



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



PRESUPUESTO Y CONTROL PRESUPUESTARIO



Gestión Financiera y Contable para No Expertos

Presupuesto Maestro



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

Paso 4 : Elaborar el presupuesto de producción





INTRODUCCIÓN

Un **presupuesto de producción** es una herramienta de planificación financiera y operativa que calcula la cantidad de unidades que una empresa debe producir durante un período determinado (generalmente un trimestre o un año) para satisfacer la demanda de ventas proyectada y mantener los niveles de inventario deseados.

Es una pieza fundamental del presupuesto maestro de una empresa manufacturera, ya que sirve como un puente entre el presupuesto de ventas y los presupuestos de costos de producción (como los de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación).





COMPONENTES CLAVE

Es una herramienta vital que traduce las metas de ventas de una empresa en un plan de acción concreto y detallado para la producción, garantizando que se produzca la cantidad correcta en el momento adecuado para satisfacer la demanda del mercado de manera rentable.

El presupuesto de producción se basa en la siguiente fórmula:

Unidades a producir = Ventas proyectadas + Inventario final de productos terminados deseado - Inventario inicial de productos terminados.





DESGLOSE DE LA FÓRMULA

Ventas proyectadas: Es la estimación de las unidades que la empresa espera vender en el período. Esta información proviene directamente del presupuesto de ventas, que es el punto de partida de todo el proceso de presupuestación.

Inventario final deseado: Es la cantidad de unidades que la empresa desea tener en el almacén al final del período para poder cubrir ventas inesperadas o para tener un "colchón" antes de que comience el siguiente período.

Inventario inicial: Es el número de unidades que la empresa tiene en el almacén al comienzo del período, que corresponde al inventario final del período anterior.

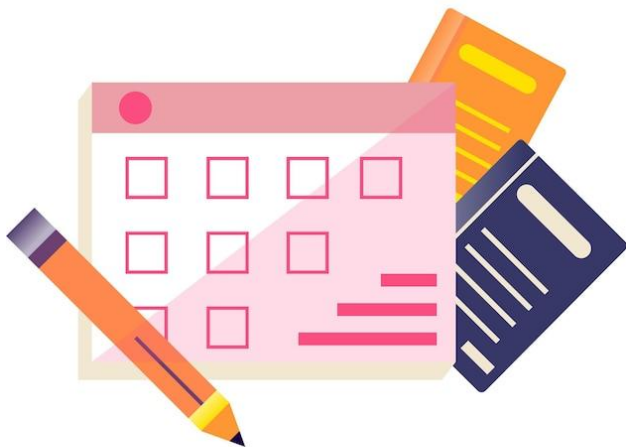


El contenido de esta presentación es exclusivamente para fines educativos e informativos, y queda prohibido cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación.



PROPÓSITOS E IMPORTANCIA

1 Guía la planificación de recursos: Una vez que se conoce la cantidad de unidades que se deben producir, la empresa puede presupuestar con precisión la cantidad de recursos necesarios, como:



Materiales directos:

Se pueden estimar los presupuestos de compra y uso de materias primas.

Costos indirectos de fabricación:

Se pueden estimar los costos relacionados con la operación de la fábrica.

Mano de obra directa:

Se puede planificar el número de horas de trabajo y la contratación de personal necesario.

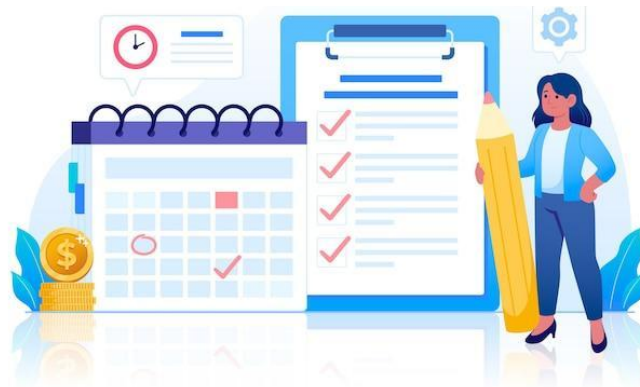


PROPÓSITOS E IMPORTANCIA

2 Optimización del inventario: Ayuda a evitar tanto el exceso de inventario (que genera costos de almacenamiento y riesgo de obsolescencia) como el déficit de inventario (que puede resultar en pérdida de ventas y clientes).

3. Coordinación entre departamentos: Asegura que los departamentos de ventas, producción y compras trabajen de manera coordinada hacia los mismos objetivos.

