

UNIDAD I

CONTABILIDAD FINANCIERA Y CONTABILIDAD DE GESTIÓN

Modelo 1.1.1:

Una empresa fue instalada a principios de año para desarrollar, fabricar y vender un nuevo producto. Sus propietarios aportaron un capital de \$ 1.500 en efectivo y, durante el año los fondos aportados fueron usados así: \$ 250 en la adquisición de materia prima, mano de obra y otros factores necesarios para fabricar los productos que ahora están listos para la venta, \$ 400 en actividades de investigación y desarrollo del producto, \$ 100 en publicidad y \$ 200 en gastos administrativos y generales.

Por consiguiente, al fin del ejercicio la empresa cuenta con \$ 550 en su Caja y los productos elaborados en stock, listos para la venta.

La empresa está preparada para comenzar a vender el producto durante el primer mes del año siguiente y todo indica que el mercado excederá la capacidad de fabricación de la compañía.

El valor neto de realización de los productos fabricados es de \$ 1.000.

La empresa preparó cinco juegos de Estados Contables, cada uno basado en distintos criterios de interpretación de la realidad económica.

Del artículo "Qué piensa y sugiere un empresario sobre los principios de Contabilidad" de Thomas A. Murphy, Presidente de la General Motors Corporation, publicado en Administración de Empresas, tomo XI.

Adaptado para la asignatura Costos y Gestión.

UNIDAD II
CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Modelo 2.1.1

Clasificar los siguientes costos:

Columna 1: según su naturaleza

Columna 2: según la función a la que pertenece

Columna 3: según su impacto financiero

Columna 4: según el uso de la potencialidad de los factores productivos

Columna 5: según la naturaleza del devengamiento

Columna 6: según su vinculación con el nivel de actividad

Columna 7: según su vinculación con el objeto de costo (producto)

Columna 8: según su vinculación con el objeto de costo (departamento o sector)

DESCRIPCIÓN DEL COSTO		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Jornales Obreros de una fábrica textil que atienden un telar en el cual se tejen diversas telas sin medir especialmente el tiempo dedicado a cada una								
2	Energía empleada como fuerza motriz para funcionamiento de las máquinas								
3	Depreciación de máquinas y equipos								
4	Sueldo del Gerente de Producción								
5	Consumo de combustible por los camiones que distribuyen al domicilio de los clientes los productos vendidos								
6	Consumo de combustible para el funcionamiento de la caldera que suministra calefacción a las oficinas de administración								
7	Aceite y grasa insumidos en el mantenimiento de maquinarias								
8	Salario de obreros torneros que trabajan en la fabricación de piezas. El tiempo empleado en la fabricación de c/ lote de una misma pieza se mide expresamente								
9	Fletes de empresas de transporte por el acarreo de materias primas desde el domicilio del proveedor hasta la fábrica								
10	Insumo de naranjas en el proceso productivo de una fábrica de jugo de naranjas								
11	Comisiones ganadas por los vendedores								
12	Leyes sociales sobre los salarios de los vendedores								
13	Impuesto a los Ingresos Brutos								
14	Pérdida por créditos Incobrables								
15	Alquileres del local del taller								
16	Energía eléctrica empleada en el alumbrado general de toda la empresa								
17	Depreciación de los muebles de las oficinas del sector de ventas								
18	Sueldo del gerente general								
19	Valor presunto de alquiler de un inmueble de propiedad de la empresa, empleado como galpón de fábrica								
20	Cola, tachuelas, etc, empleadas en el tapizado de sillas de distinto tipo en una fábrica de muebles								
21	Pago a un proveedor de una factura por mercadería comprada el mes pasado								

Modelo 2.1.1 (cont.)

Sugerencia de abreviaturas

Sugerencia de abreviaturas

Columna 1:

M : Materiales
CL : Costo Laboral
OC: Otros Costos

Columna 2:

Principales

Adq : Adquisición
P : Producción
C : Comercialización

de Apoyo

A : Administración
F : Financiación

Columna 3:

E : Erogable
NE : No Erogable

Columna 4:

I : Consumo Inmediato
D : Consumo Diferido

Columna 5:

I : Independiente de las opciones de mercado
O : Oportunidad

Columna 6:

F : Fijo
V : Variable

Columna 7:

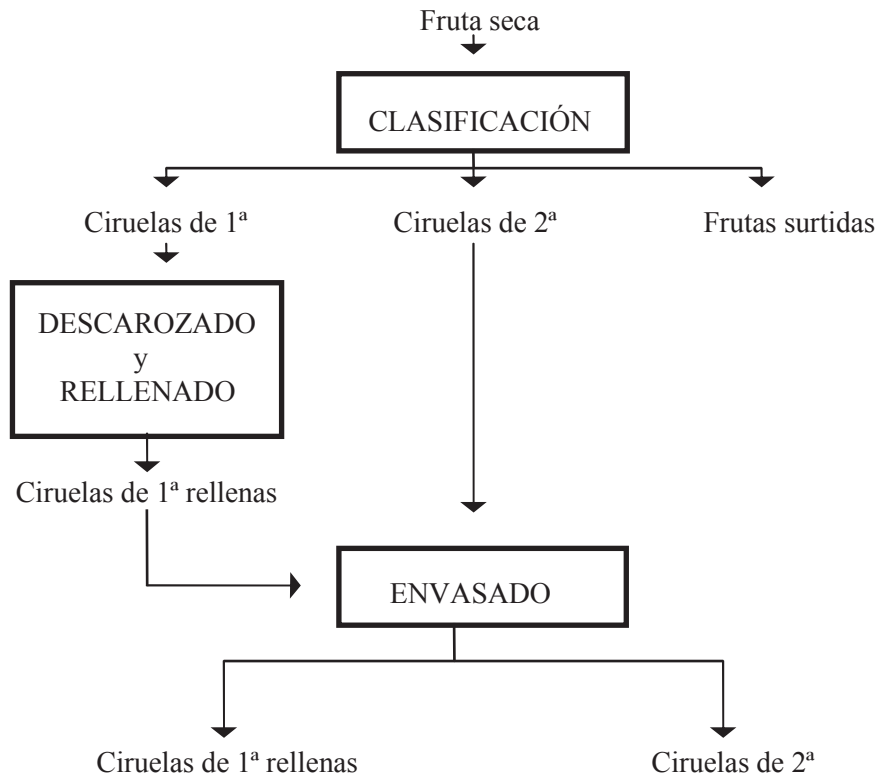
D : Directo al producto
I : Indirecto al producto

Columna 8:

D : Directo al departamento o sector
I : Indirecto al departamento o sector

Modelo 2.1.2

“LA CIRULECA” es una fábrica que se dedica a la adquisición de fruta seca para su posterior clasificado y venta. Su proceso productivo es el siguiente:



En función a los siguientes órdenes de clasificación:

- a) según su vinculación con el nivel de actividad
- b) según su vinculación con las unidades de costeo (productos)
- c) según su vinculación con las unidades de costeo (departamentos)

CLASIFICAR los siguientes conceptos correspondientes al mes de Agosto:

- 1.- Compra de 10 tn de fruta seca, destinadas a stock
- 2.- Amortización de la máquina envasadora. Vida útil estimada: 5 años
- 3.- Consumo de nueces utilizadas para el relleno de ciruelas
- 4.- Energía eléctrica para fuerza motriz del Sector de Producción
- 5.- Consumo de envases de 800 grs de ciruelas de 2ª
- 6.- Jornales de obreros asignados al Departamento de Clasificación
- 7.- Consumo de tiernizantes (cada kg de ciruela de 1era insume 1,10 kg de tiernizantes)
- 8.- Pago a una empresa de vigilancia por el servicio prestado del mes de agosto
- 9.- Sueldo del Supervisor del Departamento de Descarozado y Rellenado
- 10.- Impuesto inmobiliario correspondiente al edificio de la Planta de Producción

Modelo 2.1.3

Clasifique los siguientes conceptos (haciendo las aclaraciones pertinentes), del mes de abril, atendiendo a su vinculación:

- con el nivel de actividad
- con el objeto de costo Producto

1. Sueldos del personal de administración
2. Comisiones liquidadas a vendedores
3. Depreciación de máquinas y equipos, que se utilizan para la fabricación de dos productos (se devenga en función del transcurso del tiempo)
4. Pago de compra al contado de Materias Primas
5. Honorarios por servicios de investigación de mercado para el lanzamiento de un producto nuevo

Modelo 2.1.4

En una empresa ganadera de engorde, clasifique el costo del forraje insumido para la alimentación de los novillos.

- a) ¿Variable o Fijo? Justifique.
- b) ¿Directo o Indirecto? Indique a qué unidad de costeo lo refiere.
- c) ¿Se debita en una cuenta de Bienes de Uso? Justifique.

