

PROCESO PRESUPUESTARIO DE LAS EMPRESAS

THANNYA YOSCELYN MARTINEZ NETRO¹

RESUMEN

El siguiente documento que se desarrolla es el resultado de una investigación en base a como el proceso presupuestario de las empresas se adapta a un pequeño negocio que es una florería llamada "Los Girasoles"

Realizado un presupuesto a un 1 año, donde se reflejan sus ingresos por la venta de flor, los gastos así como la reducción de estos, porque en un futuro por la demanda que tiene se planea una ampliación y remodelación de la florería así también como una sucursal.

PALABRAS CLAVE: PRESUPUESTO, PLAN, PROGRAMA

ABSTRACT

The following document that is developed in the result of an investigation based on how the budgetary process of the companies is adapted to a small business that is a florist called "Los Girasoles" Made a budget to a 1 year where they will reflect your income by selling flower, expenses as well as reducing these, because in the future by the demand you have a plan enlargement and remodeling of the florist also as a branch

KEYWORDS: BUDGET, PLAN, PROGRAM

INTRODUCCIÓN

¹Estudiante de 8º Semestre Contador Público, Universidad Autónoma de San Luis Potosí UAMZH,
thannya.1909@gmail.com

Hoy en día, los emprendedores son muy competitivos, ya que, pequeñas, medianas o grandes empresas, su necesidad es tener una buena planeación en base a los presupuestos de cada área que la conforman, para así lograr los objetivos fijados.

El uso de dicho presupuesto va más allá de lograr un buen rendimiento económico, sino también el trabajo en equipo.

Lo anterior va relacionado con la micro empresa “Florería LOS GIRASOLES” que se encuentra ubicada en Av. Secundaria, Col. Hidalgo, C.P.79000 Ciudad Valles, S.L.P. Se expondrá su resultado económico en base al desarrollo de la planificación financiera y antecedentes históricos.

METODOLOGÍA

El presente trabajo es una investigación descriptiva y documental donde se analizarán los puntos más importantes del presupuesto de las empresas, así mismo se utilizará información financiera de la florería “Los Girasoles” para la elaboración de un presupuesto.

PRESUPUESTO

El proceso presupuestario de las empresas tiene que estar planificado, para esto se inicia con la definición una planeación que es más que nada el conjunto de ideas altamente ordenas para después seguir su proceso paso a paso. Y si de presupuesto se habla es todo aquel dinero disponible que tiene una nueva empresa o una ya en funcionamiento.

Esto es importante para la empresa, porque hay ocasiones en que fracasan al no tener planificado y bien estipulado el efectivo con el que cuentan para seguir con su proyecto.

Para poder planificar se necesitan los siguientes datos:

- Cuál es el propósito actual de la empresa (misión)
- La visión, que es todo aquello que se requiere alcanzar en un futuro.
- Fijar objetivos que se puedan alcanzar a mediano plazo
- Recolectar propuestas para seleccionar cuales podrían ayudar a cumplir los objetivos.
- Y por último, plantear un presupuesto financiero

El proceso presupuestario tiende a fijar que los objetivos sean cumplidos a corto plazo mediante los programas correctos, sin embargo para que la empresa tenga un proceso eficaz deberá estar organizada ya que se designan responsabilidades.

Este proceso depende mucho de cada empresa porque ninguna es igual, sin embargo está integrado por las siguientes etapas:

- Definición y transmisión de las directrices generales a los responsables de la preparación de los presupuestos: la dirección general es la encargada de asignar a cada área las instrucciones para que diseñen o elaboren programas, presupuestos o planes.
- Elaboración de planes, presupuestos y programas: a partir de las instrucciones recibidas cada responsable de área elaborara planes para cumplir con los objetivos, agregando alternativas que puedan solucionar si sucede algún imprevisto.
- Negociación de los presupuestos: aquí los distintos niveles jerárquicos que van de abajo hacia arriba aceptan o modifican los planes, programas o presupuestos.
- Coordinación de los presupuestos: en este proceso se revisan los planes o presupuestos de cada área con el fin de saber si se hicieron las

modificaciones necesarias.

