

# *Planeamiento y control presupuestario*



---

## Control Presupuestario

2° cuatrimestre 2011

# Control Presupuestario: conceptos

---

El control presupuestario como:

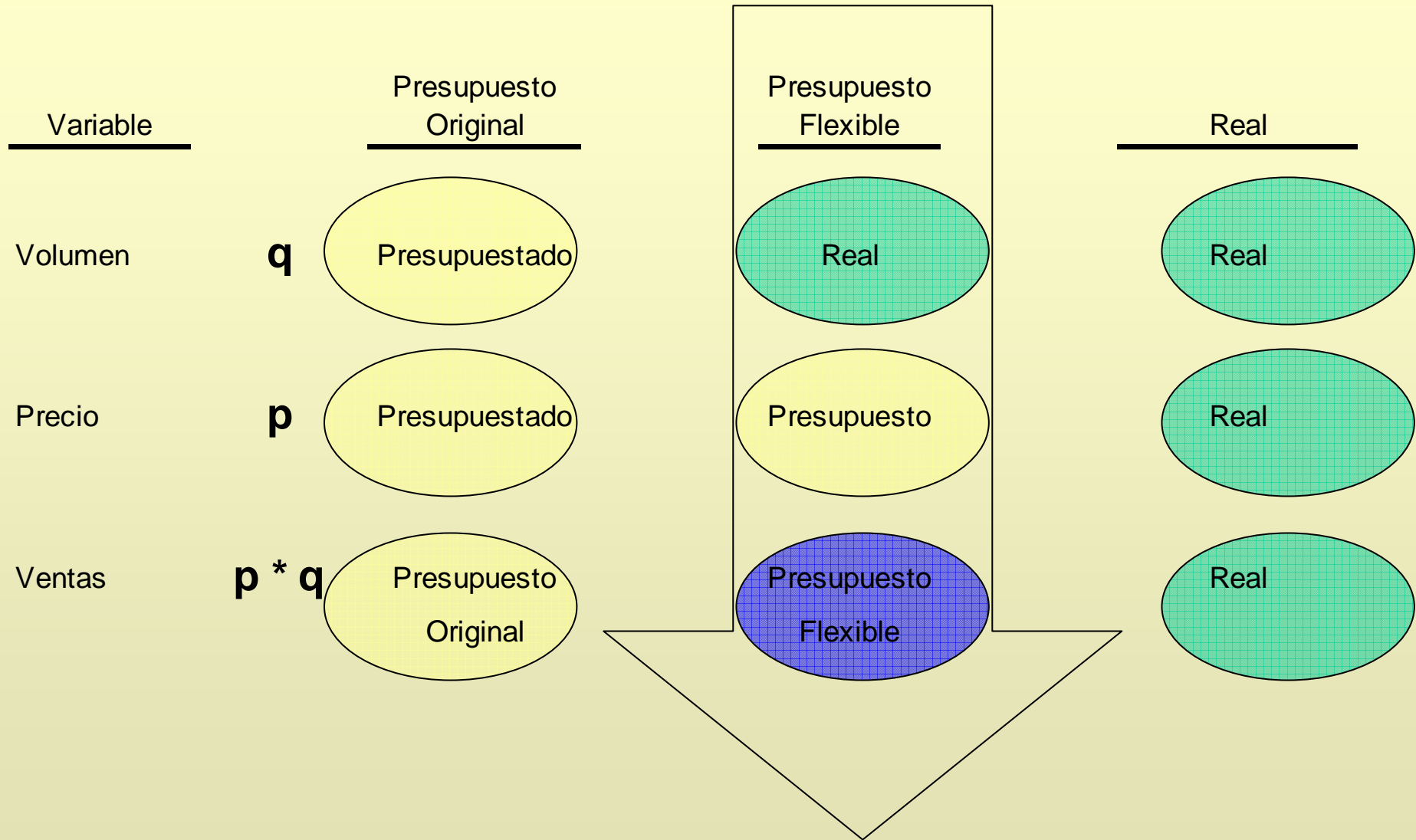
- Reafirmación del plan
- Reordenamiento de la tropa
- Oportunidad para corregir el rumbo

El análisis progresivo de variaciones. Enfoque en:

- lo importante y significativo
- lo que marca tendencias

Los presupuestos flexibles

# Presupuestos flexibles

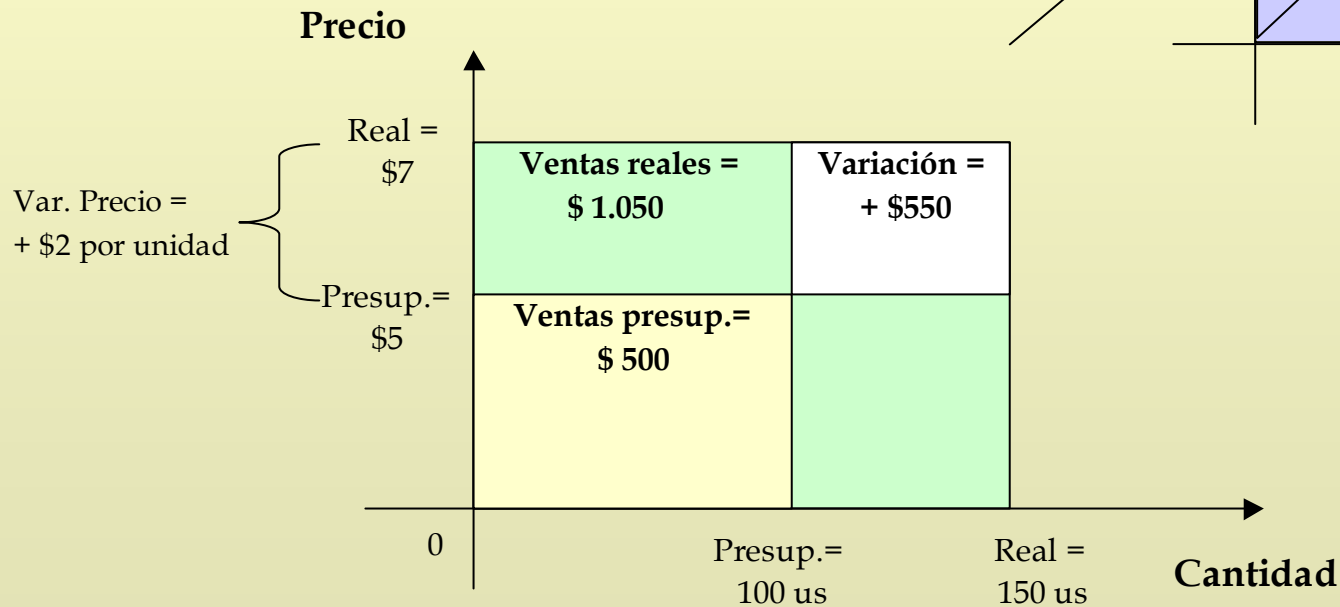
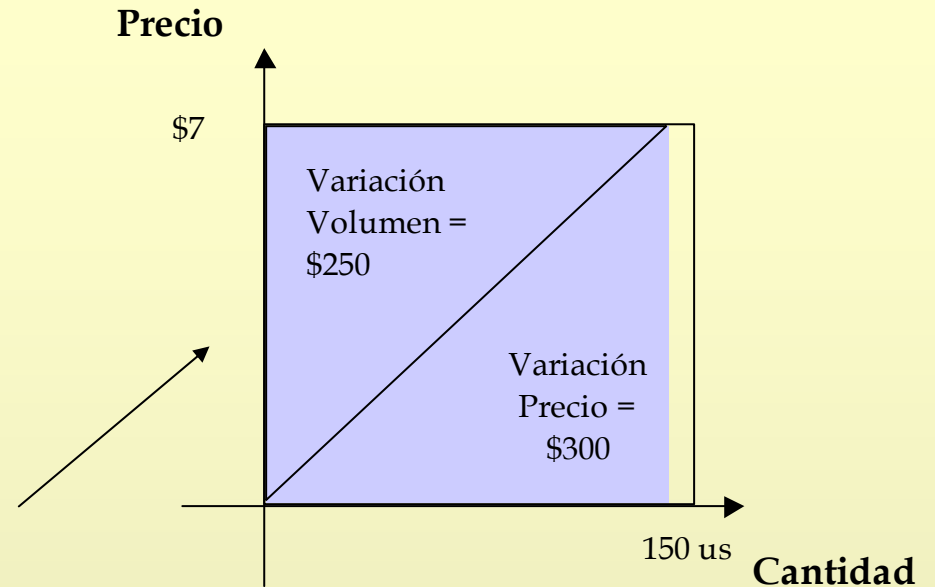


# Variaciones: gráficos

	Presup.	P. Flex.	Real
Volumen	100	150	150
Precio	5,0	5,0	7,0
Ventas \$	500	\$ 750	\$ 1.050

+ \$250 Variación Volumen	+ \$300 Variación Precio
---------------------------------	--------------------------------



