

PRESUPUESTOS

Presupuestos

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y en términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas.

Presupuestos

- Planear gastos futuros
- Muestra el curso que debe de seguir una empresa al señalar los planes del negocio en términos financieros

Funciones

- Se relaciona con el control financiero de la organización
- Descubrir que es lo que se está haciendo
- Verificar logros y remediar diferencias.
- Desempeña roles preventivos como correctivos

Objetivos

- Planear integral y sistemáticamente todas las actividades.
- Fijar responsabilidades
- Comparar resultados reales con la metas establecidas

Elaboración

- Es necesario:
- Planeación: Metas
- Dirección: Acciones
- Control: Comparación

Planeación

- Conjunto de metas para guiar y enfocar las acciones individuales y de grupo.
- Mejora la toma de decisiones.
- Se elaboran presupuestos.
- Motivación.

Dirección

- Dirigir y coordinar las operaciones a fin de alcanzar las metas propuestas
- El Presupuesto es una forma de dirigir y coordinar las actividades y unidades de una empresa.

Control

- Desempeño real de una operación comparado con las metas planeadas.
- Comparar los resultados reales ayuda a prevenir los gastos no planeados.

Comportamiento Humano

- En la elaboración de un presupuesto interviene el factor humano, por lo que se puede presentar lo siguiente:
- La meta del presupuesto es difícil de alcanzar.
- La meta del presupuesto es fácil de alcanzar.
- La meta del presupuesto esta en conflicto con el objetivo de la empresa.

Difícil de Alcanzar

- Desaliento.
- Se debe de buscar lo razonable.
- Oportunidad del personal de participar en su elaboración.

Fácil de Alcanzar

- Exceso presupuestario.
- Mentalidad de “gástalo o pírdelo”
- No es positivo para la empresa

Presupuesto vs. Objetivo

- El interés del individuo es diferente al objetivo de la empresa.
- Conflicto entre departamentos
- Se evita: Si las metas son perfectamente definidas y con la participación de todas las áreas involucradas.

Presupuesto Base Cero

- Método en donde los gerentes estiman las operaciones como si la empresa fuera iniciando.
- Ventaja: cada año se adopta una visión nueva
- Desventaja: ???????

Presupuesto Estático.

- Resultados esperados para un nivel de actividad
- No se modifica aunque cambie la actividad.
- Problema: No se ajusta a los cambios en los niveles de actividad.

Presupuesto Flexible

- Resultados esperados para varios niveles de actividad.
- Se identifican niveles de actividad relevantes.
- Se puede aplicar un mejor control.

Presupuesto Maestro

- Estados de Resultados.
- Ventas
- Producción
- Compras
- M. O. D.

- Gastos Indirectos
- Gastos de Venta y Administración.

Presupuesto de Ventas

- Ventas estimadas
- Precio de venta unitario.
- Afectan: Publicidad
- Condiciones económicas
- A pocas

Presupuesto de Producción

- Unidades esperadas que serán vendidas
- (+) Unidades deseadas en el inventario final
- (-) Unidades estimadas en el inventario inicial
- (=) Total de unidades que serán producidas

Presupuesto de Compras

- Material requerido para la producción
- (+) Inventario Final deseado de materiales
- (-) Inventario Inicial de materiales estimados
- (=) Materiales directos por comprar.

Presupuesto de M. de O.

- Tiene relación con presupuesto de producción
- Depende de que se fabrica y número de unidades.

Presupuesto de Gastos Indirectos

- Se relacionan por departamentos.
- Costos fijos y variables.

Presupuesto de Gastos de Venta y Administración

- Relación con el presupuesto de Venta
- Publicidad, arrendamiento, salarios, etc.
- Suministros de oficina.

Presupuestos en el tiempo

- A corto plazo: Ciclo de operaciones de un año; países con economías inflacionarias.
- A largo plazo: Corresponden a planes que adoptan los estados y grandes empresas.

Motivo de Fracaso

- Cuando solo se estudian cifras convencionales sin considerar antecedentes y causas de resultados.
- No está definida la responsabilidad de cada área.
- No existe coordinación en las áreas.

- No existe un sistema contable que genere confianza