

Docente: ING. Sandra Galvez Monterroza

Alumna: Ana Cristina Jiménez Espinosa

Materia: Economía De La Empresa

Nivel: Licenciatura En Administración de Empresa

Semestre: 5er Cuatrimestre

Turno: "S"

INTRODUCCION

En este presente trabajo que es un ensayo, se detallarán que es las economías de la empresa y algunas generalidades sobre el presupuesto, como los elementos que constituyen una planeación de las ventas. Las funciones a las que nos dedicaremos son las siguientes:

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMIA

Unidad 1 Presupuesto.

- Generalidades sobre el presupuesto.
- Metodología a seguir en la preparación del presupuesto.
- Planeación de las ventas.

Unidad 2 Planeación de presupuestos.

- Planeación de producción y costos operacionales.
- Presupuestos de tesorería.
- Presupuesto de capital.

La economía de la empresa es el estudio de los conocimientos básicos para conocer el entorno económico en el que vivimos y se desenvuelven las empresas ya que define los elementos y características de cómo se va a organizar, tiene la función principal de establecer autoridad, jerarquía, cadena de mando, organigramas y departamentalizaciones, entre otras en forma cómo se asignan las funciones y responsabilidades que tiene que cumplir cada miembro dentro de una empresa para alcanzar los objetivos propuestos, esta estructura se desarrolla para establecer cómo opera una planeación y ayudar a lograr las metas para permitir un crecimiento futuro.

¡Presupuesto!

Un presupuesto, en economía, hace referencia a la cantidad de dinero que se necesita para hacer frente a cierto número de gastos necesarios para acometer un proyecto. De tal manera, se puede definir como una cifra anticipada que estima el coste que va a suponer la realización de dicho objetivo. Los miembros de una empresa se suelen ordenar jerárquicamente, estableciendo normas, reglas y se pueden clasificar según varios criterios.

Generalidades sobre el presupuesto.

El presupuesto empresarial es una herramienta de planeación y control financiero que materializa la planeación estratégica de la organización. Las metas propuestas deben ser plasmadas en toda su extensión en un plan financiero, de manera tal, que se les pueda dar seguimiento a través del tiempo.

Importancia de los presupuestos en las organizaciones

El principal objetivo de un presupuesto es brindar a la organización un panorama financiero actualizado que facilite la toma de decisiones y fomente el crecimiento de la misma. Además, prepara a las empresas para hacerle frente a los posibles cambios que puedan surgir en el tiempo.

La gestión estratégica de presupuesto

Es clave para obtener el éxito en la planificación e implementación empresarial, por lo que una visión integral y de conocimiento 360° del negocio, mercado y partes interesadas resulta fundamental para la consecución de objetivos planteado. El Los presupuestos son una excelente herramienta que facilita la administración por objetivos, estableciéndole a la administración metas a lograr, expresados en términos monetarios, tales como valor económico agregado, tasa de rendimiento sobre inversión, tasa de rendimiento sobre capital, nivel de endeudamiento presupuesto y la gerencia estratégica.

El presupuesto y la planeación estratégica.

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia. Planeación proporciona un marco para los objetivos financieros de una empresa, generalmente durante los próximos tres a cinco años. Elaboración de presupuestos detalla cómo se llevará a cabo el plan mes a mes y cubre elementos como ingresos, gastos, flujo de caja potencial y reducción de la deuda.

Clasificación de los presupuestos.

El presupuesto es una herramienta de planeación que expresa en términos financieros o monetarios las operaciones y recursos que forman parte de la empresa en un período de tiempo determinado, para lograr los objetivos fijados por la organización en su estrategia son: Presupuestos del área de ventas. Presupuestos de producción. Presupuesto de áreas de apoyo y Presupuesto de administración.

