



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



PRESUPUESTO Y CONTROL PRESUPUESTARIO



CONTABILIDAD Y FINANZAS

IMPARTE:

Presupuesto Maestro



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



¿Recuerdas la diferencia entre proyección y presupuesto?



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.



INTRODUCCIÓN

Un presupuesto maestro es el gran presupuesto de tu empresa, es decir, la culminación de todo un proceso de planeación y, por lo tanto, comprende todas las áreas de tu negocio, como son ventas, producción, compras, etc., y, por eso, se llama maestro.

Podría decirse que es como la llave maestra de un hotel, que abre todas las puertas.

Disponer de un presupuesto maestro en PDF u otro formato de lectura es fundamental para que los responsables de las distintas áreas del negocio puedan adecuar sus actuaciones y decisiones al objetivo común que persigue la empresa.



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.

INTRODUCCIÓN

Las compañías que elaboran un presupuesto maestro son ejemplo de organización, coordinación y eficiencia, y logran mejores resultados aprovechando al máximo los recursos disponibles.

TIPOS

- El presupuesto de compras, ventas y producción (considerado el **presupuesto operativo** de la empresa).
- El presupuesto de caja (tesorería) y de capital e inversiones (considerado el **presupuesto financiero** del negocio).
- Otros presupuestos como de fabricación, de gastos administrativos, de gastos generales, de marketing...



Estructura



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

ESTRUCTURA

A la hora de crear el presupuesto maestro de una empresa se puede optar por distintos modelos o sistemas. Veamos una estructura básica de este tipo de documentos que es muy útil para cualquier empresa.

1. Definición de objetivos

En primer lugar, es necesario **identificar cuáles son los objetivos que la empresa** quiere alcanzar a corto, medio y largo plazo. Con esta información será más sencillo desarrollar un presupuesto general que se adapte a las necesidades reales para poder alcanzarlos.

2. Establecer las fuentes de ingresos

El presupuesto debe **incluir todos los canales o fuentes por los que la empresa recibirá ingresos**, como las ventas, los intereses, las inversiones, y similares.



ESTRUCTURA

3. Identificar los gastos

También es necesario **conocer cuáles son los costes y gastos que debe asumir la empresa** en todas sus áreas. Se deben incluir todos los costos, tanto materiales, como humanos, gastos administrativos, de suministros, etc.

4. Determinar las inversiones

Para crear una buena estructura en este presupuesto global es importante **determinar cuáles son las inversiones que se deben realizar durante el periodo**. Por ejemplo, se debe incluir el coste de una campaña publicitaria concreta que se va a efectuar o la adquisición de herramientas necesarias para una actividad.



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.

ESTRUCTURA

5. Crear los estados financieros proyectados

Con la información disponible se deben elaborar los estados contables proyectados que representen **lo que se desea alcanzar en un determinado horizonte**, partiendo de los datos históricos disponibles y de las variaciones esperadas del mercado.

6. Ajustes, seguimiento y control

Cuando el presupuesto maestro esté concluido es hora de hacer una **revisión minuciosa de todos sus puntos para llevar a cabo los ajustes o cambios necesarios** y así lograr que sea más preciso y eficiente.

Una vez se haya aprobado el presupuesto maestro se debe implementar un sistema de seguimiento y control para **garantizar su cumplimiento y detectar posibles desviaciones** que requieran de medidas correctoras.



Ventajas



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

VENTAJAS

Son muchos los beneficios que obtiene una empresa con la elaboración de un presupuesto maestro, entre los que podemos destacar:

- Permite a la empresa establecer metas financieras claras y realistas para un período presupuestario.
- Al combinar los presupuestos individuales de diferentes áreas o departamentos, el presupuesto maestro asegura que todas las partes de la organización estén alineadas y trabajando en armonía hacia un objetivo común.
- Proporciona una base para comparar el desempeño real con las metas presupuestadas (permite identificar desviaciones y tomar medidas correctivas a tiempo, mejorando la eficiencia operativa y la rentabilidad del negocio).