Modelo 2.1.5

En una fábrica textil, en la cual se tejen distintos tipos de tela, el sueldo mensual de un obrero auxiliar que realiza la tarea de suministrar la materia prima al oficial que maneja los telares, es:

- | | | | |
|--|----|---|----|
| a) Un costo directo respecto del producto tela | SI | - | NO |
| b) Un costo directo respecto del centro de costos "Tejido" | SI | - | NO |
| c) Un costo variable de producción | SI | - | NO |
| d) Un costo de oportunidad | SI | - | NO |
| e) Un costo erogable | SI | - | NO |

UNIDAD III

ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y DE LOS MATERIALES

Modelo 3.0.3

Clasificación ABC de los Materiales

Una distribuidora trabaja con los siguientes productos y demandas:

Producto	Demanda	Valor	D.A.V.
Espirales 12 cajas x 6u.	7.000	\$ 8,00	\$ 56.000
Tomate en lata x 6 u.	30.000	\$ 5,00	\$ 150.000
Jugo de limón x 300 c.c.	70.000	\$ 3,00	\$ 210.000
Caldos x 40 u.	6.000	\$ 5,00	\$ 30.000
Fósforos x 12 c.	12.000	\$ 3,00	\$ 36.000
Cerveza 12 x 1000c.c.	240.000	\$ 12,00	\$ 2.880.000
Puré de Tomate x 6 u.	30.000	\$ 4,00	\$ 120.000
Vino caja 6 x 750 cc.	150.000	\$ 11,00	\$ 1.650.000
Queso rayado	60.000	\$ 8,00	\$ 480.000
Arveja en lata x 6 u.	8.000	\$ 5,00	\$ 40.000

Con estos datos determine:

- Qué productos integran la clase A (80 % Demanda acumulada), B (90 %) y C.
- Indique si existe concentración o dispersión.

Modelo CA 3.01.08

Una distribuidora trabaja con varios productos con los siguientes costos y demandas:

Producto	Demanda	Costo (en \$)
A	25.000	8,00
B	3.000	5,00
C	7.000	3,00
D	16.000	5,00
E	500	2.500,00
F	5.000	150,00
G	250.000	1,20
H	1.500	20,00
I	1.000	3,00
J	24.000	2,30
K	13.000	4,00
L	15.000	15,00
M	600.000	0,50
N	8.800	25,00

Con estos datos:

- Determine los productos que integran las clases A, B y C.
- Indique si existe concentración o dispersión y el significado del concepto para la administración de los inventarios.

COSTEO VARIABLE Y COMPLETO

MODELO CA 3.01.08 (2)

Una empresa que utiliza un sistema de **costos standard** presenta los siguientes datos:

Predeterminaciones:

Costos variables de materia prima:	350 gramos a \$ 2,70 el kilo
Costos fijos:	\$ 13.000
Horas máquina por unidad:	2,68
Capacidad de producción:	4.500 horas máquina

Costos reales del período:

Costos variables de materia prima:	\$ 2.000	(900 kilos)
Costos fijos:	\$ 13.500	
Nivel de utilización:	4.000 horas máquina	

Se produjeron durante el período 2.300 unidades y se vendieron 1.900 unidades.
El precio de venta fue de \$ 18,35 por unidad.

- 1. Determinar el costo unitario variable y completo**
- 2. Calcular el monto de los desvíos en costos fijos y variables**
- 3. Establecer las causas de los desvíos en costos variables**
- 4. Confeccionar el informe de resultados por el sistema de costeo variable**

COSTEO POR ORDENES DE TRABAJO

MODELO CA 3.02.12

Un taller que se dedica a imprimir remeras con distintos motivos, de acuerdo a los requerimientos de sus clientes, utiliza un sistema de costeo por órdenes.

La estampa se realiza sobre remeras que se adquieren a un tercero que las confecciona, a ese proveedor se le paga \$ 15 por remera.

La impresión se realiza en etapas. La tinta utilizada se aplica según las horas/máquina requeridas y se estimó que en el período tendrá un costo de este insumo de \$ 800.- (presupuestan utilizar 16 litros en total, a \$ 50 el litro, siendo el mismo precio cualquiera sea el color)

La máquina tiene una capacidad de funcionamiento de 160 horas al mes y se prevén costos fijos por \$ 10.000.-

Información de producción del período:

Costos Fijos: \$ 9.700.-

Litros de tinta utilizados: 16,75.-

OT 000582: Corresponde a 150 remeras decoradas con el logo del “Club Alerces” comenzadas y terminadas en el período. La estampa se realizó con 2 tintas, y cada remera se imprimió en 12 minutos. Se cotizó cada remera a \$30.

OT 000583: Corresponde a 300 remeras decoradas para una campaña del Ministerio de Educación, comenzada en el período. La decoración requiere 3 tintas, 2 de las cuales se habían incorporado en todas las remeras al momento de finalizar el período. Para las dos pasadas realizadas se necesitaron 15 minutos en cada remera. Se cotizó cada remera a \$35.

OT 000584: Corresponde a 270 remeras estampadas para el Colegio Nacional. La decoración fue con 1 única tinta, con lo cual el trabajo se comenzó y terminó dentro del período. El tiempo insumido por cada remera fue de 10 minutos. Se cotizó cada remera a \$28.

1 - Se pide calcular el costo de cada orden por costeo variable y completo.

2 - Elaborar el informe de resultados por sistema de costeo variable.

MODELO B 3.08.12

MB es un paisajista que se dedica al diseño de parques, paseos y jardines tanto públicos como de particulares. Recientemente ganó una licitación de arreglo de la Plazoleta General Belgrano. Los costos estimados para esta obra incluía la colocación de 1200 m² de césped con un costo de \$50,00 el m², 800 plantines a \$ 3,00 cada uno, 12 árboles a \$ 250 c/u y debería contratar peones por 300 h/h con un costo de \$ 35,00 la hora.

Para calcular el precio a presentar en la licitación consideró el costo de todos los insumos (incluyendo la mano de obra de los peones) incrementado en un 20 % más \$ 6.000,00.

Al inicio del período de análisis ya había comenzado con la obra de la Plazoleta y había consumido los siguientes recursos:

CONCEPTOS	Cantidad	Monto Total
Cesped	400 m ²	\$ 20.000,00
Plantines	500 u.	\$ 1.500,00
Árboles	12 u.	\$ 3.000,00
Mano de Obra	110 h/h	\$ 3.850,00

En el período, además de terminar esta obra hizo un Jardín en una Casa Quinta y otro Jardín en una casa de un Country cobrando \$ 30.000.- y \$ 35.000.- respectivamente.

Los costos consumidos en el ejercicio fueron los siguientes:

CONCEPTOS	Plazoleta		Casa Quinta		Casa Country	
	Cant.	Total	Cant.	Total	Cant.	Total
Cesped	810 m ²	\$ 39.290.-	250 m ²	\$ 20.000.-	300 m ²	\$ 24.000.-
Plantines	300 u.	\$ 900.-			60 u.	\$ 180.-
Rosales			26 u.	\$ 2.340.-		
Mano de Obra	220 h/h	\$ 7.700.-	40 h/h	\$ 1.400.-	15 h/h	\$ 525.-
TOTALES		\$ 47.890.-		\$ 23.740.-		\$ 24.705.-

Además tiene costos fijos mensuales de \$ 3.000.-

Con esto datos se pide:

1. Calcular el costo de la obra de la plazoleta.
2. Estimar el precio presupuestado.
3. Calcular los desvíos de la obra de la Plazoleta y sus causas.
4. Efectuar un Informe de Resultado del Período de análisis con el detalle que considera más conveniente.

SISTEMA DE COSTOS POR PROCESOS

MODELO 3.2.1

El sector Producción de una empresa se encuentra dividida en 2 departamentos, A y B. En el Depto. A obtiene por procesos continuos un producto único semielaborado (SE), que es utilizado en el Depto. B. En el Depto. B, a partir del SE, se obtiene también por procesos un producto que es comercializado en el mercado.

Los datos para el período a considerar son los siguientes:

DEPARTAMENTO “A”

PRODUCCIÓN EN CURSO AL INICIO

500 unidades, con los siguientes costos incorporados:

Materias primas	\$ 12.000
Otros costos variables	\$ 1.300
Mano de obra productiva (Fija)	\$ 8.000
Otros costos fijos	\$ 7.300

COSTOS DEL PERÍODO

Materias primas	\$ 32.000
Otros costos variables	\$ 4.300
Mano de obra productiva (Fija)	\$ 28.000
Otros costos fijos	\$ 27.300

PRODUCCIÓN DEL PERÍODO

1.700 unidades terminadas y 300 unidades en proceso (grado de avance: 100% Materia Prima y 60% en los restantes costos)

DEPARTAMENTO “B”

PRODUCCIÓN EN CURSO AL INICIO

500 unidades, con los siguientes costos incorporados:

SE (variable)	\$ 12.000
Otros costos variables	\$ 1.100
Mano de obra productiva (Fija)	\$ 7.000
SE (fijo)	\$ 11.000
Otros costos fijos	\$ 8.200

COSTOS DEL PERÍODO

Otros costos variables	\$ 5.300
Mano de obra productiva (Fija)	\$ 8.000
Otros costos fijos	\$ 7.500

PRODUCCIÓN DEL PERÍODO

1.400 unidades terminadas y 300 unidades en proceso (grado de avance: 100% SE fijo y SE variable y 70% en los restantes costos)

OTROS DATOS

DEPTO. “A”:	Capacidad de producción: 1.200 horas/hombre
	Horas reales trabajadas: 600 horas/hombre
DEPTO. “B”:	Capacidad de producción: 1.800 horas/hombre
	Horas reales trabajadas: 1.400 horas/hombre

SE SOLICITA:

Costear la producción del período por los sistemas de costeo Integral, variable y normalizado.

