



**Nombre del alumno: Saúl Álvarez
Gómez**

**Nombre del profesor: Yaneth del
Rocío Espinoza Espinoza**

Nombre del trabajo: Supernota

Materia: Economía de la empresa

Grado: 5 cuatrimestre

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de septiembre de 2018.

Planeación de producción y costos operacionales



Generalidad sobre el puesto:

Representación en términos contabilísticos refleja

De las actividades en una organización, para Alcanzar metas.



presupuestos:

El presupuesto y la gerencia estratégica:

Es el medio para maximizar las utilidades.

- obtener tasa de rendimiento sobre el capital
- interrelacionar las funciones empresariales (compras Producción, y finanzas industriales).
- fijar políticas, examinar su cumplimiento.



Importancia del presupuesto:
es una herramienta moderna de planeación y control,
el comportamiento de las Competencias.



Clasificación de los

- según la flexibilidad: -rigidos, Estáticos, fijos o asignados.
- flexibles o variables.
- según el periodo que cubran:
Corto y largo plazo.

Metodología a seguir con la preparación del presupuesto



Determinación de las características empresariales: diagnostico interno
representa un factor que adquiere el presupuesto.



situación financiera:
estado financiero de las
empresas respecto al
Endeudamiento, liquidez,
índices de rentabilidad.



Eficiencia y productividad:
Acciones puestas en práctica para minimizar
El tiempo invertido, en los insumos,
Comercialización de productos. Expresión
Hora- hombre u hora- maquina.



Actualización de tecnología:
la intensidad del reproceso y de la
calidad de los productos afecta los
presupuestos comerciales, es un
Sujeto de competitividad de precio.



Políticas generales: financiamiento,
Operación normal o expansión de actividades
Se basan en el presupuesto. Financiación sobre
la amortización del capital.

etapas de la preparación del presupuesto:
preiniciación, elaboración del presupuesto,
ejecución, control, evaluación.

Planeación de las ventas



Aspectos generales:
Forma un enlace entre el valor que el
negocio puede producir y los clientes.



importancia: obtiene datos sobre los
flujos de producción, flujos de inversión,
los flujos netos, y los flujos de efectivo.



Plan de ventas: se realizan en dos
enfoques.

- plan a corto plazo.
- plan a largo plazo.

Bibliografía: Libro economía de la empresa