VENTAJAS

- Al tener un plan financiero bien estructurado, los **gerentes, responsables y directivos pueden tomar decisiones más precisas y certeras** sobre la asignación de recursos, la inversión en nuevos proyectos y la identificación de áreas de mejora.
- Ayuda a **evaluar la viabilidad financiera de nuevos proyectos o inversiones** antes de que se implementen (minimizando los riesgos asociados con decisiones de alto impacto).
- **Evitar gastos e inversiones innecesarias** y garantizar que los recursos se utilicen de manera eficiente.
- Fomenta la colaboración entre diferentes departamentos y niveles de la organización para lograr objetivos comunes.

Elaborar el **presupuesto maestro** de una empresa de forma eficiente debe ser una prioridad para las empresas que quieran mejorar sus resultados, pues dependerán de una herramienta que les facilite la toma de decisiones sobre inversiones, organización y planificación.



Elaboración correcta y estratégica



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

Paso 1: Crear la estrategia y el objetivo



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

DEFINICIÓN

¿Qué es una estrategia?

Una **estrategia** es un plan de acción diseñado para alcanzar uno o varios objetivos específicos. Se basa en el análisis del entorno, los recursos disponibles y las capacidades internas de una organización. Las estrategias permiten a las empresas diferenciarse, responder al cambio, optimizar recursos y obtener una ventaja competitiva.



UTILIDAD EN EL PRESUPUESTO MAESTRO

¿Para qué sirve una estrategia en el contexto de crear un presupuesto?

En el contexto de la creación de un presupuesto, una estrategia es fundamental porque:

- **Define la dirección:** Ayuda a establecer qué se quiere lograr con el dinero disponible (ahorrar para una casa, reducir deudas, invertir en educación, etc.). Sin una estrategia, el presupuesto puede ser solo una lista de gastos sin un propósito claro.
- **Prioriza los gastos:** Permite identificar qué gastos son más importantes y cuáles pueden reducirse o eliminarse para alcanzar los objetivos financieros.



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.

UTILIDAD EN EL PRESUPUESTO MAESTRO

- **Optimiza los recursos:** Asegura que el dinero se asigne de la manera más eficiente posible para maximizar el impacto y acercarse a las metas.
- **Permite la toma de decisiones informadas:** Al tener una estrategia clara, es más fácil decidir dónde gastar, dónde ahorrar y dónde invertir.
- **Facilita el seguimiento y la evaluación:** Una estrategia proporciona puntos de referencia para medir el progreso y ajustar el presupuesto si es necesario
- **Promueve la disciplina financiera:** Al tener un plan, es más probable que se mantenga el rumbo y se eviten gastos impulsivos que desvíen de los objetivos.



¿COMO CREAR UNA BUENA ESTRATEGIA?

Crear una buena estrategia para un presupuesto implica una combinación de reflexión, planificación y aplicación de métodos. Aquí te presento un enfoque paso a paso:

- **Específicos (Specific):** ¿Qué quieres lograr exactamente? (Ej: "Ahorrar \$5,000 para el enganche de una casa").
- **Medibles (Measurable):** ¿Cómo sabrás cuándo lo has logrado? (El objetivo de \$5,000 es medible)
- **Alcanzables (Achievable):** ¿Es realista dadas tus circunstancias actuales?
- **Relevantes (Relevant):** ¿Es importante para ti y está alineado con tus valores?
- **De Tiempo Definido (Time-bound):** ¿Cuándo quieres lograrlo? (Ej: "en 18 meses").



¿COMO CREAR UNA BUENA ESTRATEGIA?

