

## Menú

Elegir categoría

## Diplomado-ITAM

ITAM.mx/Diplomado-...

Elige la mejor opción para tu desarrollo profesional  
¡Inscríbete!



## Financiamiento o Negocios

## Cotizador Seguro de Auto

## Negocio desde casa

## MBA EGADE Business School

**Anuncios Google**[▶ Flujo de caja](#)[▶ Nuevos negocios](#)[▶ Credito prestamo](#)

# El presupuesto de efectivo

Por Crece Negocios

El presupuesto de efectivo, también conocido como **flujo de caja proyectado**, es un presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo (dinero en efectivo) de una empresa, para un periodo de tiempo determinado.

La importancia del presupuesto de efectivo es que nos permite prever la futura disponibilidad del efectivo (saber si vamos a tener un déficit o un excedente de efectivo) y, en base a ello, poder tomar decisiones, por ejemplo:

- solicitar oportunamente un financiamiento.
- solicitar el refinanciamiento de una deuda.
- solicitar un crédito comercial (pagar las compras al crédito en vez de al contado) o, en todo caso, solicitar un mayor crédito.
- cobrar al contado y ya no al crédito o, en todo caso, otorgar uno menor crédito.

Si prevemos que vamos a tener un excedente de efectivo, podemos, por ejemplo:

- invertirlo en la adquisición de nueva maquinaria o nuevos equipos.
- invertirlo en la adquisición de mayor mercadería.
- invertirlo en la expansión del negocio.
- usarlo en inversiones ajenas a la empresa, por ejemplo, invertirlo en acciones.

Por otro lado, el presupuesto de efectivo nos permite conocer el futuro escenario de un proyecto o negocio: saber si el futuro proyecto o negocio será rentable (cuando los futuros ingresos son mayores que los futuros egresos), o saber si seremos capaces de pagar oportunamente una deuda contraída.



## Síguenos

Ingresa tu email:



## Categorías

Creación de negocios  
Emprendedores  
Finanzas de empresa  
Finanzas personales  
Gestión de negocios  
Ideas de negocios  
Marketing  
Negocios en casa  
Negocios en Internet  
Promoción y publicidad  
Recursos humanos  
Servicio al cliente  
Ventas

## Últimos artículos

10 formas de ganar dinero por Internet que realmente funcionan  
Definición de mercadotecnia  
El análisis del consumidor  
Cómo hacer un análisis de la competencia  
Cómo vender un producto en Internet  
La publicidad boca a boca  
Las claves en el servicio al cliente

## Artículos destacados

Guía para iniciar un negocio paso a paso  
Cómo hacer un plan de negocios  
Formas de financiar la creación de un negocio  
Cómo encontrar ideas de negocios  
50 consejos sobre negocios  
Dónde invertir mi dinero  
Consejos de marketing para pequeños negocios  
Cómo ganar dinero: 15 formas efectivas

**Anuncios Google**[▶ Elaborar presupuesto](#)[▶ Presupuesto de ventas](#)[▶ Presupuesto proyecto](#)

Información que podemos presentar a terceros, por ejemplo, al querer demostrar la rentabilidad del futuro negocio (por ejemplo, ante potenciales inversionistas), o al querer demostrar que seremos capaces de pagar oportunamente una deuda contraída (por ejemplo, al solicitar un préstamo a alguna entidad financiera).

## Cómo elaborar un presupuesto de efectivo

Para elaborar un presupuesto de efectivo es necesario contar con los demás [presupuestos de la empresa](#); sin embargo, veamos a continuación un ejemplo de cómo elaborar uno al contar con la siguiente información:

Spongamos que debemos elaborar el presupuesto de efectivo de una empresa comercializadora (empresa dedicada a la compra y venta de productos) para el periodo de los cuatro primeros meses del año; los datos que tenemos son los siguientes:

- se pronostica ventas de 300 unidades para el mes enero y un aumento del 10% a partir de febrero.
- el precio de venta es de US\$20.
- el cobro de las ventas se realiza el 60% al contado y el 40% al crédito a 30 días.
- se pronostica compras de mercadería de 310 unidades para el mes de enero y un aumento del 10% a partir de febrero.
- el precio de compra es de US\$15.
- los proveedores permiten pagar la mercadería el 50% al contado y el 50% restante a crédito a 30 días.
- se estiman gastos por remuneraciones del personal administrativo, alquileres, seguros y servicios por US\$250 mensuales (gastos administrativos).
- se estiman gastos por remuneraciones del personal de ventas, comisiones, promoción y publicidad por US\$230 mensuales (gastos de ventas).
- el negocio cuenta con mobiliario y equipo que se deprecia en US\$50 al mes.
- se obtiene un préstamo por US\$2 100 el cual debe ser pagado a partir de febrero en amortizaciones constantes de US\$700 e intereses de US\$504 en febrero, US\$336 en marzo, y US\$168 en abril.
- el pago por impuestos por concepto de renta es del 2% de la utilidad disponible.

Para este ejemplo, antes de elaborar el presupuesto de efectivo, es necesario elaborar los presupuestos de ventas y cobros, ya que las ventas no se cobran el mismo mes en que se realizan, sino que se cobran un 60% en el mes que se realizan y el 40% restante al mes siguiente, y el presupuesto de efectivo muestra el efectivo que realmente ingresa o sale de la empresa.

