



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



PRESUPUESTO Y CONTROL PRESUPUESTARIO



Gestión Financiera y Contable para No Expertos

Presupuesto Maestro



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop

Paso 6: Elaborar el presupuesto de inventarios



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



INTRODUCCIÓN

Un **presupuesto de inventarios** es una herramienta financiera y de planificación clave para cualquier empresa que maneje productos físicos. En esencia, es una estimación detallada de la cantidad de inventario que una empresa planea tener disponible para un período futuro determinado, así como los costos asociados con ese inventario. No solo se trata de cuántas unidades se van a tener, sino también de cuándo se necesitarán y cuánto costará mantenerlas.





IMPORTANCIA

Optimización de Costos: Ayuda a evitar tanto el exceso de inventario (que genera costos de almacenamiento, seguros, obsolescencia y riesgo de deterioro) como la escasez de inventario (que puede resultar en ventas perdidas, clientes insatisfechos y costos de pedidos urgentes).

Gestión de Flujo de Caja: Al prever las necesidades de compra, permite una mejor planificación del dinero que saldrá de la empresa para adquirir productos. Esto es vital para mantener la liquidez.

Soporte a la Producción y Ventas: Se coordina estrechamente con el presupuesto de ventas (para asegurar que haya suficiente producto para satisfacer la demanda) y el presupuesto de producción (para determinar cuánto se necesita fabricar).





IMPORTANCIA

Toma de Decisiones Estratégicas: Proporciona información valiosa para decisiones sobre políticas de compra, descuentos por volumen, niveles de seguridad de inventario y optimización de la cadena de suministro.

Reducción de Riesgos: Minimiza el riesgo de tener productos obsoletos o dañados, especialmente en industrias con ciclos de vida de productos cortos o cambios rápidos en las tendencias.





COMPONENTES CLAVE

- **Inventario Inicial:** La cantidad de productos disponibles al comienzo del período presupuestado.
- **Inventario Final Deseado:** La cantidad de productos que la empresa desea tener al final del período. Este es un punto crucial, ya que impacta directamente en las compras o la producción.
- **Pronóstico de Ventas:** Una estimación de cuántas unidades se espera vender durante el período. Este es el punto de partida fundamental.
- **Política de Inventario:** Las directrices de la empresa sobre cómo manejar el inventario (por ejemplo, cuántos días de ventas se desean tener en stock, o un porcentaje del pronóstico de ventas).
- **Costo Unitario del Inventario:** El costo de adquirir o producir cada unidad.





CÁLCULO

¿Cómo se Calcula?

Una fórmula básica para determinar las compras (o producción) necesarias a partir del presupuesto de inventarios es:

Unidades a comprar/producir = Inventario final deseado + Unidades a vender – Inventario inicial.

Por ejemplo, si esperas vender 1,000 unidades, deseas terminar con 200 en stock y empezaste con 100, necesitarías comprar o producir 1,100 unidades (200 + 1,000 - 100).





ELABORACIÓN

Paso 1: Pronóstico de Ventas (en Unidades)

Este es el punto de partida y el más crítico. Necesitas saber cuántas unidades de cada producto esperas vender durante el período del presupuesto (por ejemplo, el próximo trimestre o año, desglosado por mes).

- **¿Cómo obtenerlo?** Este dato proviene del **presupuesto de ventas**. Se basa en datos históricos de ventas, tendencias del mercado, planes de marketing, nuevas líneas de productos, etc.
- **Importancia:** Si el pronóstico de ventas es inexacto, todo el presupuesto de inventarios se verá afectado.





ELABORACIÓN

Paso 2: Determinar el Inventario Final Deseado

Define la cantidad de unidades de cada producto que deseas tener en stock al final de cada período (mes, trimestre). Este es tu "colchón" o "inventario de seguridad".

• ¿Cómo determinarlo?

- **Política de la empresa:** Puede ser un porcentaje de las ventas del siguiente período (ej. "queremos tener inventario para cubrir el 20% de las ventas del próximo mes").
- **Días de ventas:** "Deseamos tener inventario para cubrir 15 días de ventas".
- **Nivel fijo:** Un número específico de unidades.
- **Factores a considerar:** Tiempo de entrega de proveedores, estacionalidad, riesgo de escasez, costos de almacenamiento, obsolescencia.





