

## El presupuesto de una empresa

Para un mejor uso de los presupuestos, éstos se suelen usar conjunto, en donde todos ellos estén relacionados. Este conjunto de presupuestos denominado sistema presupuestal o presupuesto maestro, debe empezar siempre con el presupuesto de ventas, que es el presupuesto base a partir del cual se realizarán los demás, en este presupuesto pronosticamos nuestras futuras ventas en términos monetarios.

Luego del presupuesto de ventas, podemos continuar con el presupuesto de cobros, en donde señalaremos los importes a cobrar en las fechas que correspondan; luego, el presupuesto de producción (en el caso de una empresa industrial o productora) o el presupuesto de compras (en el caso de una empresa comercializadora o de servicios); luego, el presupuesto de requerimiento de materia prima, el presupuesto de pagos, de gastos, de pago de la deuda, etc.

Hasta culminar con el presupuesto de efectivo (flujo de caja proyectado), el presupuesto operativo (estado de ganancias y pérdidas proyectado o estado de resultados proyectado), y el presupuesto del balance (balance proyectado).

Veamos a continuación un ejemplo sobre el uso de un sistema presupuestal:

Supongamos que queremos presupuestar las operaciones de una empresa comercializadora (empresa dedicada a la compra y venta de productos) para el periodo de los cuatro primeros meses del ejercicio, para lo cual tomamos en consideración los datos del año pasado y los siguientes datos u objetivos previstos:

- proyectamos vender 100 unidades mensuales, que se incrementarán 10% cada mes.
- el precio de venta de cada producto es de US\$20.
- el 60% de las ventas es al contado y el saldo al crédito a 30 días.
- las compras son equivalentes a las ventas.
- el 50% de las compras es al contado y el 50% a crédito a 30 días.
- el precio de compra del producto es de US\$14.
- se estiman los siguientes gastos administrativos mensuales:
  - remuneraciones del personal del área administrativa: US\$50
  - alquiler del local: US\$20
  - seguros: US\$5
  - limpieza y mantenimiento: US\$10
  - servicios básicos: US\$10
  - útiles de oficina: US\$5
- se estiman los siguientes gastos de ventas mensuales:
  - remuneraciones del personal del área de ventas: US\$40
  - comisiones: US\$5
  - fletes: US\$5
  - promoción y publicidad: US\$20

- se cuenta con mobiliario y equipo de cómputo los cuales tienen una depreciación mensual de US\$10 y US\$5 respectivamente.
- el pago de impuestos corresponde al 2% de la utilidad disponible.

En primer lugar hacemos nuestro presupuesto de ventas:

### 1. Presupuesto de ventas

	enero	febrero	marzo	abril
Unidades	100	110	121	133
Precio de venta	20	20	20	20
TOTAL	2000	2200	2420	2662

Nota: las ventas empiezan en 100 unidades en enero y luego van aumentando en un 10%.

### 2. Presupuesto de cobros (de cuentas por cobrar)

	enero	febrero	marzo	abril
Contado (60%)	1200	1320	1452	1597.20
Crédito (40%)		800	880	968
TOTAL	1200	2120	2332	2565.20

Nota: de las ventas de US\$2 000 hechas en enero, cobramos US\$1 200 (60%) al contado, y US\$800 (40%) al mes siguiente (crédito a 30 días); lo mismo para los demás meses.

### 3. Presupuesto de compras

	enero	febrero	marzo	abril
Unidades	100	110	121	133
Precio de compra	14	14	14	14
TOTAL	1400	1540	1694	1863.40

Nota: cada mes se compra la misma cantidad que se vende (no hay inventario final).

### 4. Presupuesto de pagos (de cuentas por pagar)

	enero	febrero	marzo	abril
Contado (50%)	700	770	847	931.70
Crédito (50%)		700	770	847
TOTAL	700	1470	1617	1778.70

Nota: de las compras de US\$1 400 hechas en enero, pagamos US\$700 (50%) al contado, y US\$700 (50%) al mes siguiente (crédito a 30 días); lo mismo para los demás meses.

### 5. Presupuestos de gastos administrativos

	enero	febrero	marzo	abril
Remuneraciones	50	50	50	50
Alquiler del local	20	20	20	20
Seguros	5	5	5	5

Limpieza y mantenimiento	10	10	10	10
Servicios básicos	10	10	10	10
Útiles de oficina	5	5	5	5
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**6. Presupuestos de gastos de ventas**

	enero	febrero	marzo	abril
Remuneraciones	40	40	40	40
Comisiones	5	5	5	5
Fletes	5	5	5	5
Promoción y publicidad	20	20	20	20
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>70</b>

**7. Depreciación**

	enero	febrero	marzo	abril
Mobiliario	10	10	10	10
Cómputo	5	5	5	5
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>

**8. Presupuesto de efectivo (flujo de caja proyectado)**

	enero	febrero	marzo	abril
<b>INGRESOS</b>				
Cuentas por cobrar	1200	2120	2332	2565
<b>TOTAL</b>	<b>1200</b>	<b>2120</b>	<b>2332</b>	<b>2565</b>
<b>INGRESOS</b>				
<b>EGRESOS</b>				
Cuentas por pagar	700	1470	1617	1778.70
Gastos administrativos	100	100	100	100
Gastos de ventas	70	70	70	70
Pago de impuestos	8.30	9.50	10.82	12.27
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>878.30</b>	<b>1649.50</b>	<b>1797.82</b>	<b>1960.97</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>321.70</b>	<b>470.50</b>	<b>534.18</b>	<b>604.23</b>

**9. Presupuesto operativo (estado de resultados proyectado)**

	enero	febrero	marzo	abril
Ventas	2000	2200	2420	2662
Costo de ventas	1400	1540	1694	1863.40
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>600</b>	<b>660</b>	<b>726</b>	<b>798.60</b>

Gastos administrativos	100	100	100	100
Gastos de ventas	70	70	70	70
Depreciación	15	15	15	15
UTILIDAD ANTES DE IMP.	415	475	541	613.60
Impuestos (2%)	8.30	9.50	10.82	12.27
UTILIDAD NETA	406.70	465.50	530.18	601.33

**Notas finales**

Nosotros como dueños del negocio, usamos este presupuesto como guía para nuestra planificación y coordinación, y, posteriormente, evaluar si los resultados obtenidos por la empresa corresponden a los presupuestados para que, en caso de que ello no suceda, tomar las medidas correctivas que sean necesarias.