4. Base para la evaluación del desempeño: Sirve como un punto de referencia para medir el desempeño real de la producción y la eficiencia de los costos, permitiendo a la gerencia identificar y corregir desviaciones.



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.

Elaboración de un presupuesto de producción



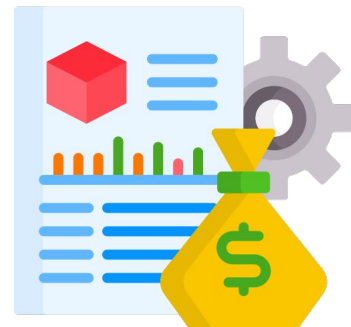
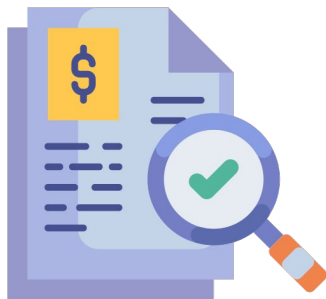
En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



PROCESO

1. **Obtén los datos del presupuesto de ventas:** El punto de partida es la cantidad de unidades que has proyectado vender en un periodo. Si el presupuesto de ventas está en valor monetario, primero debes convertir en unidades.
1. **Define el inventario final deseado:** Decide cuántas unidades de producto terminado quieres tener en el almacén al final de cada periodo (por ejemplo, el 10% o 20% de las ventas del mes siguiente). Esto sirve como un colchón para evitar quedarte sin stock.
1. **Identifica el inventario inicial:** Averigua cuántas unidades de producto terminado tienes al inicio del periodo para el que estás presupuestando. Este es el inventario final del periodo anterior.



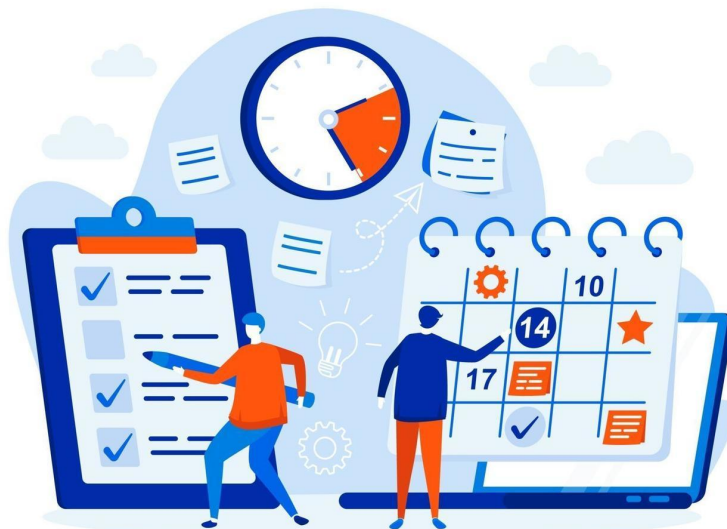


PROCESO

4. **Aplica la fórmula:** Usa la fórmula clave para calcular las unidades que necesitas producir.

Unidades a Producir = Unidades a Vender + Inventario Final Deseado - Inventario Inicial.

5. **Crea una tabla:** Organiza los datos en una tabla o una hoja de cálculo, calculando las unidades a producir mes a mes o trimestre a trimestre.





¿Consideras fundamental el presupuesto de producción?



PARTICIPACIÓN



ACTIVIDAD

Con ayuda del guía y aplicando lo aprendido, deberán desarrollar el presupuesto de producción del presupuesto maestro. (Semana 27- paso a paso presupuesto maestro, pestaña paso 4).



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 5: Crear el presupuesto operativo



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



DEFINICIÓN

El presupuesto operativo es un conjunto de sub-presupuestos que detalla los costos de las operaciones diarias de una empresa durante un período. En esencia, traduce el plan de producción en un plan financiero para los recursos que se necesitan.

A diferencia del presupuesto de ventas y producción, que se centran en unidades y ventas, el presupuesto operativo se enfoca en los **costos**. Es el puente entre tu plan de producción y la proyección del estado de resultados.



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.



COMPONENTES

Para una empresa manufacturera, el presupuesto operativo se divide en los siguientes sub-presupuestos clave:

- 1. Presupuesto de Materiales Directos:** Calcula la cantidad y el costo de las materias primas (como la tela y los hilos) que se necesitan para cumplir con el plan de producción.
- 2. Presupuesto de Mano de Obra Directa:** Estima el costo de los salarios y beneficios del personal que trabaja directamente en la fabricación de los productos.