MODELO CA 3.01.11

La empresa “Borsetta” se dedica a la fabricación y venta de carteras de damas y utiliza un sistema de costo estándar por procesos.

La producción de las carteras se realiza en dos procesos continuos. En el proceso de CONFECCIÓN se realiza la manufactura inicial obteniéndose “Carteras Semiprocesadas”, ese producto se entrega al proceso de TERMINACIÓN en el que se realizan los retoques finales y del cual se obtiene la cartera terminada.

Las especificaciones estándar son las que se detallan a continuación:

PRESUPUESTOS	
DPTO CONFECCIÓN	DPTO TERMINACIÓN
- Cuerina: 1,5 m2 a \$ 17 m2	- Mano de obra productiva (variable): \$ 15 / hora
- 1 cierre de 25 cm. a \$ 2,50 c/u	- Otros variables: \$ 3 por cartera
- 4 argollas metálicas a \$ 0,75 c/u	
- Mano de obra productiva (variable): \$ 15 / hora	
- Otros variables: \$ 3 por cartera semiprocesada	
- Cargas de estructura: \$ 6.000 mensuales	- Cargas de estructura: \$ 3.000 mensuales
- Patrón de eficiencia: 1 H/Hombre por cartera	- Patrón de eficiencia: 30 Min./Hombre por cartera

Al inicio del período no había existencias de producción en proceso ni producción terminada en ninguno de los departamentos. La información de cierre del período es la siguiente:

COSTOS REALES DEL MES	
DPTO CONFECCIÓN	DPTO TERMINACIÓN
- Cuerina: 2160 m2 \$ 41.040	- Mano de obra productiva \$ 7.500
- 1200 cierre de 25 cm. \$ 3.000	- Otros costos variables \$ 3.000
- 4600 argollas metálicas \$ 2.990	
- Mano de obra productiva \$ 17.250	
- Otros costos variables \$ 3.450	
- Cargas de estructura: \$ 6.500	- Cargas de estructura: \$ 2.900
- Horas Hombre trabajadas: 1.150	- Horas Hombre trabajadas: 500
PRODUCCIÓN DEL MES	
1.000 “Carteras Semiprocesadas” terminadas	1.000 Carteras terminadas
200 unidades en proceso Con el siguiente grado de avance: Cuerina y cierres: 100 % Argollas, Mano de Obra y Otros Variables: 75 %	No hay producción en proceso al cierre.

SE SOLICITA:

1. Determinar el costo estándar unitario de la cartera por sistema de costeo variable.
2. Calcular los desvíos en los costos variables y fijos y analizar las causas.
3. Valuar al costo, las existencias finales de la producción terminada y en proceso de cada Departamento.

MODELO 3.2.2

Una empresa que fabrica por procesos continuos cestos de lujo para escritorio en un solo modelo se encuentra dividida en dos centros de costos: Elaboración y Terminación. En el centro Elaboración se obtiene un semielaborado que es utilizado en Terminación para lograr el producto final, que es comercializado en el mercado. Los datos a considerar en el período de costos bajo análisis son los siguientes:

CENTRO ELABORACION

COSTOS DEL PERIODO ANTERIOR

<i>Unidades:</i>		400	
<i>Costos variables:</i>	Materias Primas	\$ 1.000	
	Otros Costos	\$ 850	
<i>Costos fijos:</i>	M. de Obra	\$ 2.000 reales	\$ 1.975 normalizados
	Otros Costos	\$ 2.300 reales	\$ 1.850 normalizados

COSTOS DEL PERIODO

<i>Costos variables:</i>	Materias Primas	\$ 3.000
	Otros Costos	\$ 4.300
<i>Costos fijos:</i>	M. de Obra	\$ 8.000 reales
	Otros Costos	\$ 7.500 reales

NIVELES DE PRODUCCION

Capacidad normal:	1.200 horas hombre
Actividad del período:	1.000 horas hombre
	1.500 unidades terminadas
	500 unidades en proceso
	100% Materia prima
	50% Otros costos

CENTRO TERMINACION

COSTOS DEL PERIODO ANTERIOR

<i>Unidades:</i>		200 unidades	
<i>Costos variables:</i>	Semielaborado	\$ 950	
	Otros Costos	\$ 560	
<i>Costos fijos:</i>	Semielaborado	\$ 2.100 reales	\$ 1.800 normalizados
	M. de Obra	\$ 1.050 reales	\$ 900 normalizados
	Otros Costos	\$ 1.200 reales	\$ 900 normalizados

COSTOS DEL PERIODO

<i>Costos variables:</i>	Semielaborado	1.300 unidades
	Otros Costos	\$ 5.300
<i>Costos fijos:</i>	Semielaborado	1.300 unidades
	M. de Obra	\$ 8.000 reales
	Otros Costos	\$ 7.500 reales

NIVELES DE PRODUCCION

Capacidad normal:	1.800 horas hombre
Actividad del período:	1.400 horas hombre
	1.400 unidades terminadas
	100 unidades en proceso
	100% Materia prima
	70% Otros costos

SE SOLICITA:

Costear la producción del período por los sistemas de costeo Variable, Integral y Normalizado.

MODELO CA 3.02.11

TALLER DE FABRICACION DE PARAGUAS

Se trata de un micro emprendimiento que se dedica a la producción de dos productos:

- PARAGUAS NEGROS PARA LLUVIA.
- PARAGUAS PARA EVENTOS

Las actividades productivas que se llevan adelante en el taller y consisten en: un proceso de ensamblado de la estructura plástica resistente (común a todos los modelos de paraguas) y un proceso de confección de la cubierta de tela y armado final.

En el primer proceso se obtienen las estructuras plásticas (para cualquier tipo de producto).

El segundo proceso se adapta según el tipo de producto a fabricar utilizando distinto tipo de tela (negra para paraguas de lluvia y de colores con estampe de escudo para paraguas a pedido).

Se utiliza el sistema de costos variables estándar.

En el proceso de producción de la estructura plástica se aplica un sistema de costos por procesos. En el proceso de confección de la cubierta y armado final se aplica el sistema de costos por procesos para los paraguas para lluvia y el de costos por órdenes para los paraguas para eventos.

DATOS:

- 2 (dos) socios que trabajan ellos mismos en el proceso productivo.
- Costos Generales del Emprendimiento:
 - El local no es propio y se paga un alquiler de \$ 650,00 por mes.
 - Aporte mensual Monotributo \$ 200,00 cada socio.
 - Energía eléctrica \$350,00 por bimestre.
 - Gas \$ 50,00 mensuales.
 - Teléfono \$ 300,00 por mes
 - Publicidad en diarios y revistas \$ 200,00
- Costos Proceso Ensamblado estructura plástica
 - Amortización Equipamiento: \$ 100,00 mensuales.
 - Elementos plásticos: \$ 10,00 por cada estructura.
- Costos Proceso Confección de cubierta y armado final
 - Amortización Equipamiento: \$ 230,00 mensuales (comunes a todos los productos)
 - Un metro de Tela por paraguas de cualquier tipo: \$ 6,00 por metro.
 - Amortiz. Eq. para estampado (solo para los paraguas a pedido) \$ 0,10 por paraguas.
 - Un escudo por paraguas para eventos: \$ 0,20 por escudo.
- **PRECIO DE VENTA: \$ 40,00 por unidad**
- Capacidad de producción: 2.000 paraguas por mes.

PRODUCCIÓN:

Producción de estructuras plásticas:

Producción en curso al inicio: 300 estructuras al 80 % (\$ 2.400)

Producción Terminada en el período: 1.800 paraguas

Producción en curso al cierre: 300 paraguas al 70 %

Producción de paraguas para lluvia:

No hubo existencias de producción en curso al inicio y al cierre.

Producción Terminada en el período: 800 paraguas

Producción por órdenes de paraguas para eventos:

Producción en curso al inicio:

Orden S: 100 paraguas rojo y negros (Estructura 100%: \$1.000, Tela 50 % \$300, Amor.Eq. 50 % \$5 y Escudos 50 % \$10) .

Orden T: 120 paraguas rojo y blancos (Estructura 100%: \$1.200, Tela 80% \$576, Am.Eq. 80% \$9,60 y Escudos 80 % \$19,20).

Producción Terminada en el período:

Orden S: 500 paraguas rojo y negros

Orden T: 480 paraguas rojo y blancos.

Producción en curso al cierre: no existe.

Se entregaron los pedidos para cumplir con la orden de trabajo por el próximo clásico a disputarse en la ciudad de Santa Fe.

NO HAY DESVÍOS EN NINGUNO DE LOS COSTOS.

