

Módulo 1: Emprendimiento

# Lección 3: Presupuestos



# Índice

Introducción	3
¿Para qué sirve un presupuesto?	4
Tipos de presupuestos	5
Bibliografía	8

# Introducción

Un presupuesto es una herramienta para que nos ayuda a calcular las operaciones y recursos que vamos a necesitar en el futuro. Dicho de otra forma, nos sirve para asignar un valor económico a la planificación empresarial.

Cuando elaboramos el presupuesto, nos hacemos muchas preguntas que nos ayudan a planificar, y estas preguntas dependerán del tipo de presupuesto que queremos elaborar y del objetivo que tengamos al realizarlo.

En esta lección, aprenderemos que tipo de presupuesto necesitará nuestro negocio fitness.

Imagen de Adobe stock



## ¿Para qué sirve un presupuesto?

- **Planificar y predecir.** Es decir, hacemos el ejercicio de imaginarnos el futuro, con todas las variables posibles que puedan afectar a la marcha de nuestro negocio fitness, tanto externas como internas y, así, poder determinar si los objetivos marcados son alcanzables o si es necesario revisar o cambiar las políticas de actuación para alcanzarlos.
- **Alinear.** Con la elaboración del presupuesto, conseguimos la alineación de todas las áreas de la empresa, pues un presupuesto debe ser un proceso transversal a todas las áreas. Y es que todas ellas se encuentran implicadas en la planificación del negocio.
- **Controlar.** De cara a la consecución de objetivos, el presupuesto es muy útil como herramienta de control, para realizar el seguimiento necesario y comprobar si las acciones tomadas son las correctas.

Imagen de *Adobe stock*



# Tipos de presupuestos

Existen muchos tipos de presupuestos. Y resulta muy interesante analizarlos detenidamente porque según la naturaleza de cada uno de ellos, entenderemos cómo nos ayudarán a planificar distintos aspectos de nuestro negocio fitness. Algunas clasificaciones, podrían ser:

- **1. En función de su contenido**

*Principal o integral:* es aquel que recoge, a modo resumen, todos los presupuestos auxiliares, y sirve para tener una visión global del presupuesto integral del centro.

*Auxiliares:* muestran cada uno de los presupuestos de la diferentes áreas, departamentos o sedes, todos ellos se encuentran integrados en el presupuesto principal y muestran un mayor nivel de detalle que el anterior. Sirven para analizar en profundidad la casuística de cada una de las unidades presupuestadas.

- **2. En función de su duración**

*A corto plazo:* se aplica al ciclo económico que comprende un año o menos.

*A largo plazo:* se aplica al ciclo económico que comprende más de un año. Lo más frecuente es que el presupuesto sea con proyección a un año.

- **3. En función del método de elaboración**

*Estimados:* son aquellos presupuestos que se elaboran en función de las experiencias y de los resultados del pasado, pero teniendo en cuenta los proyectos y las nuevas circunstancias internas y externas que le pueden afectar al futuro del negocio fitness. Este método de elaboración es el más común, y seguramente el que más nos interesará para aplicar a nuestro negocio.

*Estándar:* son aquellos que se elaboran a través de métodos matemáticos, estadísticos y estocásticos. Suelen ser difíciles de elaborar al requerir modelos predictivos muy complejos.

#### ● 4. En función de su forma

*Flexibles:* son aquellos que valoran y consideran diferentes escenarios en función de los posibles eventos que puedan ocurrir. Así pues, por ejemplo, se pueden elaborar diferentes presupuestos considerando unas ventas más o menos agresivas, o unos gastos más o menos restrictivos. El poder valorar estos diferentes escenarios nos otorga una gran flexibilidad y un rango de actuación más amplio, pudiendo ajustar los recursos más planificadamente en función de la evolución de los resultados. Esta forma de presupuesto es la más común y la que más agilidad puede ofrecernos.

*Fijos:* son aquellos que permanecen igual durante todo el período presupuestado, no considerando así diferentes escenarios. No obstante, esto no significa que no se deban revisar periódicamente.

A continuación, veamos algunos ejemplos de presupuestos y cuáles son los más comunes en un negocio fitness, y que pueden ser de gran utilidad en el día a día. Principalmente, desde un enfoque económico, podemos dividirlos en dos grupos:

#### ● 1. Operativos

Corresponden con la presupuestación de todas las actividades operativas del centro y su contenido se suele encontrar recogido en una cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias previsionales, la cual explicaremos en módulos posteriores. Entre ellos podríamos encontrar:

Presupuestos de ventas por meses, áreas (piscinas, sala fitness o clases dirigidas), tipos de productos (bonos, mensualidades, otros productos) o unidades del centro deportivo.

Presupuesto de compras, donde se prevé las compras de material deportivo necesario para la actividad del centro, o la compra de los consumibles necesarios en un año vista. Todo ello sin tener en cuenta las inversiones a largo plazo (más de un año).

Presupuesto de gastos necesarios para llevar a cabo la actividad diaria del centro (alquiler, gastos de personal, servicios exteriores, gastos bancarios o financieros, impuestos y tasas, seguros, suministros, reparaciones, publicidad y comunicación, otros servicios, etc.).

Presupuesto integral, que es aquel que recoge todos los anteriores. No obstante, podemos elaborar para nuestro centro tantos presupuestos operativos como consideremos, ya que podemos tener la necesidad de presupuestar más profundamente determinadas partidas. Por ejemplo, se podría realizar un presupuesto independiente de personal o de suministros, si la magnitud de éstos lo requiere.

- **2. Financieros.**

Corresponden con la presupuestación de las áreas que afectan al balance (principalmente las de inversión y financiación), dicho estado financiero, lo explicamos, al igual que la cuenta de resultados, en módulos posteriores. Principalmente, encontramos dos:

Presupuesto de tesorería, caja o efectivo: es aquel que muestra las estimaciones futuras de entradas y salidas de efectivo o valores líquidos del negocio. Es decir, corresponde con la planificación de todos los pagos y cobros derivados, tanto de la actividad operativa de la empresa, como de las actividades de inversión y financiación. Nos servirá, entre otras cosas, para detectar cuando y por qué se producen las tensiones de tesorería y, en consecuencia, la financiación necesaria para superarlas.

Presupuesto de erogaciones capitalizables: es aquel que muestra las inversiones a más de un año (recordar que en el presupuesto operativo de compras se encontraban las que son a menos de un año) en activos del centro deportivo. Así pues, incluirá las inversiones en terrenos, construcciones, instalaciones o maquinaria. Nos servirá para poder evaluar diferentes alternativas de inversión, y conocer la cuantía total de la inversión por tipología y el momento en el que se deben realizar.

Imagen de *Adobe stock*



# Bibliografía

López, Francisco (2014). La gestión de la tesorería: en qué consiste y cómo debe abordarse. España. Libros de cabecera.

Rosario Díaz, Juana (2005). Dirección financiera. España. Sistemas de Oficina Almería, S.A.

Valle Sánchez, Victorio (1972). Efectos económicos del presupuesto. España. Instituto de estudios fiscales.

**·trainingym**

**Lección 3:  
Presupuestos**