

**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
CÁTEDRA CONTABILIDAD DE COSTOS**

CONTABILIDAD DE COSTOS II



TEMA 4: SISTEMAS DE COSTOS ESTIMADOS

Prof. Marysela C. Morillo Moreno

¿Qué es un Presupuesto ?

Según Horngren (1993) un presupuesto es la expresión formal, cuantitativa de los planes de un individuo, empresa u organización, que proporcionan un punto de referencia para medir el desempeño real.

La presupuestación es un medio para coordinar la inteligencia en una organización en un plan de acción que guiará la marcha futura del negocio. (Oceano/Centrum, 2001)





Ventajas del Presupuesto:

Según Sáez, Fernández y Gutierrez (2004):

Instrumento de planificación. El proceso de presupuestación, proporciona conocimientos de la organización, de sus distintas posibilidades de actuación y de los medios alternos para acometer su actividad futura.

¿Se está preparado para fabricar un nuevo producto? ¿Se podrá distribuir?

¿Cuánta materia prima se necesitará? ¿Qué maquinaria se requiere?

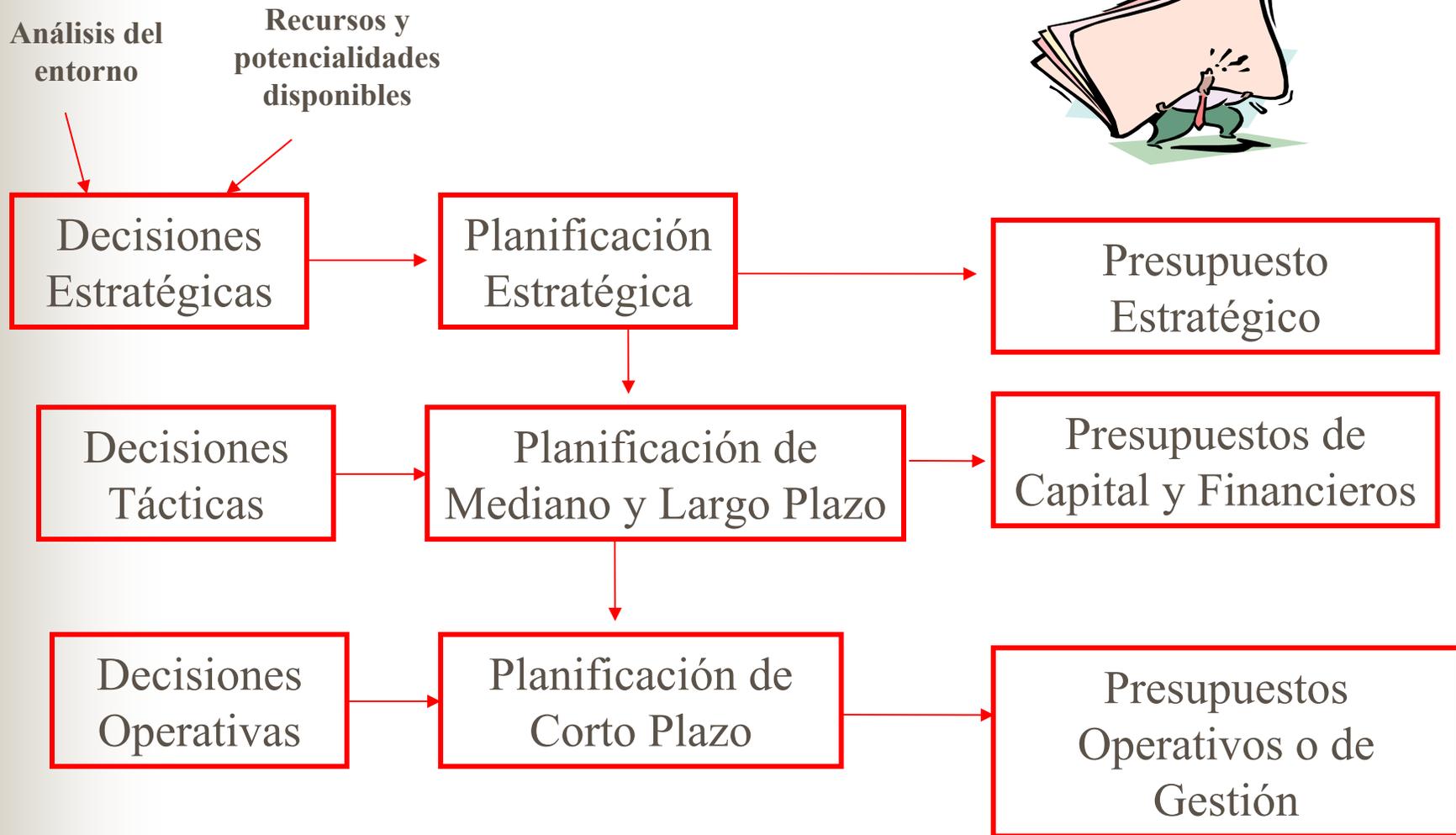
¿Qué personal se requiere? ¿cuánto se le podrá pagar? ¿Por cuántas horas?