Se pide determinar:

- A) **EL RESULTADO DEL PERIODO, SI LA VENTA ES DE 450 PARAGUAS NEGROS Y DE TODA LA PRODUCCION POR ORDENES.**
- B) **LA VALUACION DE LAS EXISTENCIAS FINALES.**

COSTOS PREDETERMINADOS

MODELO B 3.02.09

Una fábrica de alimentos enlatados que utiliza el sistema de costeo VARIABLE ESTANDAR, ha presupuestado los siguientes costos para un período determinado:

Costos variables de producción:

- Materia prima: 1 kg de materia prima rinde 1,6 litros de producto terminado. El costo del kg de MP es de \$ 20.
- Conservantes: por cada unidad de producto terminado, se necesitan 0,20 litros de conservantes que tienen un costo de \$ 10 el litro.
- Latas: cada producto se embase en una lata de 1 litro, la cual tiene un costo de \$ 0,50 por unidad.

Además, se dispone de la siguiente información:

Sueldos Operarios Producción	5.000
Amortización Maquina Envasadora	1.000
Sueldos Personal Administrativo	2.000
Alquileres Local Comercial	500
Sueldo Vendedores	1.200
Sueldo Vendedores	5% s/Vtas

El precio de venta del producto es de \$ 20 por cada lata de un litro.

Los datos reales han sido los siguientes:

- Costos fijos: \$ 10.000.-
- Materia Prima: se consumieron 3200 kg, con un costo total de \$ 65.600.-
- Conservantes: Se consumieron 1000 litros a \$ 11 el litro.
- Latas: Se utilizaron 5.000 latas con un costo total de \$ 2.300.-

La producción del período fue de 5.000 unidades.

La capacidad de producción de la empresa se ubica en las 5.500 unidades.

Con esta información se solicita:

1. Determinar el costo unitario del producto.
2. Determinar la contribución marginal del mismo.
3. Definir el punto de equilibrio de la empresa.
4. Determinar los desvíos y sus causas.
5. Elaborar un informe de resultados de la situación, suponiendo que se vende toda la producción.

MODELO B 3.07.11

Una empresa opera en un nivel de actividad de 2.000 unidades, utilizando para ello su máxima capacidad.

Los costos de estructura en dicho caso alcanzan los \$ 120.000, mientras que los costos variables estándar son los siguiente:

- 2,5 planchas del insumo A. Siendo el valor de cada plancha de \$ 20.-
- 3 unidades del insumo B, el cual tiene un costo de \$ 100 la caja de 10 unidades.
- 1 litro del insumo C, el cual tiene un costo de \$ 200 los 5 litros.

Los costos variables de comercialización son de \$ 2,00 por unidad, en concepto de comisión a los vendedores.

El precio de venta es de \$ 242 por unidad.

1. Determine el costo del producto según el sistema de costeo Variable y Completo.
2. Determine el nivel de actividad donde se logra el equilibrio.
3. Se sabe que el mercado puede absorber 2.500 unidades en total, por lo que se plantea la posibilidad de ampliar la capacidad de la planta, llevándola a 4.000 unidades mensuales. Dicha ampliación demandará una inversión de \$ 1.000.000. Los costos de estructura se incrementarán un 50%. ¿Cuánto deberá incrementarse la actividad si se pretende que dicha inversión le rinda un 2% mensual?
4. Asesore, en función de todos los datos aportados, sobre la conveniencia de dicha ampliación.

MODELO B 3.12.10

Una empresa que fabrica soportes metálicos para televisores utiliza un sistema de costos estándar variable y cuenta con la siguiente información:

Predeterminaciones:

Insumos físicos: Chapa: 0,20 metros cuadrados a \$ 28 el metro cuadrado
Tornillos: 8 unidades a \$ 0,30 cada uno

Remuneraciones:

La empresa abona a sus operarios un incentivo de \$ 2 por cada unidad producida.

El costo por hora de las remuneraciones es de \$ 10 y durante un mes normal se abonan 2.000 horas a los operarios, INDEPENDIEMENTE DE LA CANTIDAD PRODUCIDA.

El tiempo estándar por cada soporte es de 4 horas hombre.

Otros costos: Amortizaciones de máquinas: \$ 8.500 mensuales
Honorarios: \$ 2.200 mensuales (asesoramiento contable permanente)

Datos reales:

Insumos físicos: Chapa: 96 metros cuadrados a \$ 29 el metro cuadrado
Tornillos: 3.840 unidades a \$ 0,30 cada uno

Remuneraciones: \$ 20.000

Otros costos: Amortizaciones de máquinas: \$ 8.500 mensuales
Honorarios: \$ 2.700 en el mes (se abonó una consulta a un abogado por única vez de \$ 500)

En el último mes se fabricaron 480 unidades y se vendieron 450 a \$ 72 cada una.

Con estos datos se solicita:

1. Calcular el costo variable unitario
2. Calcular el monto de los desvíos
3. Confeccionar el informe de resultados por el sistema de costeo variable
4. Calcule el punto de equilibrio
5. Redacte un breve informe sobre la situación de la empresa y sus perspectivas futuras.

MODELO CA 3.01.09 (R1)

Una empresa que se dedica a la producción de pupitres para escuelas presenta los siguientes datos en relación a sus costos:

Capacidad de producción: 200 unidades.

Costos variables predeterminados:

- a) Plancha de madera: una plancha de madera rinde para 4 pupitres y cuesta \$ 120.
- b) Caño: se utilizan 2 metros de caño por pupitre, a \$ 75 los 3 metros.
- c) Tornillos: 12 tornillos a \$50 la caja que contiene 1000 unidades.

Costos Fijos presupuestados:

- a) Sueldos: \$ 5.500.
- b) Amortizaciones: \$ 1.500.

Nivel de actividad real: 100 unidades.

Precio de venta: \$185 por pupitre.

Los costos reales fueron de:

- Madera: se consumieron 26 planchas, las cuales se pagaron al precio previsto.
- Caño: se consumieron 200 metros, con un costo total de \$ 5.200.
- Tornillos: el costo total fue de \$ 60, consumiéndose la cantidad prevista.
- Sueldos: \$ 5.650.
- Amortizaciones: \$ 1.500.

Se solicita:

- a) Determinar el costo estándar unitario, sabiendo que la empresa utiliza el sistema de costeo variable.
- b) Nivel de actividad de equilibrio.
- c) Desvíos y sus causas
- d) Confeccionar el informe de resultados.
- e) Redacte un informe sobre la situación de la empresa y sus perspectivas futuras.

MODELO B 3.10.12

“CTA” es una empresa textil que fabrica pantalones de trabajo. Utiliza un sistema de costeo estándar variable y cuenta con la siguiente información sobre los costos estándares para la fabricación de cada pantalón:

- Tela: 1, 50 m, con un precio de \$ 18 por metro de tela.
- Cierre: 1,05 unidades, a \$ 8 cada uno.
- Botones: 3,2 unidades, a \$ 0,25 cada uno.

La información presupuestada para el período de septiembre es la siguiente:

Costos fijos presupuestados: \$ 12.500.-

Precio de venta por pantalón: \$ 62.-

Durante el mes de septiembre se obtuvo la siguiente información:

- La existencia inicial de pantalones terminados era de 120 unidades.
- Se fabricaron 1.320 pantalones.
- Tela utilizada: 2.045 m, con un costo unitario de \$ 18,50 por metro.
- Cierres consumidos: 1.386 unidades., con un costo de \$ 8,20 cada uno.
- Botones insumidos: 4.250 unidades, con un costo de \$ 0,25 cada uno.
- Los costos fijos ascendieron a \$ 13.100.
- Se vendieron 1.400 pantalones a \$ 62 cada uno.

Con esta información:

- 1) Calcular el costo estándar unitario y total para la producción de septiembre.
- 2) Calcular los desvíos en los costos y sus causas.
- 3) Elaborar el informe de resultados del mes.

MODELO B 3.07.10

Adolfina se dedica a la producción de camillas, tercerizando toda la producción y contando con una estructura fija que devenga costos totalmente evitables.

Tiene predeterminadas las siguientes cantidades y precios para la realización de una unidad:

- Caños: Precisa 7,5 metros lineales de caño de 2,5 pulgadas, predeterminando un precio de \$ 50 el metro lineal.
- Gomaespuma: Se utilizan 1,25 metros cuadrados, con un costo de \$ 75 el metro cuadrado.
- Cuerina: Se utilizan 1,60 metros cuadrados a \$ 34 el metro cuadrado.
- Pintura: Se necesita ¼ litro para pintar cada unidad, esperando que valga \$35 el litro.
- MO: Le cobran \$ 50 por unidad.

En cuanto a los costos de estructura mencionados, espera que los mismos ronden los \$ 4.000.-

Para el período, la producción fue de 250 camillas y ha vendido 240 a un precio de \$ 630.

Por su parte, los costos reales fueron los siguientes:

CE: \$ 4.600.-

- Caños: Consumió 1.875 metros, por los cuales pagó \$ 52 el metro lineal.
- Gomaespuma: Consumió 312,50 metros cuadrados, a \$75 el metro cuadrado.
- Cuerina: Pagó \$ 13.600 por el consumo de 430 metros cuadrados.
- Pintura: Pagó \$ 2.000 por el consumo de 60 litros.
- MO: Pagó \$ 50 por unidad producida.

