



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



PRESUPUESTO Y CONTROL PRESUPUESTARIO



CONTABILIDAD Y FINANZAS

Punto de equilibrio



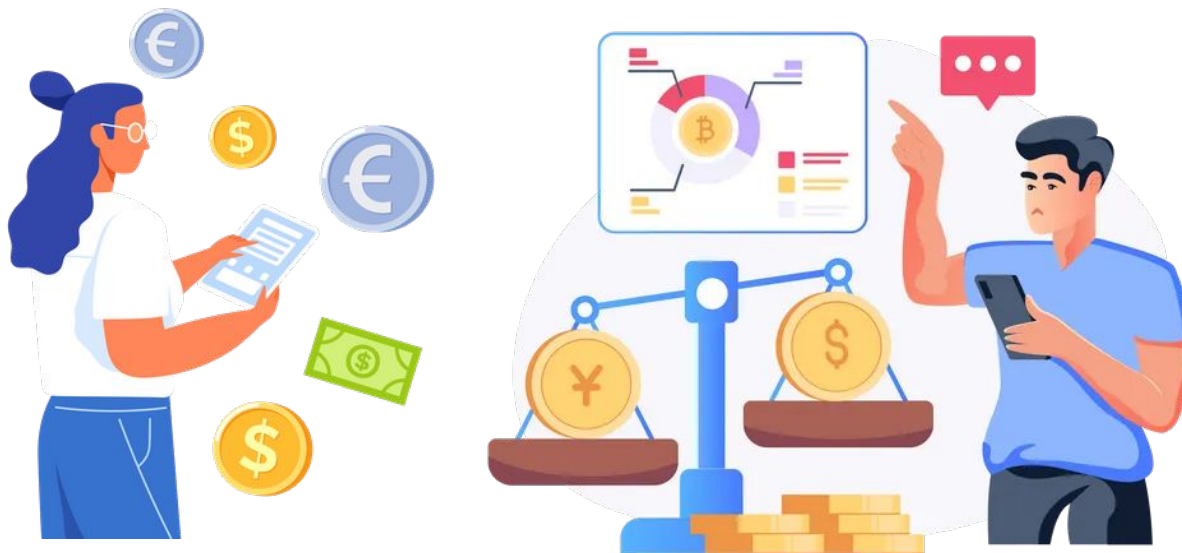
En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

INTRODUCCIÓN

El análisis de equilibrio es una técnica de uso muy generalizado en la planeación de las utilidades, de las ventas y en consecuencia de la producción.

El punto de equilibrio es el volumen de producción y ventas con el cual el ingreso total compensa exactamente los costos totales, que son la suma de los **costos fijos y los costos variables**, digamos que es una representación gráfica o matemática del nivel de apalancamiento.



FUNCIONES DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



COMPONENTES DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Para calcular el punto de equilibrio, es esencial entender la diferencia entre dos tipos de costos:

- **Costos Fijos (CF):** Son aquellos gastos que no varían con el volumen de producción o ventas. Se incurren independientemente de si la empresa produce una unidad o mil. Ejemplos: [alquiler de local](#), [salarios del personal administrativo](#), [seguros](#), [depreciación de maquinaria](#).
- **Costos Variables (CV):** Son aquellos gastos que sí cambian en proporción directa al volumen de producción o ventas. Cuantas más unidades se producen o venden, mayores son los costos variables. Ejemplos: [materia prima](#), [mano de obra directa](#), [comisiones por ventas](#), [energía utilizada en la producción](#).



