



Presupuesto empresarial

Marie Valle

1226 palabras

marzo 2015



>> Presupuesto empresarial

De acuerdo a Gestipolis.com “**presupuesto** puede definirse como la presentación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia”. La diferencia entre el presupuesto y la contabilidad, es que el presupuesto está orientado hacia el futuro y la contabilidad lleva el registro de operaciones pasadas. Es por eso que se dice que los presupuestos son herramientas que permiten prever el futuro en base al pasado.

No es como una bola de cristal, no se trata de adivinar, se basa en hechos reales, en el histórico de una empresa, para hacer una cómputo anticipado de los ingresos, egresos y déficit o superávit que va a tener la empresa en un período de tiempo determinado.

Ya hicimos varias prácticas de presupuesto personal, presupuesto familiar y dimos una breve mirada al presupuesto de una empresa. Concentrémonos ahora en analizar el presupuesto desde el punto de vista empresarial, como una poderosa herramienta para estimar la situación de la empresa en el corto plazo.



>> Ventajas de un buen presupuesto



- > Herramienta administrativa que permite tomar decisiones objetivas con rapidez y precisión.
- > Surge en la etapa de planeación para definir la estrategia de la empresa.
- > Permite hacer pronósticos de ventas.
- > Permite determinar la cantidad y tipo de recursos necesarios para el desenvolvimiento de la empresa.
- > Reduce el riesgo y la incertidumbre para la toma de decisiones..
- > Permite realizar ajustes y tomar decisiones sobre cuánto invertir o en qué rubros hacer recortes.
- > Ofrece indicios anticipados sobre las oportunidades y los riesgos.

>> TIPOS de presupuesto

Los presupuestos pueden clasificarse de acuerdo a:

Flexibilidad

- Fijos: una vez que se han elaborado, no admiten cambios de ninguna clase.
- Flexibles: pueden hacerse ajustes derivados de cambios en el mercado u otras circunstancias.

Período que cubren

- De corto plazo: cubren períodos no mayores de 1 año.
- De largo plazo: cubren varios años, por ejemplo el presupuesto de todos los años de un gobierno, o pronósticos de varios años de una empresa.

Departamento de la empresa

- Ventas
- Compras
- Mano de obra
- Producción
- Materiales
- Operaciones
- Mercadeo

Sector de uso

- Del sector privado
- Del sector público

Vamos a desarrollar un ejemplo de presupuesto empresarial a corto plazo (un año). A partir del presupuesto final, vamos retrocediendo para entender de dónde han salido las cantidades que se presentan.

EMPRESA LAS ILUSIONES

Presupuesto general de ingresos y egresos para el año 2020.
(Cifras en quetzales).

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD / UNIDADES	VALOR PROMEDIO UNITARIO	SUBTOTAL	TOTAL
INGRESOS				1,005,000
Ventas (1)	15,000	65	975,000	
Otros ingresos	2	15,000	30,000	
EGRESOS				
Costo de producción (2)	15,000	13	195,000	762,000
Costo de venta (3)	15,000	25	375,000	
Gastos administrativos (4)			180,000	
Depreciaciones (5)			12,000	
DÉFICIT O SUPERÁVIT				243,000

>> Presupuesto de ventas (1)

En este presupuesto se incluyen todos los ingresos esperados por ventas, ya sea de los productos que tenemos para comercializar o venta de algún activo en uso que vendamos por su valor de rescate. **Valor de rescate** se le llama al precio al que vendemos algún bien que ya ha terminado su tiempo útil (vida útil) o que vendemos para comprar uno nuevo (por reposición).

En nuestro ejemplo, estimamos que vamos a producir 15,000 unidades al año y que las vamos a vender al precio de venta fijado previamente: Q65 por unidad. De multiplicar las 15,000 unidades por el precio de venta Q65, obtenemos el total de Q975,000.

Este presupuesto es el resultado de los presupuestos mensuales, ya que las ventas varían de un mes al otro. Imagina que vendes bebidas embotelladas, los mejores meses de ventas van a ser aquellos en los que hay festividades como Semana Santa o Navidad y los meses en donde no hayan feriados, van a haber menores ventas.