ELABORACIÓN

Paso 3: Calcular las Unidades Requeridas para el Período

Para cada período, calcula el total de unidades que necesitarás

Fórmula:

$\text{Unidades Requeridas} = \text{Unidades a Vender (Pronóstico)} + \text{Inventario Final Deseado}$



Paso 4: Determinar el Inventario Inicial

Identifica la cantidad de unidades de cada producto que tienes en stock al comienzo del período presupuestado.

• ¿Cómo obtenerlo?

- Para el primer período del presupuesto, es el inventario físico real al final del período anterior.
- Para los períodos subsiguientes, el inventario final del período anterior se convierte en el inventario inicial del período actual.

• **Importancia:** Este es el punto de partida de tus existencias.





ELABORACIÓN

Paso 5: Calcular las Unidades a Comprar o Producir

Ahora puedes determinar cuantas unidades necesitas adquirir (si eres minorista) o fabricar (si eres manufacturero) en cada período.

- Fórmula:

- Unidades a Comprar/Producir = Unidades Requeridas – Inventario Inicial**

O, combinando las fórmulas anteriores:

- Unidades a Comprar/Producir = (Unidades a Vender + Inventario Final Deseado) – Inventario Inicial**





CONSIDERACIONES

Períodos: Es recomendable hacer el presupuesto mensual para el corto plazo (1 año) y luego consolidarlo trimestral o anualmente.

Productos Múltiples: Si manejas varios productos, repite estos pasos para cada uno y luego suma los resultados para obtener el total del presupuesto de inventarios.

Software: Utilizar hojas de cálculo (Excel) o software ERP/contable puede simplificar enormemente este proceso, especialmente con muchos productos.

Revisión y Ajuste: Los presupuestos no son estáticos. Deben revisarse y ajustarse regularmente (mensual o trimestralmente) a medida que cambian las condiciones del mercado, los pronósticos de ventas o los costos.



Paso 7: Elaborar el presupuesto de Flujo de caja





INTRODUCCIÓN

Un **presupuesto de efectivo**, también conocido como **flujo de caja proyectado** o **presupuesto de caja**, es una herramienta financiera fundamental que **pronostica las entradas y salidas de dinero en efectivo de una empresa durante un período futuro determinado**. Esencialmente, es un plan detallado de cuánto dinero se espera que entre y salga del negocio y cuándo.

A diferencia del estado de resultados (que se enfoca en ingresos y gastos, independientemente de si el dinero ha cambiado de manos), el presupuesto de efectivo se centra **exclusivamente en el movimiento real de dinero en efectivo**. Esto lo convierte en una herramienta vital para la liquidez de una empresa.





IMPORTANCIA

El presupuesto de efectivo es una de las proyecciones financieras más importantes por varias razones:

- **Gestión de la Liquidez:** Su principal objetivo es asegurar que la empresa tenga suficiente efectivo disponible para cubrir sus obligaciones a corto plazo (salarios, alquiler, proveedores, etc.). Evita sorpresas desagradables como quedarse sin dinero para pagar gastos esenciales.
- **Toma de Decisiones:** Permite identificar períodos de superávit (exceso de efectivo) o déficit (falta de efectivo).
 - **Superávit:** Oportunidades para invertir el exceso de efectivo, pagar deudas, o planificar expansiones.
 - **Déficit:** Necesidad de buscar financiamiento, ajustar gastos, o acelerar las cobranzas.





IMPORTANCIA

Planificación Estratégica: Ayuda a planificar necesidades de financiamiento a corto plazo (préstamos, líneas de crédito) y a largo plazo.

Evaluación del Desempeño: Sirve como un punto de referencia para comparar el flujo de caja real con el proyectado, permitiendo ajustes y mejoras en la gestión financiera.

Soporte para Otros Presupuestos: Es el resultado final de la coordinación de todos los demás presupuestos operativos (ventas, producción, gastos, capital), ya que todos estos impactan las entradas y salidas de efectivo.





COMPONENTES CLAVE

Un presupuesto de efectivo se compone principalmente de tres secciones:

1. Entradas de Efectivo (Ingresos de Caja):

1. **Ventas al contado:** Dinero recibido de inmediato por ventas.
2. **Cobranza de cuentas por cobrar:** Dinero recibido de ventas a crédito pasadas.
3. **Venta de activos:** Efectivo de la venta de equipos, terrenos, etc.
4. **Préstamos recibidos:** Dinero de financiamiento.
5. **Aportaciones de capital:** Dinero de los propietarios o inversores.
6. **Otros ingresos:** Intereses, dividendos, etc.