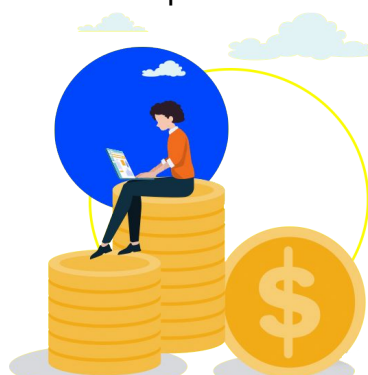
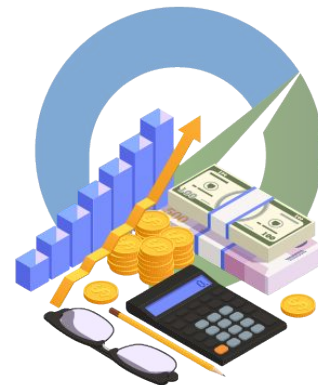
FORMULA BASICA MEDIDA EN UNIDADES

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos fijos unitarios}}{\text{Precio de venta por unidad} - \text{Costo variable por unidad}}$$

Donde:

- **Precio de Venta por Unidad (PVu):** Es el precio al que se vende cada producto o servicio.
- **Costo Variable por Unidad (CVu):** Es el costo variable asociado a la producción o venta de una sola unidad.

La diferencia entre el Precio de Venta por Unidad y el Costo Variable por Unidad se conoce como **Margen de Contribución Unitario**. Este margen representa la cantidad de dinero que cada unidad vendida "contribuye" a cubrir los costos fijos y, una vez cubiertos, a generar ganancias.



FORMULA BASICA MEDIDA EN VALOR MONETARIO

El **punto de equilibrio en valor monetario (ventas)** es el nivel de ingresos por ventas en el cual una empresa cubre exactamente todos sus costos, sin obtener ganancias ni incurrir en pérdidas.

En otras palabras, es el monto total de ventas que necesitas alcanzar para que tus ingresos sean iguales a tus costos totales, existen dos maneras principales de calcular el punto de equilibrio en valor monetario.

Punto de equilibrio en unidades

Por margen de contribución



UTILIZANDO EL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

Si ya calculaste el punto de equilibrio en unidades, simplemente multiplica esa cantidad por el precio de venta unitario.

Punto de equilibrio (ventas) = Punto de equilibrio (Unidades) x Precio de venta por unidad

Ejemplo: Si necesitas vender 500 unidades para alcanzar tu punto de equilibrio y cada unidad la vendes a \$10, entonces tu punto de equilibrio en ventas es de \$5,000 (500 unidades * \$10/unidad).

$$\text{Punto de equilibrio (ventas)} = 10 \times 500 = \$ 5,000.00$$



UTILIZANDO EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Esta es una forma más directa y útil cuando no conoces el precio de venta unitario o el costo variable unitario, pero sí tienes la información en porcentajes o ratios.

$$\text{Punto de equilibrio (ventas)} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen de contribucion sobre Venta}}$$

Donde el **Margen de Contribución sobre Ventas** (también conocido como porcentaje de margen de contribución o ratio de contribución) se calcula como:

$$\text{Margen de contribucion s/venta} = \frac{\text{Margen de contribucion unitario}}{\text{Precio de Venta por Unidad}}$$



UTILIZANDO EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

De forma más general, como el porcentaje de las ventas que queda después de cubrir los costos variables:

$$\text{Margen de contribucion s/venta} = \frac{(\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total})}{\text{Venta Total}}$$

Ejemplo: Imagina que tus **Costos Fijos** son de \$2,000. Si tu **Margen de Contribución sobre Ventas** es del 40% (o 0.40), significa que por cada peso de venta, \$0.40 contribuyen a cubrir tus costos fijos. Entonces, el punto de equilibrio en ventas sería:

$$\text{Punto de Equilibrio (Ventas)} = \frac{\$2,000.00}{0.4} = \$5,000.00$$





ACTIVIDAD

Con ayuda del guía, revisaremos el ejemplo de “ZEKE'S TAQUERÍA”, donde se visualizará el cálculo del precio de venta, costos y punto de equilibrio. (Semana 21- Punto de equilibrio)



El contenido de esta presentación es exclusivamente para fines educativos e informativos, y queda prohibido cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación.