Metodología a seguir en la preparación del presupuesto

Labor de concientización. Esta labor deberá adelantarse en los niveles operativo y administrativo. Desde el punto de vista operativo la concientización es crucial porque en ella recae la ejecución de lo que la dirección se propone en materia fabril y comercial

Elaboración de presupuestos

- Presupuesto descendente
- Situación financiera
- Eficiencia y productividad
- Actualización tecnológica
- Políticas gerenciales:
- Preiniciación
- Elaboración del presupuesto
- Ejecución

Planeación de las ventas

Un plan de ventas es un conjunto de estrategias diseñadas para ayudar a los equipos de ventas a alcanzar sus cuotas y ayudar a la empresa a lograr sus objetivos. Esta planificación puede ayudarte a prever el número de ventas que necesitas conseguir y trazar un plan con el que cumplir tus objetivos

Por Qué Es Importante La Planeación De Ventas Y Operaciones

La implementación del S&OP permite alinear los objetivos de más alto nivel de la empresa con el día a día de las operaciones para ejecutar la estrategia que asegure tener metas consistentes en el corto y mediano plazo que atiendan las prioridades marcadas por la planeación estratégica.

Este proceso es una herramienta muy útil para garantizar la eficiencia operacional de la empresa. Implica la gestión de negocios, la introducción de nuevos productos, la previsión de nuevas demandas, retos del mercado, proveedores y la evaluación de la capacidad de producción, almacenamiento y transporte para atender el volumen de la demanda.

Cómo Funciona La Planeación De Ventas Y Operaciones

Para asegurar que el S&OP sea efectivo hay que empezar con la planificación de ventas y operaciones, es decir, que la oferta esté en equilibrio con la demanda. El plan, a veces conocido como plan agregado, es una declaración de las tasas de producción, niveles de mano de obra y existencias en inventario de una compañía o departamento, que concuerdan con los pronósticos de la demanda y las restricciones de capacidad.

La planeación de ventas y operaciones es táctica, progresiva y gradual, por lo que está proyectada para abarcar varios periodos en el futuro. La demanda es irregular a través del tiempo por lo que se requiere algo más que buenos pronósticos.

Beneficios De La Planeación De Ventas Y Operaciones

La implementación de la planeación de ventas y operaciones mantiene a las áreas comunicadas con la finalidad de garantizar la toma de decisiones estratégicas y planificadas.

Tiene beneficios cualitativos y cuantitativos:

- Mejora la comunicación horizontal entre los departamentos de la empresa.
- Sincronización de flujos a través de procesos.
- Reduce los costos operativos al disminuir el exceso de inventarios, los retrasos en la producción y gastos innecesarios.
- Aspectos generales
- Importancia.
- Plan de ventas.
- Presupuesto de ventas.
- Presupuesto de publicidad y promoción.
- Presupuesto de costo de venta.

No existe una organización igual a otra, cada una tiene sus características y metodologías diferentes. Sin embargo, hay algunos elementos que son propios de todas las organizaciones, a saber:

Situación financiera: Es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones cuando éstas sean exigibles, ya sea en el corto o en el largo plazos. A menudo, suele equipararse el término solvencia con el de liquidez.

Eficiencia y productividad: Se refiere a lograr las metas con la menor cantidad de recursos. Obsérvese que el punto clave en esta definición es ahorro o reducción de recursos al mínimo. **Productividad:** Se trata de la relación producto-insumo en un período específico con el adecuado control de la calidad

Actualización tecnológica: Una actualización tecnológica es el proceso de sustitución o actualización de los sistemas o las tecnologías, como pueden ser los ordenadores, para ayudar a mejorar la productividad, la experiencia de los empleados y a reforzar la seguridad de los dispositivos.

Políticas gerenciales: La gerencia política (o gestión política) es un campo profesional amplio y en constante evolución que abarca una serie de actividades en la política activa.

Planeación de producción y costos operacionales.

Mediante la planificación del costo de producción, se logra trazar las magnitudes óptimas de gastos para acometer la producción, mediante los resultados operativos de la empresa, los factores técnico-económicos y los indicadores establecidos.

La planificación del costo sirve como instrumento de control a la dirección de las instituciones, debido a que le permite conocer, sistemática mente y de manera ágil, cualquier desviación que ocurra en la ejecución real de la producción con respecto al plan trazado, en cada una de las áreas y en la entidad en su conjunto.

