



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Reyna Ivonne López De León.

Nombre del tema: Actividad 1. Ensayo.

Parcial: Primer parcial.

Nombre de la Materia: Economía de la empresa.

Nombre del profesor: Legmy Yanet Santizo Espinosa.

Nombre de la Licenciatura: Contaduría pública y finanzas.

Cuatrimestre: Quinto cuatrimestre.

Fecha de entrega: 15/01/2022

GENERALIDADES SOBRE EL PRESUPUESTO

El presupuesto de una empresa es un plan que recoge todas las operaciones y recursos para lograr los objetivos, el presupuesto de una empresa es algo a tener muy en cuenta a la hora de realizar cualquier acción. marcar un presupuesto es adelantarse para así evitar contratiempos o problemas a futuro. Para la elaboración de un presupuesto se utiliza la metodología ya que son los pasos indispensables para tener un buen presupuesto.

Cuando se hace un presupuesto se está planeando lo que se quiere en un futuro y el dinero que se va a invertir en ello. De esta manera se debe especificar cada gasto que va a producirse en cada acción establecida. Para que un presupuesto sea completo, debe crearse lo que se llama un presupuesto maestro, que es principal, en el que se incluyen todas las áreas de la empresa para tener una visión global de los gastos y ganancias de la compañía. En este presupuesto se recogen todos los gastos de los presupuestos de operación y el financiero. Hay dos tipos de presupuesto empresarial que son de operación y financiero.

De operación: se compone de los gastos de las ventas y de los objetivos de ventas fijados, sirve para conocer cuánto se debe producir y cuánto va a costar esa producción. Para ello, lo primero es conocer la materia prima necesaria y sus gastos, así como la mano de obra y su coste.

Financiero: Este presupuesto es el efectivo con el que cuenta la empresa y las inversiones que se podrán realizar. De esta manera se sabrá si se puede mover el capital y cómo hacerlo de forma rentable.

La metodología que se debe seguir para la elaboración del presupuesto

- ❖ Describir los pasos considerados en los planes empresariales
- ❖ Destacar las etapas del proceso presupuestal
- ❖ Presentar las relaciones de coordinación consultadas en la preparación del presupuesto
- ❖ Relacionar las principales fuentes de información interna y externa consideradas para elaborar el presupuesto en el aspecto funcional (ventas, producción, relaciones industriales).

- ❖ Señalar cómo los presupuestos funcionales permiten integrar el presupuesto global y proyectar los estados financieros.
- ❖ Enunciar y explicar las funciones del comité de presupuestos y del jefe.
- ❖ Presentar el contenido y los beneficios del manual de presupuestos

Etapas de la preparación del presupuesto

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

El plan de ventas es un proyecto que concreta cuáles son los objetivos comerciales que quiere conseguir una empresa y qué presupuesto se le asignará a dicha consecución.

El plan de ventas, al igual que el plan de marketing, el plan financiero es fundamental a la hora de definir la estrategia de ventas de una empresa.

Primeramente, sin un plan de ventas la empresa, y su estrategia comercial, pierden flexibilidad y adaptabilidad debido a que en el plan de ventas se incluyen una serie de posibles contingencias y soluciones a éstas, que permiten a la empresa mantener su actividad a pesar de cambios en el entorno o fallos en la organización. Sin embargo, cuando el plan de ventas no se establece, cualquier fallo puede influir negativamente en la empresa. sin que ésta se lo espere, y poner en peligro su estrategia de ventas.

También, el establecimiento de un plan de ventas hace más sencillo el desarrollo de la actividad de la empresa. Esto se debe a que los objetivos comerciales están delimitados dentro del plan de ventas, por lo que la empresa sabe qué debe conseguir y hacia dónde se dirige en todo momento. Por ello, se dice que el plan de ventas aumenta las probabilidades de que la estrategia comercial establecida acabe en éxito.

Pasos para elaborar un plan de ventas

1. Misión y antecedentes
2. Equipo
3. Mercado objetivo
4. Herramientas, software y recursos.
5. Posicionamiento
6. Estrategia de mercadeo
7. Estrategia de prospección
8. Plan de ACCION
9. Metas
10. Presupuesto

En conclusión, los presupuestos son formas en que se pueden administrar los recursos de una entidad financiera, sirven para detallar los gastos incurridos durante la gestión y ayudan a mantener una estabilidad financiera.

Bibliografía

<https://serviciosdigitalmarketing.com/como-hacer-un-plan-de-ventas-ejemplos/>

<https://www.forcemanager.com/es/blog/plan-de-ventas/>

<https://blog.edenred.mx/pasos-para-elaborar-un-presupuesto-anual-para-tu-empresa>