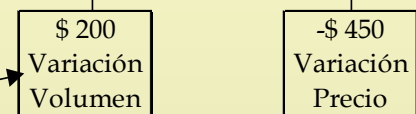
Var. Volumen =  
+ \$50 unidades

# Variaciones: Volumen y precio

				Presupuesto	Presupuesto Flexible	Real
<b>Ventas</b>	Volumen			1.000	900	900
	Precio venta			10,00	10,00	12,00
	Ventas			\$ 10.000	\$ 9.000	\$ 10.800
	Presupuesto	Real	Variación			
Volumen	1.000	900	-100			
Precio venta	10,00	12,00	2,00			
Ventas	\$ 10.000	\$ 10.800	-\$ 200			



				Presupuesto	Presupuesto Flexible	Real
<b>Costo variable</b>	Volumen			1.000	900	900
	Costo variable unitario			-2,00	-2,00	-2,50
	Costo variable			-\$ 2.000	-\$ 1.800	-\$ 2.250
	Presupuesto	Real	Variación			
Volumen	1.000	900	-100			
Costo variable unit	-2,00	-2,50	-0,50			
Ventas	-\$ 2.000	-\$ 2.250	\$ 50			



				Presupuesto	Presupuesto Flexible	Real
<b>Contribución marginal</b>	Volumen			1.000	900	900
	C.Marginal unitaria			8,00	8,00	9,50
	C.Marginal			\$ 8.000	\$ 7.200	\$ 8.550
	Presupuesto	Real	Variación			
Volumen	1.000	900	-100			
C.Marginal unitaria	8,00	9,50	1,50			
C.Marginal	\$ 8.000	\$ 8.550	-\$ 150			



# Variaciones: Mezcla de productos

				Pres. Orig.	Pre. Flex 1	Real
<b>Ventas</b>						
	<u>Presupuesto</u>	<u>Real</u>	<u>Variación</u>			
<b>Volumen</b>						
Televisores 21"	1.000	520	-480	1.000	520	520
Televisores 29"	20	500	480	20	500	500
<b>Total</b>	<b>1.020</b>	<b>1.020</b>	<b>-</b>	<b>1.020</b>	<b>1.020</b>	<b>1.020</b>
<b>Precio venta (\$/unidad)</b>						
Televisores 21"	600	600	-	600	600	600
Televisores 29"	2.000	2.000	-	2.000	2.000	2.000
<b>Ventas (\$)</b>						
Televisores 21"	\$ 600.000	\$ 312.000	\$ -288.000	\$ 600.000	\$ 312.000	\$ 312.000
Televisores 29"	\$ 40.000	\$ 1.000.000	\$ 960.000	\$ 40.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>Total</b>	<b>\$ 640.000</b>	<b>\$ 1.312.000</b>	<b>\$ 672.000</b>	<b>\$ 640.000</b>	<b>\$ 1.312.000</b>	<b>\$ 1.312.000</b>
<b>Precio de venta promedio Mezcla</b>	\$ 627,45	\$ 1.286,27	\$ 658,82			
Televisores 21"	98,0%	51,0%	-47,1%			
Televisores 29"	2,0%	49,0%	47,1%			
				<b>Volumen</b>	<b>Pre. Flex 2</b>	<b>Pre. Flex 1</b>
				<b>Total</b>	1.020	1.020
				<b>Mezcla</b>		
				Televisores 21"	98%	51%
				Televisores 29"	2%	49%
				<b>Precio venta (\$/unidad)</b>		
				Televisores 21"	600	600
				Televisores 29"	2.000	2.000
				<b>Ventas (\$)</b>		
				Televisores 21"	\$ 600.000	\$ 312.000
				Televisores 29"	\$ 40.000	\$ 1.000.000
				<b>Total</b>	<b>\$ 640.000</b>	<b>\$ 1.312.000</b>

	\$ 672.000	\$ 0
	Var. Vol.	Var. Precio

	\$ 0	\$ 672.000
	Var. Vol. puro	Variación Mezcla

# Variaciones: Conceptos

---

- Los presupuestos flexibles son “cuñas” que particionan la variación, separando los distintos conceptos incluidos en la variación
- Ayudan a limitar la responsabilidad, separando la gestión del responsable sobre las variables controladas de las diferencias surgidas en las variables no controlables
- El presupuesto ó el presupuesto flexible con mayor cantidad de variables presupuestadas es la base de comparación
- El signo de las variaciones está determinado por la base. Cuidado con el signo de las variaciones en costos y gastos
- Arbol de variaciones
- Conciliación de resultados