Que Son Las Áreas De Responsabilidad En La Planificación Y El Control De Los Costos

Un criterio determinante para la definición de las áreas, es que cada una cuente con un jefe que pueda controlar los gastos e influir con sus acciones sobre la magnitud de éstos, de manera que pueda responder por su comportamiento durante determinado período.

Que Son Las Áreas Productivas

En el caso específico de estas áreas, se pueden generalizar sus funciones, como sigue a continuación:

- Controlar de manera sistemática que en cada una se cumplan los planes productivos trazados, con el objetivo de poder materializar el plan de producción final.
- Velar porque se optimice el proceso productivo que en ellas tiene lugar.
- Elaborar el presupuesto de gastos de cada área, de conformidad con las normas de consumo material y el resto de los rubros que incluye.

Presupuestos de tesorería.

La planificación del efectivo favorece el control de la inversión y del gasto, fomenta la movilización rápida de los recursos invertidos, estimula la obtención de altos márgenes de utilidad y nutre la rentabilidad. El presupuesto de tesorería o flujo de caja es uno de los procesos financieros de la cadena presupuestal de una empresa. La finalidad del presupuesto de tesorería es recabar la información financiera de un negocio, como las entradas y salidas de dinero, para transformarla en información monetaria.

Cómo se elabora el presupuesto de tesorería

= [Saldo inicial del periodo + ingresos – gastos].

Que se incluye en la tesorería

Es el área de una empresa en la cual se organizan y gestionan todas las acciones relacionadas con operaciones de flujo monetario o flujo de caja. Esto incluye los cobros por actividades de la empresa, los pagos a proveedores, las gestiones bancarias y cualquier otro movimiento de la caja de una empresa.

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 Los fondos disponibles para atender las transacciones se encauzan a la cancelación de las obligaciones que surgen de la evolución normal de los negocios. Cuando se trata de la demanda por cautela, las empresas mantienen una reserva de recursos líquidos con los cuales afrontar situaciones fortuitas como las crisis de iliquidez temporales encaradas por clientes importantes, el imprevisto incremento

Política crediticia El estudio de las variables que contempla la gestión crediticia indica que a toda empresa le convendría vender de contado y comprar al crédito, ya que esto implica poder efectuar negocios que reportan fondos líquidos con poder adquisitivo actual y cancelar deudas mediante el uso de recursos con una capacidad real de pago disminuida por la inflación.

Costos particulares a la tenencia de fondos monetarios Estos costos pueden ser el fruto de mantener en bancos saldos compensatorios excesivamente altos, olvidando que la diferencia entre los altos saldos y el mínimo debería canalizarse hacia inversiones en

valores negociables, los cuales pueden ser liquidados con anticipación al momento en que surja su utilización para pagos.

Planificación de los compromisos de pago El planeamiento de los desembolsos monetarios también debe incluir la cancelación de impuestos de acuerdo con las pautas fijadas por las autoridades tributarias y el reconocimiento de dividendos a los accionistas.

Planeamiento de efectivo en proyectos de inversión Para determinar la conveniencia o inconveniencia de las inversiones, es imprescindible considerar una base de efectivo, a la cual se llega sumando las utilidades previstas, las depreciaciones y las amortizaciones de diferidos

Proceso de elaboración del presupuesto Para determinar las disponibilidades correspondientes a cada uno de los subperíodos (meses, bimestres, trimestres), a este valor se le agregan las entradas previstas, que incluyen las ventas de contado, la recuperación de cartera, los intereses provenientes de inversiones en títulos valores redimibles a corto plazo o de fondos depositados en cuentas que proporcionan beneficios financieros.

Utilización de las normas internacionales para la proyección del estado de flujo de caja La elaboración de un estado de flujo de caja actualizado de acuerdo con la normatividad internacional permite a la organización desarrollar competitividad internacional al hacer que su información se entienda, analice, proyecte y compare de una manera universal dentro de las normas de contabilidad existentes

Presupuesto de capital.

Un presupuesto de capital es una ruta de acción para guiar la toma de decisiones en un proyecto de inversión, y un instrumento para evaluar resultados. El presupuesto de capitales un instrumento clave para realizar la evaluación de proyectos de inversión.