Presupuestos



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN

Es un plan de las operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios. En otras palabras, hacer un presupuesto es simplemente sentarse a planear lo que quieres hacer en el futuro y expresarlo en dinero.

Por lo tanto, cuando haces un presupuesto para tu empresa, en realidad lo que estás haciendo es planear a futuro. Entonces te preguntas cuánto piensas vender, qué necesitas hacer para lograrlo, **cuánto tienes que gastar y, lo mejor de todo, sabrás cuánto vas a ganar en un periodo.**



DEFINICIÓN

Un presupuesto sirve para muchísimas cosas, tanto a nivel personal como para negocios. En pocas palabras, es tu guía financiera que te ayuda a tener el control de tu dinero y alcanzar tus metas.



ELEMENTOS DE UN PRESUPUESTO

Un presupuesto contiene distintos elementos clave que permiten planear y controlar los recursos financieros de forma efectiva.

1 Objetivo del presupuesto

- Define para qué se elabora el presupuesto: puede ser personal, empresarial, por proyecto, por área, etc.

2 Periodo de tiempo

- Debe establecer el plazo que abarca: diario, semanal, mensual, trimestral o anual.

3 Ingresos estimados

- Todos los recursos financieros que se esperan recibir.

•Ejemplos:

- Ventas
- Ingresos por servicios
- Ingresos por rentas
- Sueldos (en presupuesto personal)



ELEMENTOS DE UN PRESUPUESTO

4 Gastos estimados

- Todos los egresos que se planean realizar.
- Se dividen generalmente en:
 - **Fijos:** se repiten cada período (renta, sueldos, seguros).
 - **Variables:** cambian según la actividad (materias primas, comisiones, transporte).
 - **No operativos o extraordinarios:** eventos no frecuentes.

5 Utilidad esperada o déficit

- Es la diferencia entre ingresos y gastos.
 - Si los ingresos > gastos: utilidad.
 - Si los gastos > ingresos: déficit o pérdida.

6 Revisión de partidas

- Permite revisar cada categoría y corregir si hay desajustes.

Análisis de desviaciones (opcional pero recomendable)

- Comparación entre lo presupuestado y lo realmente ejecutado.



EJEMPLO SIMPLE

Concepto	Monto (MXN)
Ingresos	
Sueldo	\$10,000
Venta por catálogo	\$2,000
Total ingresos	\$12,000
Gastos fijos	
Renta	\$4,000
Servicios (luz, agua)	\$1,200
Transporte	\$800
Gastos variables	
Comida	\$2,000
Ropa y	\$1,000
Total gastos	\$9,000
Ahorro/Utilidad	\$3,000

1. **Estimación de ingresos:** Cuánto se espera recibir (ventas, sueldos, inversiones, etc.).
2. **Estimación de gastos:** Cuánto se planea gastar (costos operativos, materias primas, sueldos, etc.).
3. **Periodo de tiempo definido:** Puede ser semanal, mensual, anual, o por proyecto.
4. **Objetivo específico:** Controlar los recursos, evitar el endeudamiento y planificar el crecimiento.
5. Flexible y revisable: Puede modificarse conforme cambien las condiciones reales.



EJEMPLO

A pesar poder visualizar un ejemplo que cuenta con lo necesario para ser una presentación gráfica del presupuesto, veamos cómo lo podemos ver en Excel con más elaboración y formulación.



El contenido de esta presentación es exclusivamente para fines educativos o informativos, y queda prohibido cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación.

Proyecciones



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN

Una **proyección** es una **estimación o cálculo anticipado** que se hace sobre una situación futura basada en datos actuales o pasados. En el contexto financiero, administrativo o empresarial, **una proyección sirve para prever resultados futuros** y planificar con base en ellos. Es útil para tomar decisiones estratégicas y anticiparse a posibles escenarios.



IMPORTANCIA Y TIPOS

Existen diferentes tipos de **proyecciones** porque cada una **responde a una necesidad específica** dentro de la planificación y gestión de una empresa, organización o gobierno.