COMPONENTES CLAVE

Salidas de Efectivo (Egresos de Caja):

1. **Pagos a proveedores:** Por la compra de materiales o mercancías.
2. **Salarios y sueldos:** Pago al personal.
3. **Gastos operativos:** Alquiler, servicios, publicidad, etc.
4. **Compra de activos fijos:** Inversiones en maquinaria, equipo, inmuebles.
5. **Pagos de deudas:** Intereses y principal de préstamos.
6. **Impuestos:** Pagos al gobierno.
7. **Dividendos:** Distribuciones de ganancias a los accionistas.





COMPONENTES CLAVE

Saldo de Efectivo:

- **Saldo inicial de efectivo:** El dinero disponible al comienzo del período.
- **Flujo de efectivo neto:** Entradas de efectivo menos salidas de efectivo para el período.
- **Saldo final de efectivo:** Saldo inicial + flujo de efectivo neto. Este saldo se convierte en el saldo inicial para el siguiente período.
- **Saldo mínimo deseado:** Muchas empresas establecen un saldo mínimo de efectivo para operar con seguridad. Si el saldo proyectado cae por debajo de este, se debe planificar cómo cubrir la diferencia.





En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



CONCLUIMOS LA PRIMER PARTE DE NUESTRA SESIÓN



SEMANA 28

CONTINUAMOS

Paso 8: Elaborar presupuestos financieros (proforma)





INTRODUCCIÓN

Cuando hablamos de **presupuesto proforma** o, más comúnmente, **estados financieros proforma**, nos referimos a **proyecciones financieras** a futuro. Son estimaciones de cómo se verá el desempeño financiero de una empresa en un período futuro, basándose en ciertas suposiciones y planes.

El objetivo principal de los estados financieros proforma es **pronosticar** cómo se verán los principales estados financieros de una empresa (Estado de Resultados, Balance General y Estado de Flujos de Efectivo) si se cumplen ciertas condiciones, decisiones o escenarios.





COMPONENTES

Generalmente, un presupuesto o plan financiero proforma incluye:

1. Estado de Resultados Proforma (Proyección de Ganancias y Pérdidas)

1. Muestra las **ventas proyectadas**, el **costo de ventas estimado**, y todos los **gastos proyectados** (operativos, administrativos, de ventas) para determinar la **utilidad neta futura** de la empresa.
2. Es fundamental para entender la rentabilidad esperada.

2. Balance General Proforma (Proyección de Activos, Pasivos y Capital)

1. Presenta una estimación de cómo se verán los **activos** (efectivo, cuentas por cobrar, inventario, activos fijos), los **pasivos** (cuentas por pagar, préstamos) y el **capital contable** (aportaciones, utilidades retenidas) de la empresa al final del período proyectado.
2. Este estado muestra la posición financiera futura y cómo las operaciones impactarán la estructura de la empresa.





COMPONENTES

Estado de Flujos de Efectivo Proforma (Presupuesto de Efectivo):

- Como ya vimos, este es una proyección de las **entradas y salidas de efectivo** esperadas. Es crucial para gestionar la liquidez y determinar si la empresa tendrá suficiente dinero para operar o si necesitará financiamiento adicional.
- Es el más vital para la operación diaria, ya que una empresa puede ser rentable en papel, pero quebrar por falta de efectivo.





IMPORTANCIA

Los estados financieros proforma son herramientas de planificación y análisis invaluable para:

- **Planificación Estratégica:** Permiten a la gerencia evaluar diferentes escenarios (ej. ¿qué pasa si las ventas aumentan un 10%? ¿Y si los costos de los materiales suben?).
- **Toma de Decisiones:** Ayudan a tomar decisiones sobre inversiones, financiamiento, expansión, reducción de costos, etc.
- **Búsqueda de Financiamiento:** Son esenciales al presentar un plan de negocios a bancos, inversionistas o posibles socios. Muestran la viabilidad financiera del proyecto.
- **Evaluación de Proyectos:** Permiten analizar el impacto financiero de nuevos proyectos o iniciativas.
- **Fijación de Metas:** Establecen objetivos financieros claros para la empresa.
- **Control de Gestión:** Sirven como punto de referencia para comparar el desempeño real con las proyecciones y realizar ajustes si es necesario.