Crear una buena estrategia para un presupuesto implica una combinación de reflexión, planificación y aplicación de métodos. Aquí te presento un enfoque paso a paso:

- **Específicos (Specific):** ¿Qué quieres lograr exactamente? (Ej: "Ahorrar \$5,000 para el enganche de una casa").
- **Medibles (Measurable):** ¿Cómo sabrás cuándo lo has logrado? (El objetivo de \$5,000 es medible)
- **Alcanzables (Achievable):** ¿Es realista dadas tus circunstancias actuales?
- **Relevantes (Relevant):** ¿Es importante para ti y está alineado con tus valores?
- **De Tiempo Definido (Time-bound):** ¿Cuándo quieres lograrlo? (Ej: "en 18 meses").



ACTIVIDAD

Con ayuda del guía y aplicando lo aprendido, deberán desarrollar una estrategia planificada para el presupuesto maestro que se estará desarrollando durante la sesión



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.



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



CONCLUIMOS LA PRIMER PARTE DE NUESTRA SESIÓN



SEMANA 22

CONTINUAMOS

Paso 2: Recopilar información Histórica y proyectada



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

INTRODUCCIÓN

Una vez que tienes claros tus **objetivos** y tu **estrategia** general para el presupuesto maestro, el siguiente paso crucial es la **recolección de información, tanto histórica como proyectada**. Este es el cimiento sobre el cual se construirá tu presupuesto, ya que te permite hacer estimaciones realistas y tomar decisiones informadas.



IMPORTANCIA

La información histórica actúa como un espejo del pasado. Te proporciona una visión clara de cómo se han comportado tus finanzas (o las de una empresa) en periodos anteriores. Esto es invaluable para:



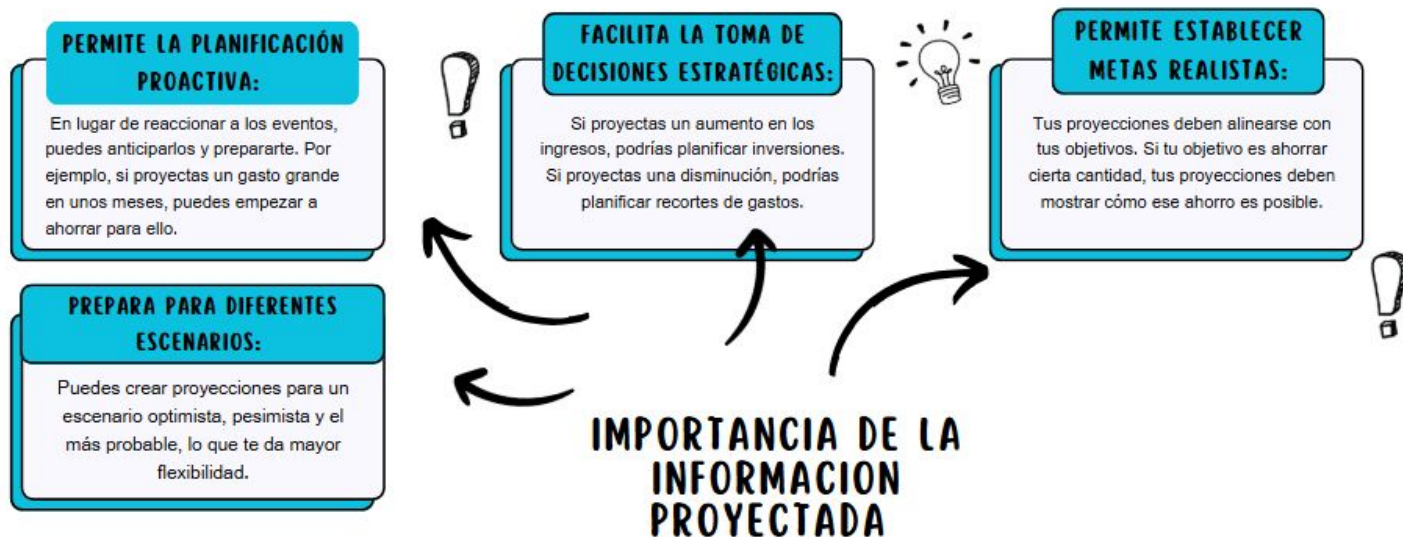
EJEMPLO DE INFORMACIÓN HISTÓRICA RELEVANTE