Las áreas funcionales como finanzas, ventas, producción, recursos humanos, entre otras, **requieren anticipar diferentes escenarios** para tomar decisiones estratégicas.

Proyección financiera

- Estima ingresos, gastos, utilidades, flujos de efectivo o balances a futuro.
- Ejemplo: una empresa proyecta sus ventas para el próximo año.

Proyección de ventas

- Predice cuánto se venderá en determinado periodo con base en la demanda histórica

Proyección presupuestal

- Calcula cuánto dinero se necesitará en el futuro para cubrir ciertos gastos.

Proyección de crecimiento

- Estima cuánto crecerá un negocio, mercado o economía en un plazo determinado.

PASOS PARA UNA PROYECCIÓN

1. Define el objetivo:

Antes de todo, debes saber qué necesitas proyectar:

- ¿Ventas mensuales?.
- ¿Gastos operativos?.
- ¿Utilidad esperada?.
- ¿Cuánto efectivo tendrás en los próximos meses?.

Ejemplo: Proyectar ingresos y egresos mensuales para los próximos 3 meses.



2. Recoge datos históricos o estimados:

- Usa registros anteriores o, si no tienes, haz estimaciones realistas.

Concepto	mar-25	abr-25	may-25
Ventas	\$30,000	\$32,000	\$34,000
Compras	\$12,000	\$13,000	\$13,500
Sueldos	\$8,000	\$8,000	\$8,000
Renta local	\$5,000	\$5,000	\$5,000

PASOS PARA UNA PROYECCIÓN

3. Haz tu tabla de proyección

Usa Excel, una hoja a mano o una plantilla para organizar los datos por mes y categoría.

Mes	Ingresos	Egresos totales	Flujo neto
mar-25	\$30,000	\$25,000	\$5,000
abr-25	\$32,000	\$26,000	\$6,000
may-25	\$34,000	\$26,500	\$7,500



4. Interpreta los resultados

- ¿Hay suficiente ingreso para cubrir los gastos?.
- ¿Cuándo vas a tener más dinero disponible?.
- ¿Qué mes es más crítico?.





En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



CONCLUIMOS LA PRIMER PARTE DE NUESTRA SESIÓN



SEMANA 21

CONTINUAMOS

¿Una proyección es un presupuesto?



RESPUESTA

No, un **presupuesto y una proyección financiera no son exactamente lo mismo**, aunque están estrechamente relacionados y se complementan.

PRESUPUESTO:

Propósito: Un presupuesto es un **plan detallado y una herramienta de control** para un período de tiempo específico (generalmente mensual, trimestral o anual). Se establece con anticipación y define cómo se asignan los recursos (dinero) para alcanzar objetivos específicos. Es una meta a la que se aspira y un compromiso.



GENERALIDAD

- **Rigidez:** Tiende a ser más **rígido y prescriptivo**. Una vez establecido, se espera que se cumpla, y las desviaciones suelen requerir justificación.
- **Base:** Se basa en objetivos y expectativas, pero también en la información histórica y en las decisiones que se **desea tomar**.
- **Período:** Usualmente a **corto plazo** (un mes, un año).

Ejemplo de presupuesto: "Este mes, voy a gastar \$5,000 en comida, \$3,000 en transporte y ahorraré \$2,000."



GENERALIDAD

PROYECCIÓN

- **Propósito:** Una proyección financiera es una **estimación o predicción** de lo que *realmente podría suceder* en el futuro, basándose en datos históricos, tendencias actuales, suposiciones y factores externos. Su objetivo es anticipar el desempeño financiero.
- **Enfoque:** Se centra en **predecir resultados futuros** y evaluar posibles escenarios. Es una estimación de lo que podría pasar.
- **Flexibilidad:** Es más **flexible y adaptable**. Se revisa y ajusta constantemente a medida que se dispone de nueva información o cambian las condiciones.



