando mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir, es decir, cuando menor sea el grado de certeza en la predicción , mayor será la investigación que debe realizarse sobre la influencia que ejercerá los factores no controlables por la gerencia sobre los resultados finales.

La metodología a seguir en la preparación del presupuesto: aquí es donde habla acerca de un diagnostico interno, se dice que esta representa un valor fundamental de un plan, el cual es donde se requiere expresiones monetarias mediante un presupuesto. Por esta razón es necesario tener en cuenta las variables que se analizan a continuación, las cuales garantizaran que los planes tengan dimensiones cuantitativas y monetarias.

Situación financiera: se dice que este es el estado financiera de las empresas con respecto a las deudas, la liquides, 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 los bienes y servicios.

Eficiencia y productividad: La eficiencia está comprendida por las acciones puestas en práctica para minimizar el tiempo invertido entre las adquisiciones de insumos y la comercialización de productos, en tanto que la productividad se expresa como la producción por hora-hombre u hora-maquina.

Actualizaciones tecnológicas: creo que si la influencia ejerce el desarrollo tecnológico industrial sobre los costos dentro de la organización, la intensidad que tienen los procesos y claro algo muy importante toda la calidad de los productos afecta los presupuestos comerciales, sujetos a la competitividad en precio y calidades.

Políticas gerenciales: en las finanzas, el camino seleccionado para respaldar las operaciones normal o la expansión de actividades se basara 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.

Hablando acerca de la metodología se dice que es la preparación, el estar informados, tener el conocimiento para llegar a los presupuestos, que serían las representaciones y planificaciones.

Las planeaciones de ventas, aspectos generales: La antología habla acerca de un personaje. JACQUES él lo toma de esta manera, que se compone normalmente de las decisiones integradas, las cuales son dinámicas, sin embargo, la estrategia puede estar cambiando rápido o lentamente, dependiendo de las necesidades de la empresa, el plan de venta o de acciones de comercialización, esta se dice que forma un enlace entre el valor que el negocio puede ser producir y los clientes. Esta fue un buen plan, el diseño de un plan de acciones de comercialización comienza con una revisión de la posición interna y externa de la empresa y después con sus recursos disponibles, tiempo, capital, personal, habilidades, contactos, distribuidores, clientes, reputación, equipo, suministros, productos, servicios, y entonces se procede a fijar los objetivos y listar los pasos de acción táctica por los bienes, producto o servicio, por precio, en premios, por promociones, por venta personal, por distribución física y por anuncios. Y habla acerca del plan se conforma de un conjunto instrucciones y practicas diseñadas para estar seguros que los recursos sean aplicables correctamente.

En esta primer unidad pudimos ver que la palabra PROSUPUESTOS, en economía tiene que ver mucho, como sus generalidades, presupuestos, las planeaciones, estrategias, las situaciones financieras, su eficiencia y productividad, y un punto muy importante, algo que no se puede detener y que su avance va aumentando día tras días, esta fue las ACTUALIZACIONES TECNOLOGICAS, habla acerca de la influencia ejercida por el desarrollo tecnológico. Las políticas gerenciales, que es el financiamiento el camino para respaldar la operación que se normal de las actividades que se basara en el presupuesto, y podemos que cada apartado tiene su significado y la obligación al dedicar, todos los puntos rebajan juntos a fin de alcanzar éxito y sacar buenos resultados a los presupuestos y planeaciones que la entidad plantea.