- **Ingresos:** Registros de salarios, ventas, ingresos por rentas, dividendos, etc., de los últimos 12 a 36 meses.
- **Gastos:** Extractos bancarios, estados de cuenta de tarjetas de crédito, recibos, facturas, etc., detallando gastos fijos (renta, hipoteca, seguros, préstamos) y variables (alimentos, transporte, entretenimiento, servicios).
- **Deudas:** Saldos iniciales y actuales, pagos realizados, tasas de interés.
- **Activos:** Valor de inversiones, ahorros, propiedades.



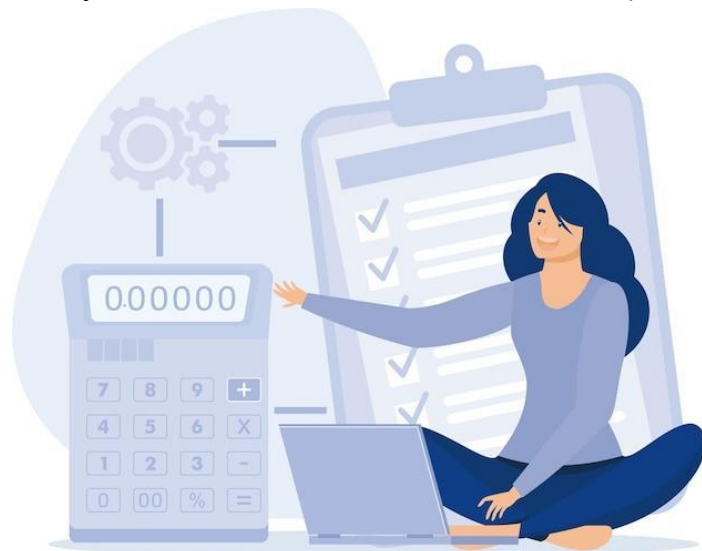
IMPORTANCIA

Mientras que la información histórica mira hacia atrás, la información proyectada mira hacia adelante. Es tu mejor estimación de lo que ocurrirá en el futuro. Es esencial porque:



EJEMPLO DE INFORMACIÓN PROYECTADA RELEVANTE

- **Ingresos esperados:** Aumentos salariales previstos, nuevos proyectos, ventas esperadas basadas en investigación de mercado o crecimiento histórico.
- **Gastos futuros:** Inflación esperada, aumentos de tarifas de servicios, compras importantes planeadas (coche, casa, vacaciones), matrículas escolares, reparaciones mayores.
- **Cambios en deudas:** Próximos vencimientos de pagos, planes para refinanciar o saldar deudas.
- **Cambios en el entorno:** Nuevas leyes fiscales, condiciones económicas (recesión o crecimiento), cambios en la demanda del mercado.



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.

Paso 3: Elaborar presupuesto de ventas



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



¿Alguna vez has creado un presupuesto de ventas ?



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.

INTRODUCCIÓN

El presupuesto de ventas es, sin lugar a dudas, **la piedra angular de todo el presupuesto maestro** de una empresa. Su importancia radica en que casi todos los demás presupuestos dependen directa o indirectamente de las proyecciones de ventas:

¿Por qué es tan crucial el Presupuesto de Ventas?

1. **Determina los ingresos esperados:** Es la proyección de cuánto dinero espera generar la empresa a través de sus ventas. Sin una estimación clara de los ingresos, es imposible planificar los gastos o la rentabilidad. Es el punto de partida para saber cuánto "pastel" habrá para distribuir.



IMPORTANCIA

2. Define el nivel de producción: Una vez que sabes cuánto esperas vender, puedes determinar cuánto necesitas producir. Si proyectas vender 1,000 unidades de un producto, sabes que, al menos, necesitarás producir esa cantidad, ajustando por los inventarios iniciales y finales deseados. Esto lleva directamente al presupuesto de producción.