GENERALIDAD

PROYECCIÓN

- **Base:** Se basa en datos históricos, análisis de tendencias, factores económicos, de mercado, y **supuestos realistas** sobre el futuro.
- **Período:** Puede ser a **corto, mediano o largo plazo** (uno, tres, cinco o más años).

Ejemplo de proyección financiera: "Basado en el crecimiento del mercado y nuestras ventas históricas, proyectamos que nuestros ingresos aumentarán un 10% el próximo trimestre."



ANALOGÍA PARA ENTENDER LA DIFERENCIA

PRESUPUESTO

Y

PROYECCION

El Presupuesto es tu plan de viaje: cuánto dinero tienes para gasolina, comida, hospedaje, etc., y cuánto quieres gastar en cada cosa para llegar a tu destino. Es tu hoja de ruta ideal.

La Proyección Financiera (o Pronóstico) es como el GPS que usas durante el viaje: te indica si vas a llegar a tiempo, si el tráfico te está retrasando, si necesitas ajustar tu velocidad o tu ruta debido a un imprevisto. Te dice lo que realmente está pasando o se espera que pase, y te permite ajustar tu plan original.

El presupuesto es lo que quieres que suceda financieramente (un plan, un objetivo).

La proyección es lo que crees que va a suceder financieramente (una predicción, una estimación).



Tipos de proyecciones



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN Y FUNCIONES

Proyección de Ingresos / Ventas:

- Qué es:** Estima las ventas futuras de la empresa basándose en datos históricos, tendencias del mercado, estrategias de marketing, capacidad de producción, etc.
- Para qué sirve:** Es fundamental porque casi todas las demás proyecciones se derivan de esta. Ayuda a prever la rentabilidad y la sostenibilidad.

Proyección del Estado de Resultados (o Ganancias y Pérdidas):

- Qué es:** Anticipa los ingresos, costos y gastos operativos, y las utilidades (o pérdidas) de la empresa para un período futuro.
- Para qué sirve:** Ofrece un panorama integral de la rentabilidad esperada del negocio. Muestra si la empresa será rentable y en qué medida.



DEFINICIÓN Y FUNCIONES

Proyección del Flujo de Caja (o Flujo de Efectivo):

- Qué es:** Pronostica el movimiento de dinero en efectivo (entradas y salidas) dentro de la empresa durante un período. Considera las operaciones, inversiones y financiación.
- Para qué sirve:** Es crucial para la liquidez. Permite a la empresa saber si tendrá suficiente efectivo para cubrir sus obligaciones (salarios, proveedores, deudas) y si habrá excedentes para inversiones. Identifica posibles faltantes de efectivo con anticipación.

Proyección del Balance General (o Situación Patrimonial):

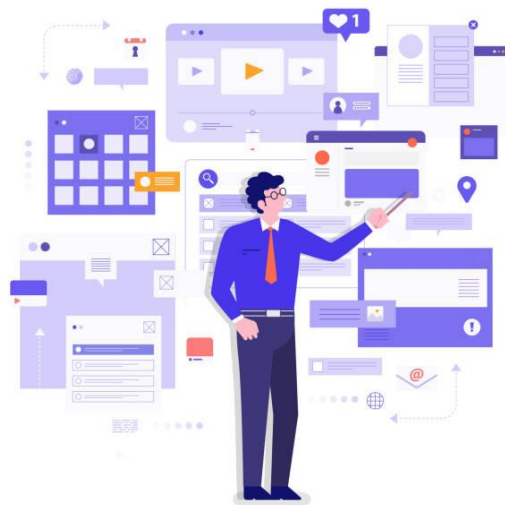
- Qué es:** Estima la posición financiera de la empresa en un momento futuro, mostrando los activos (lo que posee), los pasivos (lo que debe) y el patrimonio (capital de los dueños).
- Para qué sirve:** Evalúa la salud financiera a largo plazo de la empresa, su solvencia y cómo se financiarán sus activos.