Herramienta de Control. Como un dispositivo automático que advierta cuando se desvía de la trayectoria o camino marcado en la planificación.

Cauce adecuado para delegar autoridad y exigir responsabilidades. Como instrumento motivador de los responsables de las unidades orgánicas, además exige un proceso de reflexión, razonamiento y coordinación.

Transmisor de información. Sobre la planeación para el control y la toma de decisiones, dependiendo de lo oportuna, adecuada y relevante de la misma.

Tipos de Presupuestos:



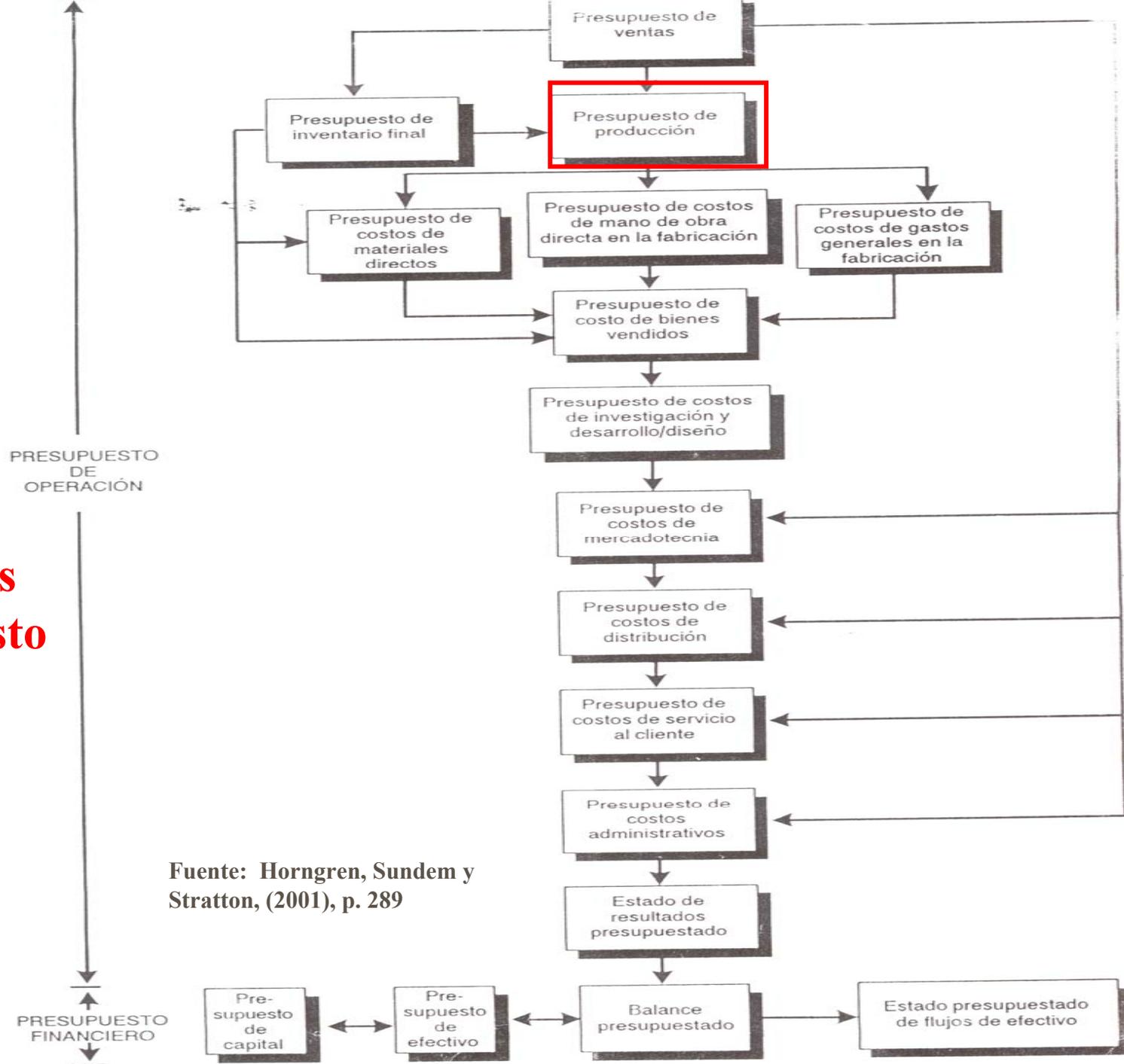
El **Presupuesto Estratégico**. Expresa los objetivos fundamentales básicos o estratégicos de la organización, junto con los medios o actuación para conseguirlos.