- Aprobación de los presupuestos: en esta etapa la dirección general analiza y aprobara los planes para saber si los objetivos pueden ser alcanzados.
- Seguimiento y actualización de los presupuestos: cuando un presupuesto se aprueba es necesario llevar un seguimiento para que se vaya cumpliendo paso a paso o verificar que no ocurra un imprevisto y si es así corregirlo. (CARLOS, 2009)

El presupuesto y las funciones administrativas

Burbano relaciona que cuando hay un buen presupuesto es porque existe una buena coordinación con las funciones administrativas y las clasifica de la siguiente manera:

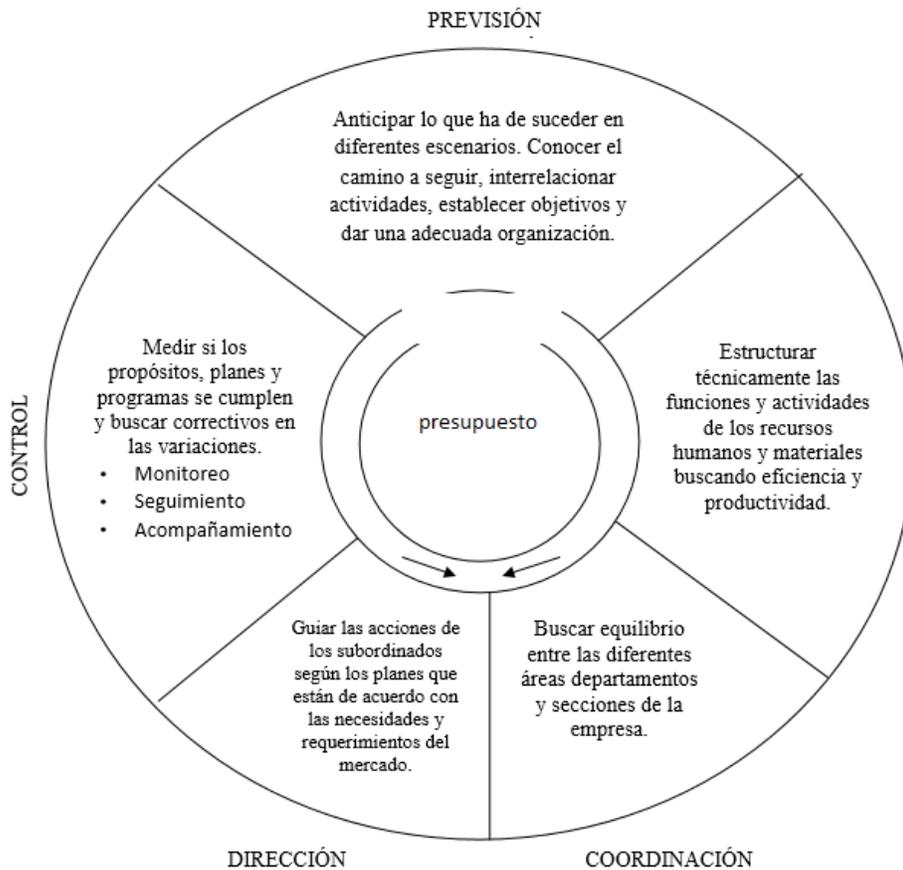


FIGURA 1: EL PRESUPUESTO Y SUS FUNCIONES ADMINISTRATIVAS**FUENTE: JORGE BURBANO RUIZ****Hipótesis**

¿Podrá el proceso presupuestario tener un mejor fomento eficaz de los recursos y alcanzar los objetivos deseados en la “Florería Los Girasoles”?

Respuesta: Si, ayudará a su mejor administración de su recurso tanto económico como su recurso personal, así también desarrollando un plan estratégico para cumplir con los objetivos planteados.

Variables

- Plan
- Proceso
- Presupuesto
- Recurso

ELABORACION DEL PRESUPUESTO

Primero que nada antes de la elaboración del presupuesto se deben contestar las siguientes preguntas

- a) ¿A dónde se desea que llegue la empresa?

Es una florería con una alta demanda, se pretende ser líder en la compra-venta de flor así mismo que en futuro se llegue a expandir y cuente por lo menos con una sucursal en la ciudad o cercana a ella.

b) ¿Dónde se encuentra actualmente la empresa?

Financieramente se encuentra muy bien puesto que lleva muchos años en el mercado de la venta de flor por la misma razón se ha llegado a la conclusión que es necesario la expansión de la misma.

c) ¿Qué caminos seguirá la empresa para llegar al lugar deseado?