Con estos datos se le solicita:

1. Determinar el costo estándar variable unitario.
2. Determinar el nivel de actividad de equilibrio
3. Determinar los desvíos (si existiesen) y sus causas.
4. Elaborar un informe de resultados para el período, determinando el resultado absoluto y relativo (en función de los Costos Totales).
5. Teniendo en cuenta que la mano de obra se incrementará un 70% el próximo mes; que la demanda rondará las 200 unidades nuevamente, y que las demás previsiones sobre consumos y costos se mantendrán iguales a las previstas para este mes, Adolfina analiza dos alternativas:
 - a. Dejar de tercerizar, debiendo contratar personal y cargar con amortizaciones de equipos, que en conjunto representan un costo de \$ 20.000 mensuales.
 - b. Discontinuar la producción.

¿Qué le aconsejaría? Fundamente su respuesta en un informe y respalde el mismo con datos numéricos.

RESULTADOS

Modelo 3.0.3

N° Item	Producto	Proporción s/total ítems	Acumulado s/cant ítems	D.A.V. \$	Proporción s/DAV	Acumulado s/DAV	
6	Cerveza 12 x 1000c.c.	10,0%	10,0%	2.880.000	51,0%	51,0%	A
8	Vino caja 6 x 750 cc.	10,0%	20,0%	1.650.000	29,2%	80,1%	
9	Queso rayado	10,0%	30,0%	480.000	8,5%	88,6%	B
3	Jugo de limón x 300 c.c.	10,0%	40,0%	210.000	3,7%	92,4%	
2	Tomate en lata x 6 u.	10,0%	50,0%	150.000	2,7%	95,0%	C
7	Puré de Tomate x 6 u.	10,0%	60,0%	120.000	2,1%	97,1%	
1	Espirales 12 cajas x 6u.	10,0%	70,0%	56.000	1,0%	98,1%	
10	Arveja en lata x 6 u.	10,0%	80,0%	40.000	0,7%	98,8%	
5	Fósforos x 12 c.	10,0%	90,0%	36.000	0,6%	99,5%	
4	Caldos x 40 u.	10,0%	100,0%	30.000	0,5%	100,0%	
TOTALES		100,0%		5.652.000	100,0%		

Modelo CA 3.01.08

N° Orden	Código Material	Proporción s/total ítems	Acumulado s/cant ítems	Demanda	Proporción s/cantidad un	Costo \$	De manda \$	Proporción s/monto	Acumulado s/monto	
5	E	7,1%	7,1%	500	0,1%	2.500,00	1.250.000	35,7%	35,7%	A
6	F	7,1%	14,3%	5.000	0,5%	150,00	750.000	21,4%	57,1%	
7	G	7,1%	21,4%	250.000	25,8%	1,20	300.000	8,6%	65,7%	
13	M	7,1%	28,6%	600.000	61,9%	0,50	300.000	8,6%	74,3%	B
12	L	7,1%	35,7%	15.000	1,5%	15,00	225.000	6,4%	80,7%	
14	N	7,1%	42,9%	8.800	0,9%	25,00	220.000	6,3%	87,0%	
1	A	7,1%	50,0%	25.000	2,6%	8,00	200.000	5,7%	92,7%	C
4	D	7,1%	57,1%	16.000	1,6%	5,00	80.000	2,3%	95,0%	
10	J	7,1%	64,3%	24.000	2,5%	2,30	55.200	1,6%	96,5%	
11	K	7,1%	71,4%	13.000	1,3%	4,00	52.000	1,5%	98,0%	C
8	H	7,1%	78,6%	1.500	0,2%	20,00	30.000	0,9%	98,9%	
3	C	7,1%	85,7%	7.000	0,7%	3,00	21.000	0,6%	99,5%	
2	B	7,1%	92,9%	3.000	0,3%	5,00	15.000	0,4%	99,9%	C
9	I	7,1%	100,0%	1.000	0,1%	3,00	3.000	0,1%	100,0%	
TOTALES		100,0%		969.800	100,0%		3.501.200	100,0%		

MODELO CA 3.01.08 (2)

1. costo unitario variable = \$ 0,945; costo unitario completo = \$ 8,687222
2. Desvío Variables favorable = 173,50; Desvío Fijos desfavorable = -500;
Desvío Total desfavorable = -326,50
3. Desvío cantidad desfavorable = -256,50; Desvío precio favorable = 384,61
Desvío mixto favorable = 45,39
4. Informe de resultados

<u>Ventas</u>	1.900	x	18,35		34.865,00
<u>Costos Variables</u>					
Materia Prima	665,00	x	-2,70	-1.795,50	
				0,00	-1.795,50
<u>Contribución Marginal</u>					33.069,50
<u>Costos Fijos</u>					
Costos Fijos Estándar				-13.000,00	
Desvíos Costos Fijos Estándar				-500,00	
Desvíos Costos Variables Estándar				173,50	-13.326,50
<u>Resultado Absoluto</u>					19.743,00

MODELO CA 3.02.12

1 - costo de cada orden:

	OT 000582	OT 000583	OT 000584
Costeo Variable	2.400,00	4.875,00	4.275,00
Costeo Completo	4.275,00	9.562,50	7.087,50

2 - Informe de resultados por sistema de costeo variable:

	OT 000582	OT 000584	TOTAL
Ventas	4.500,00	7.560,00	12.060,00
CV	-2.400,00	-4.275,00	-6.675,00
CM	2.100,00	3.285,00	5.385,00
Sub Aplic.			-87,50
CM Aj.	2.100,00	3.285,00	5.297,50
CE			-10.000,00
Desvío CE			300,00
Rdo			-4.402,50

MODELO B 3.08.12

1. Costo de la obra plazoleta = \$ 76.240
2. Precio presupuestado = \$ 97.080
3. Desvío Total = -340
 Desvío Céspedes= 710 (Desvío Cant = -500; Desvío Precio = 1.200; Desvío Mixto = 10)
 Desvío Mano de Obra = -1.050 (Desvío Cant = -1.050)
4. Informe de Resultados:

	Plazoleta	Casa Quinta	Casa Country	Total
Ventas	97.080,00	30.000,00	35.000,00	162.080,00
Costo	<u>-75.900,00</u>	<u>-23.740,00</u>	<u>-24.705,00</u>	<u>-124.345,00</u>
CM	21.180,00	6.260,00	10.295,00	37.735,00
Sub/Sobre	<u>-340,00</u>			<u>-340,00</u>
CM II	<u>20.840,00</u>	<u>6.260,00</u>	<u>10.295,00</u>	<u>37.395,00</u>
CEI				<u>-3.000,00</u>
RDO.				<u>34.395,00</u>

MODELO CA 3.01.11

1. costo estándar unitario = 59,50 por cartera.
2. Desvío Variables desfavorable -9.980; Desvío Fijos desfavorable -400 (Presupuesto)
 Desvío Total desfavorable -10.380
 Desv.Cuerina: Cant. desf. -6.120; Precio desf. -3.600; Mixto desf. -720.
 Total desf. -10.440
 Desv.Argollas metálicas: Cant. 0; Precio favorable 460; Mixto 0. Total fav. 460
3. Valuación de existencias finales:

Dpto Confección

	Cantidad	Costo Unitario	Total
Producto Semielaborado (200	\$ 43,75	\$ 8.750,00

Dpto Terminación

	Cantidad	Costo Unitario	Total
Carteras (Terminadas)	1000	\$ 59,50	\$ 59.500,00

Valor total del stock: \$ 68.250,00

MODELO CA 3.02.11

cu Paraguas p/Lluvia 16,00; cu Paraguas RyN 16,30; cu Paraguas RyB 16,30

A) RESULTADO DEL PERIODO = 31.921

B) VALUACION EXISTENCIAS FINALES:

Estructuras Plásticas Terminadas	\$	2.400,00
Estructuras Plásticas en curso	\$	2.100,00
Paraguas para lluvia	\$	5.600,00
Total de Existencias	\$	10.100,00

MODELO B 3.02.09

1. $cu = 15$
2. $cm = 4$
3. $Q_e = 2.425$ unidades
4. Desvío Total = 4.200 (D); D.Total Variables = 3.900 (D); D.Total CF = 300 (D)
 Desvío MP = 3.100 (D); Cant = 1.500 (D) Precio = 1.562,50 (D) Mixto = 37,50 (D)
 Desvío Conservantes = 1.000 (D); Cant = 0 Precio = 1.000 (D) Mixto = 0
 Desvío Latas = 200 (F); Cant = 0 Precio = 200 (F) Mixto = 0
5. $B = 6.100$

MODELO B 3.07.11

1. cu (de producción): por costeo variable = 120; por costeo completo = 180
2. $Q_e = 1.000$ unidades.
3. $qr = 666,67$ unidades; $(n+qr) = 2.666,67$
4. $qp = 500$; $qp < qr \rightarrow$ No conviene ampliar.