Técnicas para su elaboración Éste se presenta debido a la incertidumbre relacionada con el flujo de caja de un proyecto. Por lo tanto, concluyen que “la mejor técnica es aquella que genere la selección de proyectos que maximicen la riqueza de los propietarios de la firma”.

Periodo de repago Por su sencillez, es un método ampliamente utilizado. Entre sus ventajas se pueden citar que es simple de calcular, de fácil comprensión y superior al método intuitivo

Retorno anual promedio sobre la inversión Este enfoque, denominado algunas veces método contable, porque emplea el ingreso neto después de impuestos para calcular el retorno, proporciona una medida de la rentabilidad que no suministra el método de periodo de recuperación, pero al igual que éste no toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Tasa interna de retorno Es la tasa descontada o tasa de interés que iguala el valor presente del flujo de caja proveniente de las operaciones al desembolso inicial. Además, debido a que mide el rendimiento que se espera obtener de una inversión, es comúnmente conocido con el nombre de tasa de retorno (TIR) o rendimiento ajustado al tiempo

Valor presente neto Conocido por sus siglas VPN, aquí el flujo de caja proveniente de las operaciones se descuenta de la tasa de retorno requerida. Si el valor descontado del flujo de caja excede al desembolso inicial, el proyecto resulta atractivo. Si es menor, el proyecto no es rentable.

Índice de rentabilidad Conocido también con las siglas IR, este método es una variante de la técnica del VPN, también conocido como razón costo-beneficio.

Valor del dinero en el tiempo Cuando se debe seleccionar entre proyectos mutuamente excluyentes, en muchas ocasiones la TIR y VAN entran en conflicto porque la oportunidad de reinvertir fondos provenientes de las operaciones es diferente en las dos técnicas y, además, la TIR se ve influida por el tamaño de la inversión.

Costo de capital En teoría debería ser la tasa de rendimiento de un proyecto la que mantuviera sin cambios el precio de mercado de la acción de la compañía. En toda

evaluación financiera y económica se requiere tener una idea aproximada de los costos de las diferentes fuentes de financiamiento que una empresa utiliza para emprender proyectos de inversión.

Cálculo del costo de capital Una de las fuentes de financiamiento más utilizadas por una empresa son los proveedores, que pueden ser:

Los que conceden descuentos por pronto pago.

Los que no conceden descuento por pronto pago pero que cobran intereses, por lo cual es un costo de financiamiento cero que no es necesario evaluar.

Préstamos bancarios de corto plazo El costo principal es el interés. Si los intereses son cobrados por anticipado y además se solicita un “nivel promedio” en cuentas de cheques como “reciprocidad”, se está imponiendo una inmovilización de recursos, lo cual representa un costo adicional.

Costo promedio ponderado de capital La estructura de capital con que cuenta cada firma y el costo individual de cada una de sus fuentes determina el porcentaje de costo de capital de la empresa en un momento dado. Es una de las bases sobre las que se puede desarrollar el análisis de proyectos de inversión, para utilizarlo como tasa de descuento o tasa mínima de rendimiento del proyecto.

Conclusión

En este trabajo se vieron cómo hacer las actividades económicas ya que son el consumo, la producción y la distribución de bienes y servicios para satisfacer las necesidades humanas como se sabe que la economía es la ciencia social que estudia cómo las familias, empresas y gobiernos organizan los recursos disponibles que suelen ser escasos, para satisfacer las diferentes necesidades y así tener un mayor bienestar, la economía proporciona a la empresa herramientas muy útiles para la asignación eficiente de los recursos, por ende, para la toma de decisiones asertivas; tales como análisis de demanda y oferta de mercado, asignación eficiente de niveles óptimos de producción, maximización de beneficios.

Bibliografía

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAE/5bef0389a96f0d85dc89c92e17861058-LC-LAE501.pdf>

<https://cimatic.com.mx/blog/que-es-la-planeacion-de-ventas-y-operaciones/>

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94351996000200006#:~:text=Mediante%20la%20planificaci%C3%B3n%20del%20costo,econ%C3%B3micos%20y%20los%20indicadores%20establecidos.