DEFINICIÓN Y FUNCIONES

Proyecciones de Inversiones (o Capital de Trabajo):

- **Qué es:** Se utilizan para evaluar los resultados financieros esperados de nuevas inversiones en proyectos, adquisiciones, activos fijos, etc. También se proyectan las necesidades de capital de trabajo (dinero necesario para las operaciones diarias).
- **Para qué sirve:** Ayudan a determinar la viabilidad y el rendimiento potencial de las inversiones propuestas y a asegurar que la empresa tenga el capital operativo necesario.



Métodos



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

MÉTODOS

Más allá de los estados financieros proyectados, existen diferentes metodologías para construir estas proyecciones:

1. Método de Proyección Lineal / Crecimiento Constante:

Cómo funciona: Se asume que los ingresos o gastos crecerán a una tasa constante o en una cantidad fija cada período, basándose en el historial.

Ideal para: Empresas con un crecimiento estable y predecible. Es el más simple.

2. Modelos Estadísticos / Econométricos:

• **Cómo funciona:** Utiliza métodos matemáticos y estadísticos más avanzados (regresión múltiple, series de tiempo, etc.) para identificar relaciones entre variables y predecir resultados.

• **Ideal para:** Situaciones más complejas donde múltiples factores influyen en las proyecciones. Requiere más experiencia y software especializado.



MÉTODO

3.Método de Proyección Basado en Supuestos (Top-Down / Bottom-Up):

•Cómo funciona:

- **Top-Down:** Se parte de una estimación general del mercado o la industria y se calcula la cuota de mercado esperada.
- **Bottom-Up:** Se construyen las proyecciones desde los componentes más básicos (ej. cuántas unidades se venderán, a qué precio, qué costos variables se incurrirán por unidad).

•**Ideal para:** Startups o negocios que entran en nuevos mercados (top-down) o para empresas ya establecidas con operaciones bien definidas (bottom-up).





Artículos o e-books con referencias en formato APA.

- **Warren, E., & Warren Tyagi, A.** (2005). *All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan*. Houghton Mifflin. Este libro es el origen del método de presupuesto 50/30/20.
- **Randolph-Brooks Federal Credit Union (RBFCU).** (s. f.). *Hacer un presupuesto con la regla 50/30/20*. In *It's a Money Thing en español*. Recuperado de guía educativa sobre cómo aplicar el método 50/30/20 en la vida diaria rbfcu-org.
- **Fernández Bedoya, V. H.** (2018). *Punto de equilibrio y su incidencia en las decisiones financieras de empresas editoras en Lima*. *Quipukamayoc*, 26(52), 95–101. Se analiza cómo el cálculo del punto de equilibrio influye en la toma de decisiones estratégicas
- **Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF).**

SEMANA 21 COMPLETADA

¡Felicidades!

Éxito en tu evaluación



©Top Learning Online, S.C., 2025.

Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción, difusión o uso sin autorización escrita.



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



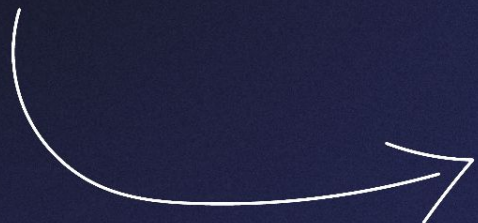
En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

¿Quieres aprender más?

Susíbete a nuestro canal
de  YouTube

y descubre más contenido
educativo



Top Learning

@Toplearningoficial • 1.33 K suscriptores • 185 videos

¡Guilamos a profesionistas a #desarrollarsunivelTop +50k estudiantes certificados

linktr.ee/toplearningoficial y 4 vínculos más

Suscribirse

Principal Videos Shorts Playlists

Más recientes Popular Más antiguos



¿Cómo funciona una Tarjeta de Crédito?
3 vistas • hace 17 horas



La Importancia de Tomar Cursos
11 vistas • hace 4 días



¿Quién es Marcos Galperin? •
Emprendedores Top
8 vistas • hace 7 días



Transformación Digital
23 vistas • hace 11 días



@toplearningoficial