

Primera parte

Domina el arte del presupuesto anual eficiente: guía para líderes financieros

Recopilado por Amalia Beltrán

Claves para crear un presupuesto anual eficiente

El presupuesto anual es una herramienta esencial para cualquier empresa, especialmente en un entorno tan dinámico como el actual. Para que sea efectivo debe ser realista, estar alineado con los objetivos estratégicos, identificar riesgos y tener la capacidad para adaptarse a los cambios. Aquí te compartimos un marco general con recomendaciones adicionales que te ayudará a planificar un presupuesto sólido para el 2025 y todos los años, considerando aspectos clave del mercado y proyecciones financieras. Estos son los aspectos usualmente considerados para el presupuesto anual:

- Proyección de Ventas.
- Estimación de Costos y Gastos.
- Inversiones en CAPEX.
- Gestión del Flujo de Efectivo.

Para un presupuesto efectivo recomendamos considerar además:

- Objetivos claros.
- Contexto.
- Principales riesgos y mitigantes.
- Planeación de distintos escenarios.
- Distintos stakeholders.
- Monitoreo para ajustar e informar.

Ahora vamos a desglosar cada uno para entender su alcance y trascendencia en un presupuesto anual más eficiente y completo:

Definir objetivos claros

Inicia el proceso de presupuesto estableciendo metas claras y medibles para el año considerando el nuevo escenario económico y las posibles variaciones del tipo de cambio. Esto le da dirección a todas las proyecciones y facilita la alineación de los recursos con los objetivos estratégicos. Dependiendo cuál es la meta, la estrategia y el presupuesto deben reflejarse y adaptarse acorde a esa meta, por lo cual deben tener claro

cuál es el rumbo y hacia dónde quiere encaminar a la empresa. Idealmente, en un mundo que va cambiando muy rápido, el presupuesto debe estar alineado a un plan estratégico de 3 a 5 años y actualizarse periódicamente con la información más reciente disponible (tanto del desempeño del negocio como del entorno macroeconómico).

Analizar el contexto

Antes de proyectar cifras, es esencial comprender el entorno interno y externo. Examinar factores económicos y políticos, identificar tendencias del sector y patrones, evaluar el posicionamiento macro y micro, y considerar aspectos internos de la empresa para tener un marco de referencia adecuado. Analiza la información histórica, por ejemplo, las elecciones en México y EE. UU. de 2024 pueden traer cambios significativos en el entorno de negocios, principalmente para empresas que exportan e importan, por lo que para 2025 será necesario tomar en cuenta posibles repercusiones de la política económica de Trump en el comercio

bilateral que podría afectar a tu sector, así como traer mayor fluctuación del tipo de cambio.

Toma en cuenta el posicionamiento en el mercado de la empresa, su capacidad productiva y la evolución histórica en ventas; asimismo, evalúa las posibles regulaciones que puedan impactar tu plan estratégico.

Considera todas las áreas de oportunidad que tuviste en ejercicios anteriores y úsalas a tu favor; que las lecciones aprendidas sean siempre un proceso de mejora continua.

Proyectar ventas

Estima las ventas con base en datos del ciclo anterior como referencia, pero ajusta según cambios recientes (contratos firmados, órdenes de compra, aumento de precios) y considera la volatilidad del tipo de cambio. Identifica oportunidades que se podrían capitalizar a corto, mediano y largo plazo. ¿Qué debes cuidar? Es importante no asumir que los resultados pasados pueden asegurar resultados futuros, sino pensar en qué tienen que hacer bien y

