



Mi Universidad

Súper nota

NOMBRE DEL ALUMNO: JUAN JOSE PEREZ MENDEZ

TEMA: PRESUPUESTO – PLANEACIÓN DE PRESUPUESTO

PARCIAL: 1ER PARCIAL

MATERIA: ECONOMÍA DE LA EMPRESA

CATEDRÁTICO: YANETH DEL ROCÍO ESPINOSA ESPINOSA

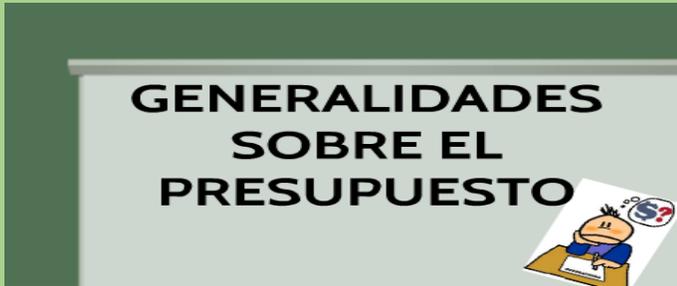
LICENCIATURA: ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

CUATRIMESTRE: 5TO

LUGAR Y FECHA DE ELABORACIÓN: 24/ENERO/2023- LA TRINITARIA

Generalidades sobre el presupuesto

Según Rondón (2001) el presupuesto “es una representación en términos contabilísticos de las actividades a realizar en una organización, para alcanzar determinadas metas.



Sirve como instrumento de planificación, de coordinación y control de funciones

Importancia del presupuesto

Deben planear sus actividades si pretenden mantenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir

Es decir, cuanto menor sea el grado de certeza en la predicción, mayor será la investigación que debe realizarse sobre la influencia que ejercerán los factores no controlables por la gerencia sobre los resultados finales de un negocio.

Metodología a seguir en la preparación del presupuesto



El diagnóstico interno representa un factor fundamental del planeamiento, el cual adquiere expresión monetaria mediante el presupuesto.

Situación financiera: El estado financiero de las empresas con respecto al endeudamiento, la 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.



Planeación de las ventas

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. Un plan de acción de comercialización adecuado producirá un fuerte enlace con los clientes.

Beneficios del plan de Ventas:

- a. Obtención de mayores ganancias.
- b. Tiende a evitar desperdicios.
- c. Incrementa la eficiencia, porque se sabe lo que hay que hacer posteriormente.
- d. Crea cohesión, ya que todos están involucrados y participan

Planeación de producción y costos operacionales

El planeamiento o planeación de la producción comprende un conjunto de reglas básicas que ordenan las tareas del sistema productivo.

Para que estas reglas aseguren la máxima productividad del sistema, se deben fundamentar en la información proveniente del estudio de mercados y en las decisiones que regulan las existencias de bienes terminados.



El presupuesto de gastos de mercadotecnia o marketing se tiene en cuenta para proyectar el resultado de la operación o la utilidad por producto (bienes y servicios).

Los gastos operacionales de venta son un grupo de gastos más bien discretivos que se centran en el consumo de recursos para generar ingresos operacionales por ventas o por prestación de servicios.

Presupuestos de tesorería



Política de liquidez: Factores considerados La política de liquidez se centra en el estudio de las variables que afectan las entradas, las salidas y los saldos mínimos de efectivo.

Demanda de fondos monetarios: Las empresas deben poseer fondos monetarios para respaldar sus transacciones normales, especular con los precios o para fines de protección, debido a que eventualidades como la inoportuna cancelación de deudas por parte de los compradores, altera los pronósticos monetarios.

Costos particulares a la tenencia de fondos monetarios Para establecer niveles de liquidez adecuados, se consideran tres tipos de costo: de oportunidad, de confianza y de abandono.

Presupuesto de capital

El presupuesto de capital, también llamado de inversiones permanentes, incorpora sus resultados al presupuesto de operación y financiero, justificando las inversiones con un análisis y evaluación de los proyectos de inversión.

Por lo tanto, incluye todos los proyectos de inversión, así como los proyectos ya aprobados. Se basa en decisiones con efecto a largo plazo, que consisten en la adquisición de partidas de activo fijo, compra de terrenos o edificio, compra de maquinaria y equipo y la creación de nuevos procesos o productos.

Técnicas para su elaboración

1. Reembolso.
2. Tasa contable de retorno.
3. Valor presente neto.
4. Índice de rentabilidad.
5. Tasa interna de retorno.



Bibliografía básica y complementaria:

- Burbanos, J. (2011). Presupuestos. Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos. Colombia: McGRAW-HILL.
- Cárdenas, R. (2008). Presupuestos. Teoría y práctica. México: McGRAW-HILL.
- Del Río, C. (2002). Presupuestos. México: ECASA.
- Díaz, M. (2005). Planeación financiera. México: GASCA.
- Gitman, J. (1997). Fundamentos de Administración Financiera. México: Oxford University Press.
- Morales, F. (2000). Presupuesto y control de empresas. México: ECASA