Esta es una pregunta difícil puesto que muchas empresas no son lo suficientemente capaces para ser pacientes y llegar a cumplir sus metas pero este no es el caso pues quedara el compromiso de que los objetivos establecidos se deben cumplir a seguir sin la necesidad de tenerlos que cambiar. (PADILLA, 2008)

Una vez respondiendo las preguntas anteriores se empieza con el desarrollo del presupuesto.

La compra-venta de la flor así como la contratación de más personal varía según la época del año, a continuación se en lista las fechas de temporada donde la demanda es inmensa.

- 14 de febrero, Día del amor y amistad
- 10 de mayo, Día de las madres
- 01-02 de Noviembre, Día de muertos
- 12 de Diciembre, Día de la virgen

COSTO DE COMPRA DE FLORES

Estas son algunas de las flores que se mas se venden

| TIPO DE FLOR | CANTIDAD EN EL PAQUETE | PRECIO DE TEMPORADA | PRECIO DE NO TEMPORADA |
|---------------------|-------------------------------|----------------------------|-------------------------------|
|---------------------|-------------------------------|----------------------------|-------------------------------|

| | | | |
|----------|-----|-----------|-----------|
| Rosa | 40 | \$ 160.00 | \$ 90.00 |
| Clavel | 300 | \$ 350.00 | \$ 200.00 |
| Lilis | 20 | \$ 210.00 | \$ 130.00 |
| Polar | 15 | \$ 70.00 | \$ 40.00 |
| Gladiola | 100 | \$ 300.00 | \$ 200.00 |

TABLA 1: COSTO DE COMPRA DE FLOR

VENTA AL PÚBLICO

| TIPO DE FLOR | CANTIDAD EN EL PAQUETE | PRECIO DE TEMPORADA C/U | PRECIO DE NO TEMPORADA C/U |
|---------------------|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Rosa | 40 | \$ 15.00 | \$ 10.00 |
| Clavel | 300 | \$ 9.00 | \$ 6.00 |
| Lilis | 20 | \$ 30.00 | \$ 20.00 |
| Polar | 15 | \$ 10.00 | \$ 8.00 |
| Gladiola | 100 | \$ 15.00 | \$ 12.00 |

TABLA 2: VENTA AL PÚBLICO DE LA FLOR.

Casi siempre la compra de la flor al proveedor se hace cada semana por que la flor tiende a pudrirse que significa que ya no sirve para la venta y eso es una perdida para el negocio.

A continuación se en lista cuanto es lo que se compra cuando es temporada o cuando no lo es y de igual manera cuanto es lo que se gasta por la compra de la

flor.

| TIPO FLOR | NO TEMPORADA | | TEMPORADA | |
|------------------|---------------------|-------------------|------------------|--------------------|
| Rosa | 4 paq. x 90 = | 360.00 | 35 paq x 160 = | 5,600.00 |
| Clavel | 2 paq. x 200 = | 400.00 | 10 paq x 350 = | 3,500.00 |
| Lilis | 3 paq x 130 = | 390.00 | 40 paq x 210 = | 8,400.00 |
| Polar | 10 paq x 40 = | 400.00 | 50 paq x 70 = | 3,500.00 |
| Gladiola | 3 paq x 200 = | 600.00 | 10 paq x 300 = | 3,000.00 |
| total | | \$2,150.00 | | \$24,000.00 |

TABLA 3: RELACIÓN DE INVERSIÓN DE LA COMPRA DE LA FLOR.

El año tiene 52 semanas pero existen 4 temporadas de venta de flor donde los precios suben y en total la cantidad que invierte es la siguiente:

$$48 \text{ semanas} \times 2,150 = 103,200.00 \quad 4 \text{ temporadas} \times 24,000 = 96,000.00$$

Total = 199,200.00 la cantidad de dinero que se invierte en la compra de flor durante un año.

| TIPO FLOR | NO TEMPORADA | | TEMPORADA | |
|------------------|---------------------|----------|--------------------|-----------|
| Rosa | 4 paq. x 40 = 160 | 1,600.00 | 35paq x 40 = 1400 | 21,000.00 |
| Clavel | 2 paq. x 300 = 600 | 3,600.00 | 10 paq x 300 =3000 | 27,000.00 |
| Lilis | 3 paq x 20 = 60 | 1,200.00 | 40 paq x 20 = 800 | 24,000.00 |
| Polar | 10 paq x 15 = 150 | 1,200.00 | 50 paq x 15 = 750 | 7,500.00 |

| | | | | |
|--------------|-------------------|--------------------|---------------------|------------------|
| Gladiola | 3 paq x 100 = 300 | 3,600.00 | 10 paq x 100 = 1000 | 15,000.00 |
| Total | | \$11,200.00 | | 94,500.00 |

TABLA 4: RELACION DE LA VENTA DE FLOR AL PÚBLICO EN GENERAL.