MODELO B 3.12.10

1. **costo variable unitario = \$ 10**
2. **Desvío Total = 596 (D); D.Total Variables = 96 (D); D.Total CF = 500 (D)**
3. **Informe de resultados**

Ventas	450 x	72,00		32.400,00	
					32.400,00
Costos Variables	450 x	10,00		4.500,00	
Chapa	90 x	-28,00	-2.520,00		
Tornillos	3.600 x	-0,30	-1.080,00		
Incentivo MO	450 x	-2,00	-900,00		-4.500,00
Contribución Marginal					27.900,00
Costos Fijos					
Costos Fijos Estándar				-30.700,00	
Desvíos Costos Fijos Estándar				-500,00	
Desvíos Costos Variables Estándar				-96,00	-31.296,00
Resultado Absoluto					-3.396,00

4. **$Q_e = 495,16$ soportes**

MODELO CA 3.01.09 (R1)

- a) costo estándar unitario = \$ 80,60
- b) $Q_e = 67,05$ pupitres.
- c) Desvío Variables desfavorable = -320; Desvío Fijos desfavorable = -150
 Desvío Total desfavorable = -470,00
 Desvíos Pl. Madera: Cant. desf. -120; Precio 0; Mixto 0. Total desf. -120
 Desvíos Caño: Cant. 0; Precio desf. -200; Mixto 0; Total desf. -200
 Desvíos Tornillos: 0

MODELO B 3.10.12

- 1) $cu = \$ 36,20$; $CT = \$ 47.784$
- 2) $\text{Desvío CV} = -2.476,20$; $\text{Desvío CF} = -600$
 Causas:
 $\text{Desvío Tela} = -2.192,50$ ($\text{Desv.Cant} = -1.170$; $\text{Desv.Precio} = -990$; $\text{Desv.Mixto} = -32,50$)
 $\text{Desvío Hilo} = -277,20$ ($\text{Desv.Cant} = 0$; $\text{Desv.Precio} = -277,20$; $\text{Desv.Mixto} = 0$)
 $\text{Desvío Cinta} = -6,50$ ($\text{Desv.Cant} = -6,50$; $\text{Desv.Precio} = 0$; $\text{Desv.Mixto} = 0$)
 $\text{Desvío CF (presupuesto)} = -600$

3) Informe de resultados:

Ventas	1.400	x	62	86.800,00
Costo Ventas	1.400	x	\$ -36,20	<u>-50.680,00</u>
CMg				36.120,00
CF (presupuesto)				-12.500,00
Desvío CV				-2.476,20
Desvío CF				<u>-600,00</u>
Beneficio				<u>20.543,80</u>

MODELO B 3.07.10

1. $cu = \$ 581,90$
2. $Qe = 83,16$ camillas
3. $\text{Desvío Total} = 4.162,50$ (D); $\text{D.Total Variables} = 3.562,50$ (D); $\text{D.Total CF} = 600$ (D)
 $\text{Desvío Caños} = 3.750$ (D); $\text{Cant} = 0$ $\text{Precio} = 3.750$ (D) $\text{Mixto} = 0$
 $\text{Desvío Gomaespuma} = 0$; $\text{Cant} = 0$ $\text{Precio} = 0$ $\text{Mixto} = 0$
 $\text{Desvío Cuerina} = 0$; $\text{Cant} = 1.020$ (D) $\text{Precio} = 948,84$ (F) $\text{Mixto} = 71,16$ (F)
 $\text{Desvío Pintura} = 187,50$ (F); $\text{Cant} = 87,50$ (F) $\text{Precio} = 104,17$ (F) $\text{Mixto} = 4,17$ (D)
 $\text{Desvío MO} = 0$; $\text{Cant} = 0$ $\text{Precio} = 0$ $\text{Mixto} = 0$

4. Informe de resultados

Ventas	240	x	630,00	151.2
Costos Variables	240	x	-581,90	-139.656,00
Caños de 2,5 pulgadas	1.800	x	-50,00	-90.000,00
Gomaespuma	300	x	-75,00	-22.500,00
Cuerina	384	x	-34,00	-13.056,00
Pintura	60	x	-35,00	-2.100,00
Mano de Obra	240	x	-50,00	-12.000,00
<u>Contribución Marginal</u>				<u>11.5</u>
<u>Costos Fijos</u>				
Costos Fijos Estándar				-4.000,00
Desvíos Costos Fijos				-600,00
Desvíos Costos Variables				-3.562,50
<u>Resultado Absoluto</u>				<u>-8.1</u>
<u>Resultado Relativo (b sobre CT)</u>				<u>2</u>

5. Si mantiene esquema actual $Qe = 305 > Qp = 200 \rightarrow$ Estaría en zona de pérdidas.
 Dejar de tercerizar: $\text{CF MO y Equipos } \$ 20.000 > \text{CV de MO } \$ 17.000 \rightarrow$ No conviene.
 Discontinuar: $Qc = 305 > Qp = 200 \rightarrow$ Conviene cerrar

UNIDAD IV

COSTOS DE EMPRESAS COMERCIALES

MODELO 4.1.2

Una empresa comercializadora que trabaja con dos líneas de productos (A y B) en dos zonas geográficas (Zona 1 y Zona 2) presenta los siguientes datos para un período de costos mensual:

- ✓ Ventas Zona 1: Línea A \$ 10.000 Línea B \$ 7.000
- ✓ Ventas Zona 2: Línea A \$ 5.000 Línea B \$ 12.000
- ✓ Márgenes de marcación sobre Costos de Adquisición: Línea A: 40% Línea B: 60%
- ✓ Alquileres:
 - Administración general: \$ 1.000
 - Local Zona 1: \$ 800
- ✓ Impuestos sobre la propiedad inmueble (se adeudan en su totalidad):
 - Administración general: \$ 80
 - Zona 1: \$ 60
 - Zona 2: \$ 90
- ✓ Amortizaciones:
 - Inmuebles: Zona 2: \$ 250
 - Instalaciones y muebles:
 - Administración general: \$ 200
 - Zona 1: \$ 200
 - Zona 2: \$ 180
- ✓ Publicidad institucional, en toda la región: \$ 900 semestrales, pagados por adelantado en el período anterior.
- ✓ Fletes por entregas de la Línea A contratado a terceros: Zona 1: 0,3 % y Zona 2: 0,7 % (ambos sobre costos de adquisición).
- ✓ Comisiones a vendedores Línea B: 2 % sobre monto de ventas
- ✓ Impuesto a los ingresos brutos para todas las líneas: 3,5 %
- ✓ Folletería de promoción para línea B. Consumo para ambas zonas: \$ 300

SE SOLICITA:

- A) Informe de Resultados por líneas / zonas (por Costeo Variable)
- B) Informe de Resultados por zonas / líneas (por Costeo Variable)
- C) Determinar el nivel de ventas de equilibrio de la empresa considerando que las participaciones sobre ventas de cada línea y zona se mantendrán.
- D) Determinar el nivel de ventas si la empresa desea obtener un beneficio del 10 % sobre los costos totales incluidos los costos variables de comercialización.

MODELO B 4.08.07

Una empresa comercializa vinos finos y champaña al por mayor en tres zonas: Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos – Corrientes, utilizando los servicios de viajantes, con exclusividad en sus respectivas zonas.

Las oficinas administrativas y los depósitos desde donde se preparan todas las entregas a clientes se encuentra en la ciudad de Santa Fe

Los márgenes de marcación aplicados son: del 60% en Santa Fe y del 70% en las demás zonas.

Los datos de ventas y costos del mes de junio son los siguientes:

	Santa Fe	Córdoba	Entre Ríos-Ctes.	Administración
Ventas	\$ 150.000.-	\$ 120.000.-	\$ 50.000.-	
Sueldos y Leyes Soc Vendedores	\$ 15.000.-	\$ 10.000.-	\$ 9.000.-	
Comisiones s /ventas	5 %	7 %	10 %	
Alquiler oficinas adm. y depósito				\$ 5.000.- \$ 4.500.-
Sueldo y Leyes Soc. Gerente General				\$ 7.500.-
Ingresos Brutos	3,5 %	3,5 %	3,5%	
Telefonía fija y celulares	\$ 1.200.-	\$ 1.500.-	\$ 1.150.-	\$ 2.580.-
Papelería				\$ 950.-
Impuestos sobre inmuebles				\$ 600.-
Publicidad	\$ 500.-	\$ 500.-	\$ 650.-	
Publicidad Institucional				\$ 1.300.-
Energía eléctrica				\$ 1.200.-
Amortización Muebles, Maq. Ofic. Instalaciones				\$ 800.-

Con estos datos se solicita:

- 1.- Elaborar el Informe de Resultados por zona geográfica por sistema de costeo variable
- 2.- Redacte un Informe dirigido a la gerencia donde explique los resultados de cada una de las zonas y proponga líneas de acción para mejorarlos. Utilice como máximo 10 renglones

UNIDAD VII

ANÁLISIS CVU EN TÉRMINOS MONETARIOS

MODELO 7.1.3

Determinar el monto de ventas que deberá alcanzar mensualmente una distribuidora que marca sus productos con un 40% y tiene \$ 5.000.- de costos estructurales, si quiere obtener un beneficio del 25% sobre el monto de ventas.

Con el monto de ventas determinado y suponiendo un aumento del 5 % en el costo de adquisición que no puede ser trasladado a los precios de venta ¿en cuánto se afectará el beneficio mensual?

MODELO CA 7.01.09

Un comercio de indumentaria trabaja con 2 líneas de artículos y tiene los siguientes datos:

Línea	Margen de Marcación	P* (Participación sobre Compras)
Remeras	70%	60%
Pantalones	90%	

Cuenta con una estructura de devenga \$ 15.000 mensuales en conceptos comunes a ambas líneas y \$ 5.000 exclusivos de la línea Pantalones.