3. Impacta los costos de producción: La cantidad a producir directamente influye en los costos de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Si vendes más, necesitas más insumos y personal.



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

El presupuesto de ventas es la espina dorsal de cualquier presupuesto maestro, ya que los ingresos que proyecta son la base para todas las demás decisiones financieras de una empresa. Para elaborarlo de forma efectiva, necesitas recopilar y analizar una variedad de datos específicos, tanto internos como externos.



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.

COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

I. DATOS HISTÓRICOS DE VENTA

Estos son la base más sólida para cualquier proyección, ya que reflejan el desempeño real de tu empresa.

1. Ventas por unidad y valor monetario (por producto/servicio):

1. Registros detallados de la cantidad de unidades vendidas de cada producto o servicio.
2. El precio de venta promedio por unidad.
3. El valor total de las ventas (unidades x precio) para cada producto/servicio.
4. **Periodo:** Al menos los últimos 3 a 5 años, y desglosado por meses o trimestres para identificar estacionalidades.



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

2. Tendencias y patrones de ventas:

- **Estacionalidad:** ¿Hay meses o trimestres en los que las ventas aumentan o disminuyen consistentemente (ej., picos en Navidad, caídas en verano)?
- **Tendencias de crecimiento/decrecimiento:** ¿Tus ventas han estado creciendo, disminuyendo o manteniéndose estables a lo largo del tiempo? Calcula tasas de crecimiento promedio.
- **Ventas por canal:** ¿Cómo se distribuyen tus ventas entre diferentes canales (en línea, tienda física, distribuidores, etc.)?
- **Ventas por segmento de cliente:** ¿Qué tipos de clientes compran más? (ej., clientes nuevos vs. recurrentes, clientes empresariales vs. individuales).
- **Ventas por región geográfica:** Si aplica, analiza el desempeño en diferentes mercados.
- **Ventas por vendedor o equipo:** Para evaluar el rendimiento de la fuerza de ventas.



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

3.Promociones y campañas anteriores:

- Registros de las promociones y campañas de marketing que se realizaron en el pasado y cómo afectaron las ventas. Esto te ayuda a entender la elasticidad de la demanda.

4.Devoluciones y descuentos:

- Historial de productos devueltos y su valor.
- Descuentos aplicados y su impacto en el ingreso neto. Esto es crucial para proyectar las "ventas netas".



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

II. INFORMACIÓN PROYECTADAS (FACTORES INTERNOS)

Estos datos se refieren a las decisiones y capacidades futuras de tu propia empresa.

1. Metas y objetivos de la empresa:

1. ¿Cuál es el objetivo de crecimiento general de la empresa para el próximo período? (ej., aumentar la participación de mercado, introducir nuevos productos).
2. ¿Hay objetivos específicos de rentabilidad que deban ser soportados por el volumen de ventas?

2. Capacidad de producción/servicio:

- ¿Cuántas unidades puedes producir o cuántos servicios puedes ofrecer con tu capacidad actual (maquinaria, personal)?
- ¿Hay planes para expandir la capacidad? ¿Cuándo y a qué costo? Esto limita cuánto puedes vender.



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.

COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

3. Planes de marketing y ventas:

- **Lanzamiento de nuevos productos/servicios:** ¿Qué impacto se espera que tengan en las ventas? Se requiere una estimación inicial de demanda.
- **Campañas de marketing y publicidad:** Presupuesto y alcance de las campañas, y su impacto esperado en la demanda.
- **Expansión del equipo de ventas:** Contratación de más vendedores, apertura de nuevas sucursales.
- **Expansión a nuevos mercados:** ¿Qué potencial de ventas hay en esos nuevos mercados?