COMPONENTES

3. Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación (CIF): Proyecta todos los demás costos de la fábrica que no son ni materiales directos ni mano de obra directa. Incluye elementos como la depreciación de la maquinaria, servicios públicos de la planta, y el salario del personal de supervisión.

4. Presupuesto de Gastos de Venta y Administración: Detalla los costos que no están directamente relacionados con la producción, pero que son necesarios para que la empresa funcione. Esto incluye salarios del personal de oficina, gastos de marketing y publicidad, comisiones de ventas, alquiler de oficinas, etc.



Elaboración del presupuesto de materiales directos



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



PROCESO

Este presupuesto te ayuda a saber cuánta materia prima debes comprar para cubrir la producción y mantener un inventario de seguridad. Sigue estos cinco pasos:

Paso 1: Determina la cantidad de material que se necesita por unidad. Calcula cuántas unidades de materia prima (por ejemplo, metros de tela, kilos de plástico) se requieren para fabricar una sola unidad de tu producto.

Paso 2: Calcula el material requerido para la producción total. Toma la cantidad de **unidades a producir** que obtuviste de tu presupuesto de producción y multiplícala por la cantidad de material por unidad que definiste en el paso anterior. Repite este cálculo para cada período (mes o trimestre).





PROCESO

Paso 3: Establece el inventario final deseado. Decide cuánta materia prima quieres tener en tu almacén al final de cada periodo. Es una buena práctica establecerlo como un porcentaje de lo que necesitarás para el siguiente período de producción. Esto te protege contra retrasos o problemas con tus proveedores.

Paso 4: Aplica la fórmula. Con los datos de los pasos 2 y 3, junto con tu inventario inicial de materia prima (el inventario final del período anterior), usa esta fórmula:

Material a Comprar = Material Requerido para la Producción + Inventario Final Deseado - Inventario Inicial.





PROCESO

Paso 5: Calcula el costo total de las compras. Una vez que sepas la cantidad de material que necesitas comprar, multiplica esa cantidad por el precio unitario de la materia prima para obtener el costo total de tus compras. En esencia, el proceso te guía desde las unidades de producción que necesitas fabricar hasta el costo en dinero que deberás invertir para comprar los materiales.



Elaboración del presupuesto de mano de obra



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



INTRODUCCIÓN

El **Presupuesto de Mano de Obra Directa** es una estimación detallada del costo total de la mano de obra que se necesita para producir la cantidad de unidades que has planificado.

Es una parte esencial del presupuesto operativo porque traduce tus metas de producción en un costo financiero real relacionado con el personal que trabaja directamente en la fabricación de tus productos.





PROCESO

El proceso es sencillo y se basa en la cantidad de horas de trabajo necesarias para producir cada unidad.

- 1. Calcula las horas de mano de obra por unidad:** Determina el tiempo exacto que toma a un trabajador producir un solo artículo. Por ejemplo, 2 horas por prenda.
- 2. Calcula el total de horas requeridas:** Multiplica las **unidades a producir** de cada período (de tu presupuesto de producción) por las horas de mano de obra por unidad. Esto te dará el total de horas de trabajo que necesitas para cada mes o trimestre.
- 3. Determina la tasa de pago:** Identifica el costo por hora de la mano de obra directa, incluyendo salarios, beneficios y cargas sociales.
- 4. Calcula el costo total:** Multiplica el total de horas requeridas por la tasa de pago por hora.



Elaboración del presupuesto de costos indirectos





PROCESO

El presupuesto de CIF estima todos los demás gastos necesarios para que la producción funcione. Piénsalo como los costos "de apoyo" de la fábrica. Estos costos se dividen en dos tipos:

- **CIF Variables:** Cambian según el volumen de producción. Por ejemplo, la electricidad que se usa para la maquinaria o los suministros de mantenimiento de la planta.
- **CIF Fijos:** Permanecen constantes sin importar cuánto produzcas. Ejemplos comunes son el alquiler de la fábrica, los salarios del personal de supervisión o la depreciación de la maquinaria.





PROCESO

El proceso es un poco diferente a los presupuestos anteriores, ya que combina costos fijos y variables. Aquí están los pasos principales:

- 1. Establece una base de asignación de costos.** Tienes que elegir una medida que sirva como "motor" de tus costos indirectos. La más común es el **total de horas de mano de obra directa**, ya que se asume que a más horas de trabajo, más costos indirectos se generan.
- 2. Estima los costos CIF variables.** Calcula un costo variable por cada unidad de tu base de asignación. Por ejemplo, puedes estimar que gastas \$20 MXN en electricidad por cada hora de mano de obra directa.
- 3. Estima los costos CIF fijos.** Haz una lista de todos los costos que sabes que serán constantes (alquiler, salarios fijos, seguros, etc.) y suma los totales para el período del presupuesto.
- 4. Calcula el total de CIF del período.** Para cada mes o trimestre, suma los costos CIF variables (total de horas de mano de obra directa x la tasa variable) con los costos CIF fijos. El resultado es el costo total estimado de tus operaciones de fábrica, más allá de la materia prima y la mano de obra.