El **Presupuesto de Capital y Financieros**. Indica las inversiones que debe hacer la empresa en instalaciones, equipos y demás inversiones de largo plazo para el cumplimiento de los objetivos propuestos, así como para alcanzar los resultados y la posición financiera establecida en los presupuestos de largo plazo. Genera estados financieros proyectados para períodos entre 5 y 10 años

El **Presupuesto de Operación**. Son los requeridos para la toma de decisiones a corto plazo (Sáez, y otros 2004) y expresa de forma cuantitativa los planes de todas las sub unidades para el primer año de operaciones del plan de largo plazo, por tanto incluye proyecciones de las operaciones de la empresa (presupuesto de ventas, compras, costo de producción, gastos administrativos y de ventas). Se enfoca en el Estado de Resultados y las cédulas que lo sustentan.

Presupuesto Maestro. Expresa en términos cuantitativos las vmetas de venta, la actividad causante del costo, las compras, la producción, las utilidades, la posición de efectivo y de capital en el costo plazo. Presenta dos componentes el **Presupuestos Operativo** y el **Presupuesto Financiero** (presupuesto de capital, de efectivo y del balance general).

Componentes de Presupuesto Maestro



Fuente: Horngren, Sundem y Stratton, (2001), p. 289



Características del Presupuesto Operativo:

- 1) Se encuadra en el contexto de la toma de decisiones a corto plazo.
- 2) Su materialización abarca los medios y objetivo de todos los centros de actividad específicos (centro de producción, de marketing, de compras, investigación, etc.)
- 3) Debe posibilitar a las decisiones la disposición de información suficiente con la que acometer sus tareas en todo el ciclo de operación de la empresa.
- 4) Se debe ajustar a ciertos requerimientos:
 - Comprender todas las actividades operativas de la empresa o ciclo de explotación de la actividad normal de la empresa.
 - Representa la actuación futura de la organización (ingresos, costos y demás acciones predeterminadas).
 - Suelen comprender un horizonte temporal de un año, ejercicio económico, expresado los conceptos que lo conforman en periodos de menos duración (meses, semestres, etc.)
 - La información debe expresarse en términos cuantitativos (unidades físicas o monetarias)

Tipos de Presupuestos Operativos:

Según Sáez, Fernández y Gutiérrez (2004), los presupuestos operativos pueden ser observados desde distintos ángulos:

De acuerdo al periodo temporal:

Presupuestos estancados.
Presupuestos progresivos o rotativos.



Según la introducción de modificaciones:

Presupuesto único.
Presupuesto revisado.



De acuerdo a los objetivos realmente alcanzados:

Presupuestos estáticos o fijo.
Presupuestos flexibles o variables.

Presupuesto Estático y Presupuesto Flexible

Presupuestos Estáticos, estima los ingresos y costos relacionados con un solo volumen de actividad y no admite ajuste aún cuando el volumen real de actividad sea distinto al planeado (Gayle, 1999)

Son los diseñados para un nivel fijo de actividad o un solo objetivo de ventas (Horngren 1993).

Muestra los resultados esperados de un centro de responsabilidad únicamente para un nivel de actividad, y una vez diseñado el mismo, no se cambia, aunque haya cambios en actividad (Warren y otros, 2000)



Características del Presupuesto Estático o Fijo

Son apropiados sólo cuando la empresa puede estimar su volumen de operaciones dentro de límites estrechos (Gayle, 1999).

Generalmente son pocas las empresas que pueden estimar su volumen de operaciones con elevado grado de certeza por cuanto, este presupuesto es un tanto inadecuado o poco usado para evaluar resultados (Gayle, 1999)



Desventajas del Presupuesto Estático o Fijo:

- No se ajustan a diversos niveles de actividad de actividad.
- Dificulta la interpretación de resultados de las operaciones, al involucrar desviaciones o variaciones derivadas de múltiples causas (nivel de actividad, comportamiento de costos variables y fijos y precios de venta) .





Presupuesto flexible o variable es el diseñado desde cualquier nivel de actividad, proporcionando una base dinámica que se iguala de forma automática a los cambios de actividad y otras actividades, por ello es una base o punto de referencia útil (Horngren, 2001).