Además, paga un 3,5% en concepto de Ingresos Brutos.

Con estos datos:

- Determine cuanto deberá vender para no generar quebranto.
- Con ese nivel de actividad, si lograra aumentar el margen de marcación de la línea “Remeras” a un 80%, manteniendo inalteradas las participaciones antes mencionadas: ¿Cuál será su resultado absoluto?
- Elabore un informe de resultados, de la forma que estime más conveniente para el análisis, de la situación planteada en el punto anterior.

MODELO B 7.03.09

“**Las tres Marías**” es un almacén de barrio que tiene agrupadas sus ventas en tres líneas con los siguientes márgenes y participaciones.

<u>Línea</u>	<u>Márgen</u>	<u>Particip. s/ Venta</u>
Bebidas	25 %	30 %
Comestibles	30 %	48 %
Limpieza	40 %	22 %

Con las ventas actuales le alcanza para cubrir los Costos de Estructura de \$ 2.850 por mes y obtener un beneficio mensual de \$ 2.100 que considera satisfactorio.

Los proveedores de bebidas anunciaron un incremento del costo de un 5% que no podrá trasladar al precio y los dueños no están en condiciones de incrementar el Costo de Adquisición Mensual.

¿Cuánto deberán comprar de cada línea para mantener el Beneficio Absoluto actual si saben que no podrán modificar las ventas de la línea Limpieza?

MODELO B 7.07.09

Una casa de venta de discos compactos clasifica sus productos en tres rubros, con los siguientes márgenes de marcación y participaciones sobre ventas:

RUBRO	MARGEN	PARTICIPACIÓN SOBRE VENTAS
Pop	50 %	75 %
Clásico	10 %	10 %
Otros	20 %	15 %

Los costos de estructura mensuales alcanzan a \$ 13.000 y tiene costos variables de comercialización del 2,5 % sobre el total de ventas en concepto de comisiones.

Con estos datos:

- 1) Determine el nivel de costos de adquisición necesario para obtener un beneficio del 2 % mensual sobre el capital invertido, que es de \$ 400.000.
- 2) Confeccione el estado de resultados para el nivel de ventas actual de \$ 110.000.
- 3) Determine la conveniencia de la siguiente decisión: Se decide fijar un descuento del 15 % sobre el rubro clásico que se estima incrementará las ventas de todos los rubros en un 10%.

MODELO B 7.02.10

La empresa “Comercial S.H.” trabaja con tres (3) líneas de productos, sobre las cuales tenemos la siguiente información:

Línea	m	P (Part. ^s / Vtas.)
A	0,20	0,20
B	0,80	0,30
C	0,75	0,50
		1,00

Además, sabemos que la estructura de costos de estructura es la siguiente:

Costos de Estructura	
CEI	2.500
CED _(A)	1.000
CED _(B)	1.500
CED _(C)	0
CE TOTAL:	5.000

Como datos adicionales, se nos presente el cuadro abajo descripto:

Otros Datos	
cvc ₁	5,00% ^s / CA
cvc ₂	3,50% ^s / Vta.
Beneficio (a)	20,00% ^s / Vta.

Con esta información, se le solicita a usted que asesore sobre los siguientes puntos:

- a) Determine el monto a vender para lograr el beneficio pretendido.
- b) Defina el concepto de relación de reemplazo.
- c) ¿Es posible calcular relaciones de reemplazo en este caso particular? Justifique su respuesta.
- d) Elabore el informe de resultado de la situación descripta. Utilice el formato que considere más adecuada para ello y exponga los motivos de su elección.
- e) ¿Qué participación en las compras tiene la línea “C”?

MODELO B 7.03.10

Un vivero clasifica sus productos en tres rubros, con los siguientes márgenes de marcación y participaciones sobre ventas:

RUBRO	MARGEN	PARTICIPACIÓN SOBRE VENTAS
Plantines	50 %	35 %
Plantas de interior	20 %	40 %
Arbustos	30 %	25 %

Los costos de estructura mensuales alcanzan a \$ 15.000 y tiene costos variables de comercialización del 4 % sobre el total de ventas.

Las ventas actuales son de \$ 45.000.

- Realice el informe de resultados para la situación actual.*
- Confeccione un breve informe gerencial, de no más de 5 renglones, informando sobre la situación.*
- Determine el nivel de costos de adquisición necesario para obtener un beneficio del 2 % mensual sobre el capital invertido, que es de \$ 100.000, manteniendo las participaciones y márgenes actuales así como los costos fijos y el porcentaje de costos variables de comercialización.*
- Si se dispone de un máximo de \$ 50.000 para costos de adquisición, ¿es posible obtener el resultado propuesto en el punto 3?*
- El empresario analiza la posibilidad de efectuar una promoción consistente en entregar 3 plantines al precio actual de 2. Estima que dicha acción incrementará las ventas de los restantes rubros en un 25 % y que el monto de venta de plantines crecerá en un 30 %. Asesore al respecto sobre la conveniencia de dicha decisión cuantificando el efecto de la misma.*

MODELO B 7.10.10

“EL PASO VELOZ” es un negocio de comercialización de calzados deportivos en dos líneas: CUERO y LONA, trabajando con un margen del 115 % y 160 % sobre los costos de adquisición, respectivamente.

Actualmente, con un monto de ventas de \$ 140.000.- cubre los costos de adquisición, los costos fijos indirectos de \$ 51.000.-, costos fijos directos de la línea CUERO de \$ 7.000.-, el impuesto sobre ventas de 4 %, el flete sobre costo de adquisición de 9 % y obtiene un beneficio de 8 % sobre ventas.

Para los próximos meses el proveedor le ofrece la incorporación de una nueva línea “ACCESORIOS”, y simultáneamente un descuento de 11% sobre costo de adquisición de calzados de CUERO únicamente.

El dueño del negocio aceptó la propuesta bajo las siguientes condiciones:

- No modificar el monto total actual invertido en compras.
- No modificar la cantidad de calzados de CUERO adquiridos, ya que los clientes no comprarán más unidades.
- No modificar los precios de venta del calzado de CUERO.
- No modificar los precios de venta del calzado de LONA.

A la nueva línea “ACCESORIOS” se le aplicará un margen del 80 %, y sobre ella se deberá soportar un costo adicional del 2 % sobre ventas en concepto de comisión a vendedores (además del 4 % sobre ventas en concepto de impuestos ya mencionado).

Se mantendrán los costos fijos mensuales y el porcentaje de costos de flete (incluida la nueva línea).

La empresa aspira a incrementar el beneficio absoluto actual en un 15%

Con esta información:

- a) Determine el monto actual de compras totales;
- b) Elabore el Informe de Resultados para la situación actual, con un grado de detalle suficiente para poder identificar la contribución que aporta cada línea;
- c) Suponiendo que se acepta la incorporación de la línea “ACCESORIOS”, determine el monto a invertir en cada línea para lograr el objetivo propuesto.
- d) Elabore una conclusión sobre la conveniencia de incorporación de la nueva línea.

MODELO B 7.12.10

Un comercio que marca sus productos con un 50% de margen, tiene costos fijos mensuales de \$ 15.000, mantiene una inversión media de \$ 25.000 siendo su velocidad de rotación igual a 2.

Determine el resultado absoluto y relativo sobre la inversión media.

MODELO CA 7.01.11

Una librería agrupa sus productos en tres rubros, con los siguientes datos:

RUBRO	MARGEN	PARTICIPACIÓN SOBRE COMPRAS
Útiles escolares	25 %	35 %
Línea para oficinas	15 %	35 %
Insumos informáticos	35 %	30 %

Los costos de estructura mensuales alcanzan a \$ 21.000 y existen costos variables de comercialización del 1 % sobre compras y del 2 % sobre ventas.

Con estos datos:

- 1) A partir del próximo mes los costos de adquisición de los Insumos informáticos sufrirán un aumento del 5 % que no podrá trasladarse a los precios. Suponiendo que se mantienen las actuales participaciones **sobre ventas**, ¿Cuál es el nivel de actividad necesario para obtener un beneficio del 5 % sobre ventas?
- 2) Confeccione el estado de resultados para ese nivel de actividad, con el formato más adecuado, considerando que de los \$ 21.000 de costos de estructura \$ 4.000 son directos a la línea para oficinas y el resto son indirectos.
- 3) Partiendo de los resultados obtenidos del punto 2), determine el valor del stock medio de la línea para oficinas, sabiendo que su velocidad de rotación es 2.

MODELO CA 7.02.11

“El Grito de Tierra Adentro” es una empresa de artesanías que comercializa dos líneas: MADERA y CUERO; sobre los costos de adquisición se aplica un margen del 120 % y 180 %, respectivamente. El monto de compras está dividido en partes iguales entre las dos líneas.

En este momento, con un monto de ventas de \$ 85.000.- cubre los costos de adquisición, los costos fijos indirectos de \$ 35.000.-, costos fijos directos de la línea MADERA de \$ 3.000.-, el impuesto sobre ventas de 4 %, y obtiene un beneficio absoluto que considera satisfactorio.