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

4. Políticas de precios futuras:

- ¿Hay planes para aumentar o disminuir los precios de tus productos o servicios?
- ¿Se introducirán nuevas estrategias de precios (descuentos por volumen, paquetes, etc.)?

5. Tecnología y automatización:

- Inversiones en CRM, plataformas de e-commerce, o cualquier tecnología que pueda mejorar la eficiencia de ventas o el alcance.



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

4. Políticas de precios futuras:

- ¿Hay planes para aumentar o disminuir los precios de tus productos o servicios?
- ¿Se introducirán nuevas estrategias de precios (descuentos por volumen, paquetes, etc.)?

5. Tecnología y automatización:

- Inversiones en CRM, plataformas de e-commerce, o cualquier tecnología que pueda mejorar la eficiencia de ventas o el alcance.



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

III. Información Proyectada (Factores Externos)

Estos factores están fuera de tu control directo, pero tienen un impacto significativo en las ventas.

1. Condiciones económicas generales:

- **Crecimiento del PIB:** ¿Se espera que la economía crezca o se contraiga?
- **Inflación:** ¿Cómo afectará a los precios de tus insumos y, por ende, a tus precios de venta y al poder adquisitivo de tus clientes?
- **Tasas de interés:** Pueden afectar el financiamiento de compras importantes por parte de tus clientes o la inversión en tu negocio.
- **Desempleo y confianza del consumidor:** Indicadores de la capacidad de gasto de los consumidores.



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

2. Tendencias del sector/industria:

- ¿Está el mercado en el que operas creciendo, madurando o disminuyendo?
- Estudios de mercado sobre el tamaño total del mercado y las tasas de crecimiento esperadas.

3. Análisis de la competencia:

- ¿Qué están haciendo tus competidores? (nuevos productos, cambios de precios, campañas agresivas).
- ¿Cuál es su participación de mercado? ¿Cómo podría afectar tus ventas?



COMO HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS

4. Cambios en el comportamiento del consumidor:

- Nuevas preferencias, hábitos de compra, canales de consumo.
- Impacto de las redes sociales y la digitalización.

5. Factores demográficos y sociales:

- Cambios en la población, distribución por edades, estilos de vida que puedan influir en la demanda de tus productos/servicios.

6. Factores políticos y legales:

- Nuevas regulaciones, impuestos, políticas comerciales que puedan afectar tu industria o tus precios.



EJEMPLO

Con ayuda del guía, se revisará el ejemplo de un presupuesto de ventas utilizando el método cuantitativo y cualitativo.



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.



Artículos o e-books con referencias en formato APA.

- Gonzales Córdova, M. C. (2021). El presupuesto maestro y su influencia en la toma de decisiones gerenciales en las medianas empresas. Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/71545>
- Sánchez García, D. F., & Rojas Sáenz, J. G. (2024). Presupuesto maestro como herramienta de gestión gerencial e innovación en la agroindustria de Sogamoso, Boyacá. Revista Ad-Gnosis, 13(14), <https://doi.org/10.21803/adgnosis.13.14.712>
- Tamer Salcido, M. H., & Guerra Jaime, A. (2010). El presupuesto maestro como guía y horizonte de crecimiento de una empresa. CULCyT, 7(36/37), 18–19. <https://www.culcyt.com/hemeroteca/descargas/vol-07-num-36-37/finanzas/presupuesto-maestro-guia-horizonte-empresa.pdf>
- ♦ Gutiérrez Becerra, J. J. (2020). Presupuesto maestro como herramienta de planificación financiera en las empresas. Universidad Nacional de Piura. <https://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/2713>



SEMANA 22 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



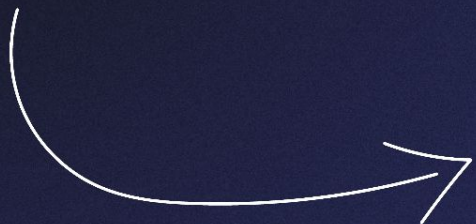
En Línea

#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 Credito?

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