



## I. INFORMACIÓN GENERAL

<b>CURSO</b>	:	Costos y Presupuestos
<b>CÓDIGO</b>	:	CM28
<b>CICLO</b>	:	201602
<b>CUERPO ACADÉMICO</b>	:	<b>Calvo Cordova, Juan Fernando</b> <b>Mena Velásquez, Natalí Mónica</b> <b>Watanabe Rivera, Lisseth</b> <b>Yarlequé Wong, Victor</b>
<b>CRÉDITOS</b>	:	3
<b>SEMANAS</b>	:	16
<b>HORAS</b>	:	2 H (Práctica) Semanal /2 H (Teoría) Semanal
<b>ÁREA O CARRERA</b>	:	Comunicacion y Marketing

## II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

## III. INTRODUCCIÓN

Curso general en la carrera de Comunicación y Marketing, de carácter teórico-práctico, dirigido a los estudiantes de cuarto ciclo, que busca desarrollar la competencia general de razonamiento cuantitativo y la competencia específica de gestión comercial y de marketing.

El curso de Costos y Presupuestos brinda al estudiante las herramientas necesarias para entender el comportamiento de los costos e interpretar el lenguaje de los mismos con el fin de contribuir en la gestión de la empresa, resaltando la importancia del planeamiento y control a través de la elaboración de presupuestos.

## IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el estudiante identifica y aplica métodos de costeo a fin de gestionar con eficacia los recursos de una empresa de consumo masivo o de servicios.

## V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

### UNIDAD N°: 1 COSTOS: IDENTIFICACIÓN E IMPACTO EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

#### LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante identifica los componentes del costo de un producto o servicio y analiza el impacto que se generan en la gestión empresarial.

#### TEMARIO

- Diferencia entre costo, gasto, pérdida y pago.

- Objeto de costos. Elementos del costo.
- Clasificación de los costos y gastos: Costos directos, costos indirectos, costos y gastos fijos, costos y gastos variables y los gastos operativos.
- Factores que influyen en la clasificación de los costos. El objeto de costo.
- Análisis de las variaciones del costo variable y del costo fijo en función a la producción y a las ventas.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semana 1

**UNIDAD N°: 2 ANÁLISIS COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD.**

**LOGRO**

Al finalizar la unidad, el estudiante utiliza la relación costo, volumen y utilidad simulando diferentes escenarios para evaluar las mejores alternativas y optimizar los resultados de la empresa.

**TEMARIO**

- Costos fijos, costos variables y margen de contribución.
- Análisis costo, volumen y utilidad.
- Razón del margen de contribución.
- Punto de equilibrio, margen de seguridad, grado de apalancamiento operativo.
- Volumen de ventas en unidades y en soles.
- Decisiones comerciales e impacto en la rentabilidad.
- Análisis de sensibilidad del punto de equilibrio en base a un solo producto y en función a la razón del margen de contribución.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semana 2 y 3

**UNIDAD N°: 3 MEZCLA DE PRODUCTOS Y ALTERNATIVAS.**

**LOGRO**

Al finalizar la unidad, el estudiante utiliza la relación costo, volumen y utilidad para una mezcla de productos y evalúa la mejor alternativa para maximizar la rentabilidad de la empresa.

**TEMARIO**

- Margen de contribución por productos.
- Alternativas de decisión para maximizar la rentabilidad de la empresa.
- Análisis de sensibilidad.
- Participación en ventas.
- Mezcla de ventas y de productos.
- Determinación del punto de equilibrio para una mezcla de productos.
- Objetivos de ventas para maximizar la rentabilidad en una mezcla de productos.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semana 4 y 5

**UNIDAD N°: 4 INGRESOS Y COSTOS RELEVANTES-TOMA DE DECISIONES.**

**LOGRO**

Al finalizar la unidad, el estudiante utiliza la información relevante en la toma de decisiones gerenciales con responsabilidad.

**TEMARIO**

- Ingresos y costos relevantes.
- Mezcla de productos con restricciones o factor limitante
- Toma de decisiones en base al margen de contribución total.
- Casos de pedidos especiales.
- Influencias en las decisiones de fijación de precios.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semana 6

**UNIDAD N°: 5 ESTRUCTURA DE COSTOS, ESTADO DE RESULTADOS Y COSTOS POR ORDENES DE TRABAJO.**

**LOGRO**

Al finalizar la unidad, el estudiante elabora correctamente la estructura de costos de una empresa comercial, de consumo masivo y de servicios y analiza los resultados para optimizar la rentabilidad de la empresa.

**TEMARIO**

- Costeo real en empresas comerciales y de servicios.
- Componentes del costo en una empresa comercial y de servicios.
- Costos comerciales y costos de servicios.
- Determinación del costo de ventas y del costo del servicio.
- Estructura de costos en una empresa comercial, de consumo masivo y de servicios.
- Análisis de rentabilidad: Análisis e interpretación del margen bruto, margen operativo y margen neto.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semana 7

**UNIDAD N°: 6 COSTOS POR ORDENES DE TRABAJO.**

**LOGRO**

Al finalizar la unidad, el estudiante elabora correctamente la estructura de costos por órdenes de trabajo de empresas industriales y de servicios y analiza la rentabilidad de cada orden de trabajo o de servicio para tomar decisiones con responsabilidad.