En el ejemplo también incluimos la venta de dos vehículos que se usaban para reparto y que fueron vendidos en Q15,000 cada uno, para hacer un total de Q30,000.

Hasta aquí, hemos incluido todos los ingresos de Las Ilusiones. Veamos ahora cómo se comportan sus egresos.



>> Presupuesto de producción (2)

Dependiendo del tipo de proceso o producto de que se trate, van a variar considerablemente los costos de producción. Aquí incluimos todos los costos en que incurramos para producir cada unidad que ponemos a la venta, por ejemplo: materia prima, insumos, mano de obra directa (obreros, operarios), depreciación de maquinaria, energía eléctrica, etc.

Por simplicidad estamos presentando costos totales, en la realidad el costo de producción se deriva de cálculos muy detallados y específicos que normalmente se presentan por lote producido y después se hace el cálculo por unidad. Aquí asumimos que cada unidad producida nos va a costar Q13 y los multiplicamos por las 15,000 unidades que vamos a producir, para obtener un total de Q195,000.



>> Presupuesto de gastos de ventas (3)

Los costos o gastos de venta son diferentes del presupuesto de venta. En el presupuesto de venta estimamos los ingresos que vamos a obtener por ese concepto, en el presupuesto de gastos de venta, tomamos en cuenta todo lo relacionado con los gastos incurridos para poder vender. Por ejemplo sueldos de vendedores, comisiones que se les pagan a los vendedores, bonificaciones, prestaciones (bono 14, aguinaldo), indemnizaciones, promociones y publicidad, transporte, empaque, embalaje, etc.

En nuestro caso después de hacer el desglose de lo que se espera gastar mes a mes por todos estos conceptos, estimamos que vamos a gastar Q25 por unidad y al multiplicar ese valor por las 15,000 unidades que esperamos vender, obtenemos un total de Q375,000.

Observa, muchas veces el costo de ventas es mayor que el costo de producción.



>> Presupuesto de gastos administrativos (4)

Incluimos los sueldos (gerente, secretarias, cajeros, personal de limpieza), prestaciones, bonificaciones, indemnizaciones, capacitaciones, alquileres, IGSS, IRTRA, impuestos, energía eléctrica consumida en las oficinas (no en la planta de producción), seguros, útiles de oficina, etc.



>> Presupuesto de depreciaciones (5)



La **depreciación** es el valor que los bienes van perdiendo como consecuencia del uso. La ley estipula los porcentajes de depreciación que pueden hacerse para los diferentes activos. Anualmente se debe calcular la depreciación de los activos para tener una idea real de los bienes de la empresa.

Los presupuestos nos ayudan a saber en dónde estamos parados, qué cosas podemos hacer y cuáles no podemos hacer, nos permiten visualizar si tenemos excedentes y buscar formas rentables para invertirlos o predecir los meses que no serán tan prósperos y hacer previsiones para poder solventar los gastos. Existen diferentes clases de presupuestos dependiendo del área. Los presupuestos para ser útiles deben incluir todos los ingresos y egresos al detalle para que luego no ocurran sorpresas que puedan resultar desagradables.

>> Glosario

- **Depreciación** es el valor que los bienes van perdiendo como consecuencia del uso.
- **Presupuesto:** presentación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia.
- **Presupuesto de producción:** incluye todos los costos en que incurrimos para producir cada unidad que ponemos a la venta.
- **Presupuesto de ventas:** se incluyen todos los ingresos esperados por ventas, ya sea de los productos que tenemos para comercializar o venta de algún activo en uso que vendamos por su valor de rescate.
- **Presupuesto de gastos de venta:** tomamos en cuenta todo lo relacionado con los gastos incurridos para poder vender.

>> Bibliografía

- <http://www.gestiopolis.com/recursos3/docs/fin/tippresu.htm>
- Gabriel Piloña. ***Productividad y Desarrollo 3***. Guatemala, 2010.
- Fotolia