48 semanas x 11,200 = 537,600.00 4 temporadas x 94,500.00 = 378,000

Total= 915,600.00

Como anteriormente se mencionó existe merma de la compra de flor porque en algunos casos no se llega a vender toda puesto que se tiene que tirar porque ya no sirve para la venta aproximadamente en un año la merma equivale a un 20%.

MANO DE OBRA

Se tiene una empleada de planta con un sueldo de \$900.00 por semana.

52 Semanas x 900.00 = 46,800.00

Cuando es temporada se contratan a 15 trabajadores por día se le pagan \$120.00 la temporada de la venta de flor usualmente se empieza dos días antes de las fechas mencionadas anteriormente, así que el sueldo por trabajadores temporales es el siguiente:

\$120.00 x 3 días = \$360.00

El resultado se multiplica por los empleados temporales

\$360.00 x 15 empleados= \$5,400.00 x 4 temporadas = 21,600.00

Total sueldos= 68,400.00

GASTOS GENERALES

A continuación se en listan los gastos generales que tiene durante el año y que son fijos:

La florería no paga renta puesto que el local es propio de la dueña.

Se pagan aproximadamente 700.00 de agua.

$$700 \times 12 = 8,400.00$$

Se paga de luz un aproximado de 1,200.00

$$6 \times 1,200 = 7,200.00$$

Del teléfono aproximadamente se gasta 600.00

$$12 \times 600 = 7,200.00$$

RESUMEN DEL PRESUPUESTO

VENTA TOTAL = 915,600.00

MERMA 20% = 183,120.00

COMPRA TOTAL = 199,200.00

SUELDOS = 68,400.00

GASTOS = 22,700.00

TOTAL = 442,180.00

NOTA: el resultado final puede aumentar por ejemplo en el año se pueden presentar eventos ya sean xv años, bodas, bautizos etc. o disminuir por el pago de impuestos o que la merma pueda aumentar.

CONCLUSIÓN

El resultado final del trabajo anteriormente presentado fue favorable para el negocio, puesto que en los años que lleva en el mercado no se le había realizado un presupuesto con los gastos fijos que tiene, y por algún momento tuvo fuga de dinero al no administrarlo bien.

En conclusión, la florería esta apta para poder ampliar su establecimiento en un tiempo no muy lejano, solo es cuestión que los ingresos y los gastos se mantengan en dado caso que no fuese así, la reducción de personal en temporada sería una opción, y si de la merma se habla se podría analizar específicamente esta para que de igual manera se reduzca, pues no puede desaparecer porque la flor es un producto que debe estar al día.

Por otro lado una sucursal podría tardar un poco más porque primero más se piensa en la aplicación del negocio antes que poner alguna sucursal y aunque si las ganancias son muy rentables existen prioridades. Cada día este mercado está creciendo de una forma inmensa en donde ya existen cantidades de florerías en los diferentes lugares de la ciudad agregar una más podría significar una perdida.

Bibliografía

CARLOS, F. (2009). *PRESUPUESTO EMPRESARIAL*. Obtenido de <http://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-3-Manual-de-Presupuesto-Empresarial.pdf>

JORGE, B. R. (s.f.). *PRESUPUESTOS*. Obtenido de [file:///C:/Users/ana%20netro/Downloads/burbano-presupuestos-enfoque-de-gestic3b3n%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ana%20netro/Downloads/burbano-presupuestos-enfoque-de-gestic3b3n%20(1).pdf)

LUIS, M. (2009). *CONTROL PRESUPUESTARIO*. Obtenido de file:///C:/Users/ana%20netro/Downloads/1_1289308557_c1.pdf

PADILLA, D. N. (2008). *CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA*. MEXICO, DF: THE MCGRAW-HILL.