**TEMARIO**

- Costeo Real en una empresa industrial: Costo de los materiales directos.
- Método de valorización promedio ponderado y costo de la mano de obra directa.
- Variables que intervienen en el costo de la MOD.
- Costos indirectos de fabricación.
- Costeo Normal.
- Bases de asignación de los costos indirectos de fabricación.
- Asignación de los costos indirectos de fabricación y de los costos indirectos del servicio.
- Costo de producción y costo del servicio.
- Costos por órdenes de trabajo aplicados a empresas industriales y de servicios.
- Análisis de rentabilidad de las órdenes de trabajo.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semana 9, 10 y 11

**UNIDAD N°: 7 PRESUPUESTOS: COMERCIAL, OPERATIVO Y FINANCIERO.****LOGRO**

Al finalizar la unidad, el estudiante elabora los presupuestos comerciales considerando variables de carácter operativo y financiero, valorando su importancia en la toma de decisiones.

**TEMARIO**

- Definición de los tipos de presupuestos.
- Variables externas e internas a tener en cuenta en el presupuesto de ventas.
- Presupuesto de ventas por sucursales o unidades de negocios.
- Políticas de créditos y cobranzas.
- Presupuesto de compras y política de pagos.
- Variables de gastos operativos.
- Flujo de caja.
- Estado de resultados proyectado.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

Semana 12, 13, 14 y 15

**VI. METODOLOGÍA**

El curso se desarrollará semanalmente en 2 sesiones de 2 horas cada una. La metodología a utilizarse será la simulación, evaluación, exposiciones, dinámica de grupo y análisis de casos. Se dará énfasis al desarrollo de ejercicios y casos en clase, tanto en forma individual como en equipos de trabajo. Se asignarán casos a resolver fuera de aula y controles de lectura respecto a los temas a trabajar en clase.

Los ejercicios y casos prácticos estarán enfocados a diferentes tipos de empresas con énfasis en las empresas comerciales y de servicios, en cuanto a las estructuras de costos y los diferentes tipos de presupuestos.

La evaluación se realizará mediante las siguientes modalidades:

- Dos practicas calificadas, donde se propondrán casos para que sean desarrollados por el estudiante de manera individual usando los conocimientos vistos hasta la fecha.
- Una evaluación parcial, será escrita e individual y evaluará lo desarrollado hasta la fecha.
- Un trabajo, en donde el estudiante tendrá que analizar la estructura de costos de una empresa y elaborar el presupuesto comercial, operativo y financiero.
- Promedio de controles de lectura, serán cuatro en total y se basarán en la bibliografía básica para el curso.
- Una evaluación final, será escrita e individual y evaluará lo desarrollado hasta la fecha.

El curso trabajará con dos aplicaciones: Slide Shark y Pocket.

## VII. EVALUACIÓN

### FÓRMULA

15% (PC1) + 20% (EA1) + 15% (PC2) + 15% (TB1) + 10% (CC1) + 25% (EB1)

TIPO DE NOTA	PESO %
PC - PRÁCTICAS PC	15
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	20
PC - PRÁCTICAS PC	15
TB - TRABAJO	15
CC - PROMEDIO DE CONTROLES	10
EB - EVALUACIÓN FINAL	25

## VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
PC	PRÁCTICAS PC	1	Semana 5	Evaluación individual. Evalúa las unidades 1 y 2.	SÍ
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	Semana 8	Evaluación parcial individual y escrita sobre los temas correspondientes a las unidades 1, 2 y 3.	SÍ
PC	PRÁCTICAS PC	2	Semana 12	Evaluación individual. Evalúa las unidades 4 y 5.	SÍ
TB	TRABAJO	1	Semana 15	El cual se dividirá en trabajo escrito (evaluación grupal) y exposición (evaluación individual).	NO
CC	PROMEDIO DE CONTROLES	1	Semana 15	Promedio de los 4 controles tomados en clase de manera individual. Se basarán en la bibliografía básica para el curso.	NO
EB	EVALUACIÓN FINAL	1	Semana 16	Evaluación individual y escrita sobre los temas correspondientes a todas las unidades del curso.	SÍ

## IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

### BÁSICA

HORNGREN Charles T.Datar, Srikant M. y RAJAN, Madhav V. (2012) Contabilidad de costos : un enfoque gerencial. México, D.F. : Pearson Educación.

(657.42 HORN 2012)

### RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

RIVERO ZANATTA, Juan Paulo (2013) Costos y presupuestos : reto de todos los días. Lima : UPC, Fondo Editorial.

(658.1552 RIVE)

TORRES SALINAS, Aldo S. Escalante de la O, Mónica (2010) Contabilidad de costos : análisis para la toma de decisiones. México D.F. : McGraw-Hill.  
(657.42 TORR 2010)

WELSCH, Glenn A. y VÁSQUEZ PRADA GUTIÉRREZ, Julián (2005) Presupuestos : planificación y control. Naucalpan de Juárez : Pearson Educación.  
(658.154 WELS 2005)