



**Mi Universidad**

**Super Nota**

*Nombre del Alumno* **Jorge Arturo Estrada Borráz**

*Nombre del tema* **Presupuesto**

*Parcial* **1**

*Nombre de la Materia* **Generalidades sobre el presupuesto**

*Nombre del profesor* **YANETH DEL ROCIO ESPINOSA ESPINOSA**

*Nombre de la Licenciatura* **Administración y estrategia de negocios**

*Cuatrimestre* **5**

# Generalidades sobre el presupuesto

**El presupuesto surge como herramienta moderna de planeación y control al reflejar el comportamiento de la competencia**

**instrumento de planificación, de coordinación y control de funciones.**



**La prudencia, la capacidad de análisis y el desempeño de funciones con un criterio de participación en la toma de decisiones, son cualidades que no debe olvidar el gerente de las empresas modernas.**



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

**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**

**Clasificación del presupuesto**

- 1. Según la flexibilidad**
- 2. Según el período que cubran**
- 3. Según el campo de aplicabilidad en la empresa**
- 4. Según el sector el cual se utilice**

# Metodología a seguir en la preparación del presupuesto

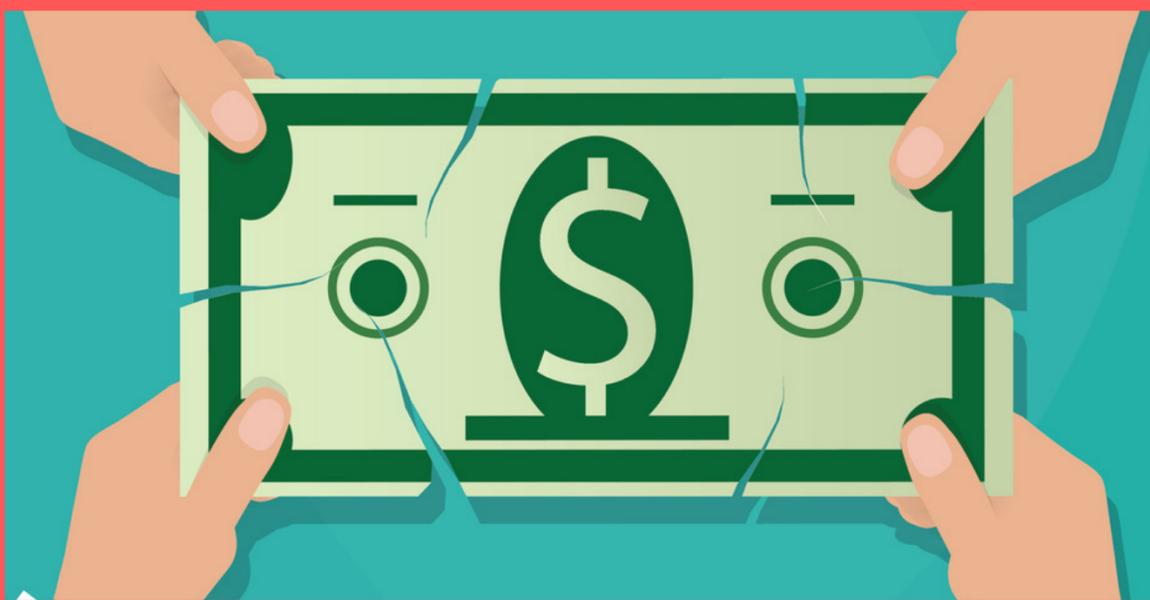
**El diagnóstico interno representa un factor fundamental del planeamiento, el cual adquiere expresión monetaria mediante el presupuesto.**



**El estado financiero de las empresas con respecto al endeudamiento, o, la liquidez, la valorización de las propiedades y los índices de rentabilidad**

**La eficiencia comprende las acciones puestas en práctica para minimizar el tiempo invertido entre la adquisición de insumos y la comercialización de productos**

- 1. Preiniciación**
- 2. Elaboración del presupuesto**
- 3. Ejecución**
- 4. Control**
- 5. Evaluación**



**manera, la política de inventarios se reflejará en los presupuestos de compras y producción y las políticas de salarios y de crédito se expresarán presupuestalmente en los valores de la nómina, la comercialización y los flujos monetarios.**

# Planeación de las ventas

**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**



**diseño de un buen plan de acción de comercialización comienza con una revisión de la posición interna y externa de la empresa y después con los recursos disponibles**



**tiempo, capital, personal, habilidades, contactos, distribuidores, clientes, reputación, equipo, suministros, productos, servicios**



- Obtención de mayores ganancias.**
- Tiende a evitar desperdicios.**
- Incrementa la eficiencia, porque se sabe lo que hay que hacer posteriormente.**
- Crea cohesión, ya que todos están involucrados y participan como parte del programa de actividades.**
- Busca minimizar los riesgos, errores y fallas.**
- Mejora el progreso y el prestigio de la empresa.**

**radica en la influencia que tiene en los demás presupuestos de la empresa, ya que de él se obtienen datos sobre los flujos de producción**