Muestra los resultados esperados de un centro de responsabilidad respecto a múltiples niveles de actividad (Warren y otros, 2000)

Características del Presupuesto Flexible

El Presupuesto Flexible se basa en los mismos supuestos y formatos del presupuesto maestro (estático), pero combinándolos con los cambios que implican las variaciones del nivel de ventas o actividades (Horngren 1993).

La necesidad de uso de los presupuestos flexibles obedece a que las discrepancias (variaciones) entre los resultados reales y los presupuestados se deben a causas distintas.

La evaluación del desempeño a partir del presupuesto flexible se realiza al calcular y analizar las variaciones de volumen y de presupuesto flexible, (Horngren 1993) .

Ventajas del Presupuesto Flexible o Variable:

Útiles para estimar y controlar los costos del producto y los costos del periodo.

Facilita la evaluación de la gestión de costos y la fijación de precios por unidad, en cuanto a su eficiencia.

Es mucho más útil y exacto que el presupuesto estático, al ajustarse al nivel de actividad deseado.

La presupuestación flexible son útiles para determinar la eficiencia de las operaciones, dado que elimina las variaciones ocasionadas por el nivel o volumen de actividad al ajustarse al nivel de actividad real (Gayle, 1999)



Variación de presupuesto.

Diferencia entre el presupuesto flexible y los resultados reales



Cambios en los precios unitarios de ventas, y en los costos variables y fijos totales

Refleja la eficiencia de la empresa en el uso de sus recursos

Variación Volumen

Diferencia entre el presupuesto estático y el flexible

Cambio del nivel de actividad (ventas de un menor o mayor número de unidades) y no a control de costos

Refleja la eficacia en el logro de objetivos.

NIVEL DE ACTIVIDAD Y COSTOS ESTIMADOS E INCURRIDOS

Número de suscriptores: Estimados = 50.000 líneas (Tarifa = Bs. 25.000)
 Reales = 56.000 líneas (Tarifa = Bs. 23.000)

Costos y gastos estimados:

Arrendamiento (Costo fijo)	Bs. 5.000.000
Gastos Administrativos (Costos fijos)	Bs.10.000.000
Gastos de marketing (Costos fijos)	Bs.10.000.000
Materiales y mano de obra directa	Bs. 5.000/lin.
Gastos de fabricación	Bs. 8.000/lin.
Gastos Administrativos	Bs. 1.000/lin.

Costos y gastos reales:

Arrendamiento (Costo fijo)	Bs. 6.000.000
Gastos Administrativos (Costos fijos)	Bs.9.500.000
Gastos de marketing (Costos fijos)	Bs. 9.000.000
Materiales y mano de obra directa	Bs. 7.000/lin.
Gastos de fabricación	Bs. 6.000/lin.
Gastos Administrativos	Bs. 900/lin.





	PRESUPUESTO ESTÁTICO		RESULTADOS REALES
Unidades	50.000		56.000
Ventas	1.250.000.000,00	-F-	1.288.000.000,00
 <u>Costos Variables:</u>			
Materiales y mano de obra	250.000.000,00	-D-	392.000.000,00
Gastos de fabricación variables	400.000.000,00	-F-	336.000.000,00
Gastos adm. Variables	<u>50.000.000,00</u>	-D-	<u>50.400.000,00</u>
Total Costos Variables:	700.000.000,00	-D-	778.400.000,00
 <u>Costos Fijos:</u>			
Arrendamiento	5.000.000,00	-D-	6.000.000,00
Depreciaciones de equipos	10.000.000,00	-F-	9.500.000,00
Gastos Adm. Fijos	<u>10.000.000,00</u>	-F-	<u>9.000.000,00</u>
Total Costos Fijos:	25.000.000,00	-F-	24.500.000,00
UTILIDAD	525.000.000,00		485.100.000,00



-F- : Variación favorable
 -D- : Variación desfavorable

**Variación Total
 Desfavorable**

Bs. 39.900.000,00

BIBLIOGRAFÍA

HORNGREN, Charles T. (1993). Contabilidad de Costos. Un enfoque de Gerencia. Prentice - Hall Hispanoamericana, S.A. México.

GAYLE Rayburn, Letricia (1999), Contabilidad y Admnsitración de Costos. 6ta. Edición. México: MsGraw Hill.

WARREN, Reeve y Fess. (2001). Contabilidad Administrativa. 6ta. Edición. México: International Thomson Editores.

SÁEZ, Fenandez y Gutierrez. (2004). Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión. 2da. Edición. Volumen II. España: McGraw Hill.

HORNGRE, Sundem y Stratton. (2001). Introducción a la Contabilidad Administrativa. 11ma. Edición. México: Editorial Prentice Hall.