### Presupuesto de ventas

	enero	febrero	marzo	abril
Unidades	300	330	363	399
Precio de venta	20	20	20	20
TOTAL	6000	6600	7260	7986

Nota: las ventas empiezan en 300 unidades en enero y luego tiene un aumento constante del 10%.

### Presupuesto de cobros

	enero	febrero	marzo	abril
Contado (60%)	3600	3960	4356	4791.60
Crédito a 30 días (40%)		2400	2640	2904
TOTAL	3600	6360	6996	7695.60

Nota: de las ventas de US\$6 000 hechas en enero, cobramos el 60% (US\$3 600) al contado y el 40% (US\$2 400) al crédito a 30 días; lo mismo para los demás meses.

Una vez elaborados los presupuestos de ventas y cobros, debemos elaborar los presupuestos de compras y pagos, ya que, igualmente, las compras no se pagan el mismo mes en que se realizan, sino que se pagan un 50% en el mes que se realizan y el 50% restante al mes siguiente.

**Presupuesto de compras**

	enero	febrero	marzo	abril
Unidades	310	341	375	413
Precio de compra	15	15	15	15
TOTAL	4650	5115	5626.50	6189.15

Nota: las compras empiezan en 310 unidades en enero y luego tienen un aumento constante del 10%.

**Presupuesto de pagos**

	enero	febrero	marzo	abril
Contado (50%)	2325	2557.50	2813.25	3094.58
Crédito a 30 días (50%)		2325	2557.50	2813.25
TOTAL	2325	4882.50	5370.75	5907.83

Nota: de las compras de US\$4 650 hechas en enero, pagamos el 50% (US\$2 325) al contado y el 50% restante (US\$ 2 325) al crédito al crédito a 30 días; lo mismo para los demás meses.

Una vez elaborados los presupuestos de compras y pagos, pasamos a elaborar el presupuesto operativo (estado de resultados proyectado), ya que es necesario determinar el monto que se debe pagar por concepto de impuestos.

**Presupuesto operativo**

	enero	febrero	marzo	abril
Ventas	6000	6600	7260	7986
Costo de ventas	4650	5115	5626.50	6189.15
UTILIDAD BRUTA	1350	1485	1633.50	1796.85
Gastos administrativos	250	250	250	250
Gastos de ventas	230	230	230	230
Depreciación	50	50	50	50
UTILIDAD OPERATIVA	820	955	1103.50	1266.85
Intereses		504	336	168
UTILIDAD ANTES DE IMP.	820	451	767.50	1098.85
Impuestos (2%)	16.40	9.02	15.35	21.98
UTILIDAD NETA	803.60	441.98	752.15	1076.87

Y, finalmente, asegurándonos de contar con toda la información necesaria, pasamos a elaborar el presupuesto de efectivo.

**Presupuesto de efectivo**

	enero	febrero	marzo	abril
INGRESOS				
Cuentas por cobrar	3600	6360	6996	7695.60
Préstamos	2100			
TOTAL INGRESOS	5700	6360	6996	7695.60
EGRESOS				
Cuentas por pagar	2325	4882.50	5370.75	5907.83
Gastos administrativos	250	250	250	250
Gastos de ventas	230	230	230	230
Pago de impuestos	16.40	9.02	15.35	21.98
TOTAL EGRESOS	2821.40	5371.52	5866.10	6409.80
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	2878.60	988.48	1129.90	1285.80
Amortización		700	700	700
Intereses		504	336	168
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	2878.60	-215.52	93.90	417.80



empreware

Software para realizar  
el análisis financiero  
de tu Negocio

DESCARGAR gratis

Etiquetas: [Conceptos](#), [Finanzas de empresa](#), [Paso a paso](#)

 Me gusta [Me gusta](#)

 1

Artículos relacionados:

[Cómo elaborar un flujo de caja](#)

[Los presupuestos de una empresa](#)

[Cómo hacer un presupuesto familiar](#)

[Cómo hacer un presupuesto personal](#)

[Cómo elaborar un estado de resultados](#)

[Cómo crear un logotipo efectivo](#)

*Publicado o actualizado: 05-03-2012*

## 95 Comentarios para "El presupuesto de efectivo"



**claribel:**

21 noviembre 2013 a las 16:14

me gustaria saber acerca del presupuesto de efectivo como herramienta en la planeacion y toma de decisiones de la gerencia financiera

[Responder »](#)



**alexis:**

9 noviembre 2013 a las 18:07

gracias por la informacion.

solo una duda, si el 60% de las ventas son al contado las cuales se reciben en el momento de la venta ¿por qué aparecen en el presupuesto de efectivo como cuentas por cobrar?

[Responder »](#)



**Arturo:**

10 noviembre 2013 a las 2:00

En cuentas por cobrar aparece el cobro al contado correspondiente al 60% de las ventas, pero también el cobro al crédito correspondiente al 40%. Espero que te ayude.

[Responder »](#)



**guci:**

24 septiembre 2013 a las 11:22

gracias por la informacion muy detalla y eso es lo importante cuando se investiga los detalles, recalco gracias por el aporte  
[Responder »](#)



César:

18 septiembre 2013 a las 10:34

muy buena información, me fue de utilidad. Gracias

[Responder »](#)

[« Comentarios previos](#)

## Publica un comentario

---

Tu nombre (requerido)

Tu email (no será publicado) (requerido)

Tu página web (opcional)

---