Paso final: Revisión y ajuste continuo



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



ANÁLISIS

El presupuesto maestro es una herramienta dinámica, no un documento estático que se guarda en un cajón una vez terminado. La realidad del mercado, la economía y las operaciones internas de una empresa rara vez se apegan perfectamente a las proyecciones iniciales. Por lo tanto, el último paso (y un ciclo continuo) es:

1. Monitoreo y Comparación del Desempeño Real vs. Presupuestado

• **Seguimiento Constante:** Regularmente (mensual o trimestralmente), la empresa debe comparar los resultados financieros y operativos **reales** con lo que se había **presupuestado**. Esto incluye:

- Ventas reales vs. ventas presupuestadas.
- Costos de producción reales vs. costos presupuestados.
- Gastos operativos reales vs. gastos presupuestados.
- Flujo de efectivo real vs. proyectado.
- Niveles de inventario reales vs. deseados.





ANÁLISIS

2. Análisis de Variaciones y sus Causas

• Una vez que se detectan las variaciones, el siguiente paso es **analizar por qué ocurrieron**. No basta con saber que hubo una diferencia; hay que entender la causa raíz.

• Preguntas clave:

- ¿Fue un problema interno (ineficiencia, mala gestión, error en la estimación)?
- ¿Fue un factor externo (cambios en el mercado, nueva competencia, recesión económica, desastres naturales, problemas con proveedores)?
- ¿Es una variación temporal o una tendencia a largo plazo?

• **Responsabilidad:** Asignar responsabilidades por las variaciones, no para culpar, sino para entender y aprender.





ANÁLISIS

3. Implementación de Acciones Correctivas o Estratégicas:

• Con base en el análisis, la gerencia debe tomar **decisiones y acciones** para corregir desviaciones negativas o capitalizar oportunidades positivas.

• Ejemplos de ajustes o acciones:

- **Si las ventas son bajas:** Lanzar nuevas campañas de marketing, revisar precios, mejorar la estrategia de ventas.
- **Si los costos son altos:** Buscar nuevos proveedores, negociar mejores precios, optimizar procesos productivos, reducir gastos no esenciales.
- **Si el flujo de efectivo es negativo:** Acelerar la cobranza, negociar plazos de pago con proveedores, buscar financiamiento a corto plazo.
- **Si hay un excedente de efectivo:** Considerar invertirlo, pagar deuda, o planificar expansiones.





ANÁLISIS

4. Actualización y Re-presupuesto (Roll-Over Budgeting)

- En muchos casos, si las variaciones son muy grandes o las condiciones han cambiado drásticamente, puede ser necesario **actualizar o revisar el presupuesto maestro completo** para los períodos restantes. Esto se conoce a veces como "rolling forecast" o presupuesto continuo, donde el presupuesto se extiende constantemente, por ejemplo, cada trimestre se agrega un nuevo trimestre al final, manteniendo siempre una proyección de 12 meses.
- Este proceso asegura que el presupuesto siga siendo una guía relevante y útil para la toma de decisiones.



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.

Importancia del paso final



En Línea

#DesarrollaTuNivelTop



ANÁLISIS

Importancia de este Paso Final:

- **Aprendizaje y Mejora Continua:** Permite a la empresa aprender de sus proyecciones y mejorar la precisión de futuros presupuestos.
- **Flexibilidad y Adaptabilidad:** Asegura que la empresa pueda responder rápidamente a los cambios del entorno, manteniendo el rumbo hacia sus objetivos.
- **Control y Responsabilidad:** Fomenta un mayor control sobre las operaciones y promueve la rendición de cuentas en todos los niveles de la organización.

En resumen, la elaboración del presupuesto maestro es solo el inicio. Su verdadero valor se revela en la **vigilancia constante de su cumplimiento y la disposición para ajustarlo** cuando la realidad lo demande. Es un ciclo iterativo de planificación, ejecución, monitoreo y ajuste.





Artículos o e-books con referencias en formato APA.

- *Presupuesto de inventarios*. (s/f). Scribd. Recuperado el 20 de septiembre de 2025, de <https://es.scribd.com/doc/40080571/Presupuesto-de-Inventarios>
- 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>
- por., E. (s/f). *PREPARACIÓN DE PRESUPUESTOS EN UNA EMPRESA INDUSTRIAL*. Usam.ac.cr. Recuperado el 20 de septiembre de 2025, de <https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/506/842/LEC%20FIN%200002%202017.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- ♦ 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 28 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