

# Bloque 3: Control

## Presupuestario y Variaciones

La importancia del seguimiento y control presupuestario.

- ☐ Permite evaluar si la empresa está cumpliendo sus objetivos financieros.
- ☐ Identifica problemas y desviaciones a tiempo para tomar medidas correctivas.
- ☐ Facilita la mejora continua en la gestión financiera.
- ☐ Proporciona información valiosa para la toma de decisiones futuras.

# Análisis de variaciones: Causas y acciones correctivas.

**Variación:** Diferencia entre el presupuesto original y el resultado real.

## Causas:

- ☐ Errores en la estimación inicial.
- ☐ Cambios en las condiciones del mercado.
- ☐ Ineficiencias en la producción o ventas.
- ☐ Problemas internos (falta de personal, averías, etc.).

## Acciones correctivas:

- ☐ Ajustar precios o promociones.
- ☐ Reducir costos.
- ☐ Mejorar la eficiencia operativa.
- ☐ Modificar el presupuesto para reflejar nuevas condiciones.

# **Presupuesto flexible vs. presupuesto estático: Ventajas y aplicaciones.**

**Presupuesto estático:** Se basa en un único nivel de actividad y no se ajusta a los cambios reales en el volumen.

**Presupuesto flexible:** Se ajusta a los cambios en el nivel de actividad, permitiendo una mejor comparación entre lo presupuestado y lo real.

# Ventajas del presupuesto flexible:

- ☐ Análisis más preciso de las variaciones, separando las desviaciones en volumen de las desviaciones en precio.
- ☐ Permite una mejor evaluación del desempeño de los responsables de cada área.
- ☐ Facilita la toma de decisiones más informadas.

# Actividad

Análisis de variaciones en un presupuesto y propuesta de acciones.

**Ejemplo (continuando con las camisetas):**

**Presupuesto Estático** (ventas): 200 camisetas, \$5.000.000 ingresos

**Real:** 180 camisetas vendidas, \$4.500.000 ingresos

## **Variación:**

**Ventas:**  $\$4.500.000 - 5000.000 = -5000.000$   
(Desfavorable)

**Cantidad:**  $180 - 200 = -20$  camisetas  
(Desfavorable)

**Análisis:** Se vendieron menos camisetas de lo esperado, lo que generó una disminución en los ingresos.

### Propuesta de acciones:

- ☐ Investigar las razones de la caída en las ventas (¿precio alto?, ¿falta de marketing?, etc.).
- ☐ Considerar una estrategia de promoción para aumentar las ventas.
- ☐ Si el problema es el precio, evaluar reducirlo, pero calcular el impacto en la utilidad.