En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



CONCLUIMOS LA PRIMER PARTE DE NUESTRA SESIÓN



SEMANA 27

CONTINUAMOS

Modificación en el presupuesto de venta



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

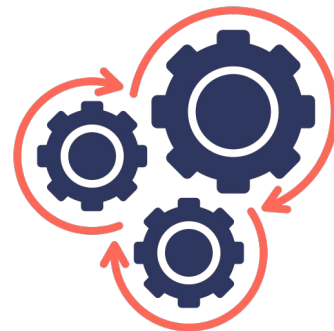


EXPLICACIÓN GENERAL

Cuando elaboramos el **presupuesto de ventas** (paso 3), lo hacemos con base en **supuestos**. Estos supuestos son necesarios porque en ese momento todavía no contamos con toda la información sobre producción, gastos operativos o limitaciones internas.

Una vez que se termina el **presupuesto de producción** y el **presupuesto operativo**, obtenemos una visión más clara de las verdaderas capacidades de la empresa:

- Si realmente podemos producir lo que habíamos supuesto vender.
- Si los costos y gastos permiten sostener esas ventas proyectadas.
- Si existen limitaciones de recursos, materiales o mano de obra que obliguen a replantear las metas iniciales.





FINALMENTE

Por esta razón, se regresa al **presupuesto de ventas** para hacer los **ajustes necesarios**.

Es decir, el presupuesto de ventas **no es estático**, sino que primero funciona como una **estimación inicial** y después se **redefine** en función de la planeación integral de la empresa.

- Esto asegura que todo el sistema de presupuestos esté **alineado y sea realista**, evitando proyecciones que en la práctica no se puedan cumplir.



¿Qué pasa si no se hace la
retroalimentación al
presupuesto de ventas?





CONSECUENCIAS

- **Metas irreales de ventas:** Se pueden plantear ventas que la empresa no está en condiciones de producir o entregar.
- **Producción desalineada:** La producción puede no corresponder a la demanda real (exceso o falta de inventario).
- **Problemas financieros:** Los costos y gastos operativos no cuadran con los ingresos estimados → genera presupuestos desequilibrados.
- **Mala planeación de recursos:** Se corre el riesgo de no tener suficiente materia prima, personal o capital de trabajo para cumplir con las ventas proyectadas.
- **Decisiones equivocadas:** La dirección toma decisiones con base en proyecciones incompletas o poco realistas, lo que afecta el desempeño global.





JUSTIFICACIÓN A LAS MODIFICACIONES

- **El presupuesto es un documento vivo:**
 1. No se trata de un plan rígido que se hace una vez y se guarda en un cajón.
 2. Es una herramienta dinámica que debe revisarse y ajustarse conforme se obtiene información más real.
- **La retroalimentación asegura coherencia:**
 1. El presupuesto de ventas inicial puede ser aspiracional, pero después debe alinearse a lo que la empresa puede producir, financiar y operar.
 2. Sin esta coherencia, los presupuestos de cada área trabajan como “islas separadas” y no como un plan integral.



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.



JUSTIFICACIÓN A LAS MODIFICACIONES

- **Mejora la toma de decisiones:**
 1. Al ajustar el presupuesto de ventas, la gerencia cuenta con información más confiable.
 2. Así, las decisiones sobre inversión, contratación o financiamiento se toman con base en escenarios realistas y no en supuestos.
- **Evita frustración en el equipo:**
 1. Si las metas de ventas son irreales, los vendedores y la producción se desgastan tratando de cumplir lo imposible.
 2. Ajustar el presupuesto ayuda a generar objetivos alcanzables que motivan y guían mejor al personal.





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 27 COMPLETADA

¡Felicidades!

Éxito en tu evaluación



©Top Learning Online, S.C., 2026.

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



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



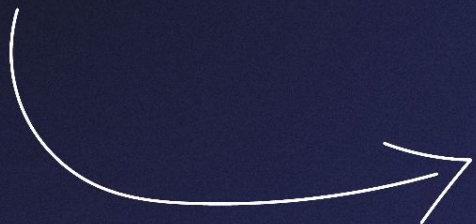
En Línea

#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

Susíbirse

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