Para los próximos meses un proveedor le ofrece la incorporación de una nueva línea: “BIJOU”. Además debe prever un aumento de 8% en los costos de adquisición de la línea MADERA.

El dueño del negocio cree conveniente realizar la incorporación de la nueva línea, tomando al mismo tiempo las siguientes medidas:

1. Aplicar a la nueva línea un margen del 140%.
2. No modificar los precios de venta de las dos líneas actuales.
3. No modificar el monto total actual invertido en compras.
4. No modificar el monto de compras de la línea CUERO.

La nueva línea "BIJOU" no deberá soportar costos fijos directos, pero sobre la misma se aplica el mismo porcentaje de impuesto sobre ventas que tienen actualmente las otras líneas.

La empresa aspira a incrementar el beneficio absoluto actual en un 5%

Con esta información:

- Determine el Beneficio Absoluto actual;
- Suponiendo que se acepta la incorporación de la línea "BIJOU", determine el monto a comprar de cada línea para lograr el objetivo propuesto.
- Elabore el Informe de Resultados en la nueva situación, con un grado de detalle suficiente para poder identificar la contribución que aporta cada línea;
- Elabore una conclusión sobre la conveniencia de incorporación de la nueva línea.

MODELO B 7.10.11

"*Mis lecturas*" es una librería que vende libros que los clasifica en tres rubros con los siguientes márgenes y participaciones sobre costo de adquisición.

Rubro	Margen	Participación sobre CA
Novelas	60%	0,25
Best Seller	80%	0,35
Escolares	50%	0,40

Tiene un Costos Fijos de \$ 75.000,00 al mes y con las ventas actuales obtiene un beneficio del 15 % sobre ventas.

Con el objeto de promocionar la librería, está analizando participar en la Feria del Libro que se realiza en el ámbito local. La misma implica un costo de \$ 8.000,00 en concepto de alquiler del stand y una comisión a los vendedores del 5% sobre ventas.

Los libros los ofrece con un descuento del 10% sobre los precios que habitualmente cobra y la participación sobre CA de libros escolares se reduce a la mitad manteniéndose la proporción entre los demás rubros.

Con esta información se pide:

- Determinar el monto de ventas actual.
- Determine cuánto debería vender en la Feria del Libro para cubrir los costos que se generan por la participación en la misma.
- Determine el monto de ventas con el que obtiene la misma rentabilidad sobre ventas actual de la librería (15% s/ Ventas).
- Asesore a la librería sobre la conveniencia de presentarse en la Feria del Libro teniendo en cuenta que se estima la asistencia de 12.000 personas, que el 3% de ellos compraría en este local y que la compra promedio sería de \$ 80,00.

MODELO B 7.11.11

Una empresa de la ciudad que se dedica a la elaboración y comercialización de carteras y zapatos, ha invertido para comenzar a realizar su actividad \$ 50.000.-, y presenta la siguiente estructura operativa y de costos:

Compra el cuero (que utiliza indistintamente para la fabricación de ambos productos) a \$ 150 el metro cuadrado.

<i>CVD de un (1) Zapato</i>					<i>CVD de una Cartera</i>				
Insumo	Unid. Med.	Q	\$	St. Unit	Insumo	Unid. Med.	Q	\$	St. Unit
Cuero	m2	0,3	150	45	Cuero	m2	0,5	150	75
Plantilla	Unidad	1	10	10	Tachas	unidad	3	4	12
Suela	Unidad	1	40	40	Cierre	unidad	1	26	26
Otros cv			5	5	Hilo	mtrs.	0,4	30	12
TOTAL				100	TOTAL				125

<i>Datos:</i>	<i>Zapatos (el par)</i>	<i>Carteras</i>
Partic. Vtas.	60%	40%
Cm	170,00	90,00
CED	15.000,00	9.000,00
CEI	8.000,00	

Actualmente la empresa obtiene una rentabilidad del 10% sobre el capital inicial invertido.

1. Determine el monto de ventas actual.
2. Determine cuántos pares de zapato vende actualmente y cuántas carteras.
3. Elabore un informe de resultados (de la forma que considere más adecuada), exponiendo la situación planteada en el punto anterior.
4. Determine la rentabilidad sobre costos totales de cada línea y de la empresa.

MODELO CA 7.01.12

Una empresa de artículos deportivos comercializa las siguientes líneas de productos:

Línea	Margen	Participación s/Vtas.
Camisetas	50%	40%
Pantalones	80%	35%
Medias	90%	25%

Sus costos de estructura indirectos son de \$ 20.000.- mensuales.

Los costos variables de comercialización son del 2% sobre la venta.

El impuesto a los ingresos brutos es del 3,50%.

Ha invertido \$ 100.000 para comenzar el negocio.

La rentabilidad pretendida es del 6% mensual sobre la inversión.

La línea "Camisetas" devenga costos de estructura de \$ 5.000 mensuales.

Las líneas Pantalones y Medias devengan costos de estructura comunes de \$ 8.000.- mensuales.

- a) Determine cuánto debo facturar de cada línea para lograr el objetivo deseado.
- b) Determine él (o los -de corresponder-) puntos de equilibrio.
- c) Si por la incorporación de un competidor nuevo debo disminuir los precios de venta de las medias en un 20% y mantiene las mismas participaciones de ventas actuales: ¿Cuánto dinero deberé destinar a la compra para lograr el objetivo propuesto?

MODELO CA 7.02.12

Una empresa distribuidora de golosinas cuenta con tres líneas de productos:

	Margen de marcación	Participaciones s/ventas
Chocolates	50%	25%
Galletitas	40%	45%
Caramelos	10%	30%

La empresa actualmente tiene un nivel de ventas de \$150.000 mensuales y sus costos fijos son de \$ 25.000.

Se está analizando la posibilidad de incorporar una nueva zona de atención. Se considera que en la nueva zona se podrán mantener los mismos márgenes y que las participaciones en las ventas serán similares.

La atención de la nueva zona demandará un nuevo vendedor que implicará un aumento en los costos fijos de \$10.000 más comisiones sobre ventas del 3%.

Con estos datos:

1. Determinar el beneficio absoluto y sobre costos totales que se obtendría si al incorporar la zona las ventas aumentan un 50%.
2. El proveedor de chocolates informa a la empresa que no podrá abastecer de mayor cantidad que la que actualmente está proveyendo por lo que en la nueva zona solo se podrán comercializar galletitas y caramelos. El monto de ventas de estos dos productos serán los determinados en el punto anterior.
 - a) Calcule las participaciones de las líneas sobre el costo de adquisición para la nueva zona, teniendo en cuenta la restricción informada por el proveedor.
 - b) Determine la contribución marginal por cada peso de costo de adquisición en la nueva zona, teniendo en cuenta esta restricción.

MODELO B 7.03.12

Una distribuidora de alimentos comercializa la mercadería por dos canales: Minoristas y Mayorista. El canal minorista atiende a los comercios llamados tradicionales (almacenes, kioscos, autoservicios) los cuales son visitados por un vendedor que toma los pedidos de los comerciantes que son entregados al día siguiente por un fletero. El canal Mayoristas se dirige a clientes que tienen repartos propios y que compran, en mayores cantidades, en el depósito de la empresa.

La Distribuidora marca los productos adquiridos con un 30 % para las ventas a mayoristas y con un 40 % para las ventas a minoristas y tiene los siguientes costos:

COSTOS

Impuestos sobre las ventas	3,00 % s/ todas las ventas
Flete Reparto	7,00 % s/ ventas a minoristas
Comisión Vendedor a Minoristas	2,00 % s/ ventas a minoristas
Sueldo vendedores a minoristas	\$ 18.000,00 por mes
Sueldo personal atención mayoristas	\$ 12.000,00 por mes
Personal de Depósito	\$ 8.000,00 por mes
Personal de Administración	\$ 3.500,00 por mes
Alquiler Depósito	\$ 10.000,00 por mes
Alquiler Montacargas	\$ 4.000,00 por mes

Con esta información se pide:

1. Calcule los montos de ventas de equilibrios específicos y extremos por canal.
2. ¿Cuánto es el monto mínimo de ventas para que la empresa en su conjunto esté en equilibrio?
3. Si vende \$ 250.000 por el Canal Minorista ¿cuánto deberá vender a mayoristas para obtener un beneficio de \$ 23.000 mensuales?
4. Confeccione un informe de resultado con el nivel de actividad calculado en el punto anterior.
5. Ante una restricción en la provisión de mercadería de los proveedores ¿a cuál canal le daría prioridad y por qué?

MODELO B 7.12.12 (2)

Si una empresa obtiene hoy un beneficio de \$10.000.-, comprando \$150.000 mensuales, manteniendo un stock promedio mensual de \$25.000, y afrontando costos estructurales de \$50.000:

- a) ¿Cuánto debe marginar sus productos?
- b) ¿Qué velocidad de rotación tiene?
- c) ¿Podría comprar el mismo monto que el actual, afrontar los mismos costos de estructura mensuales, disminuir el margen de marcación sobre costos y, así mismo, mantener el mismo beneficio? Fundamente su respuesta.

RESULTADOS

4.1.2	a) y b) B = \$ 6.484,29 c) Ve = \$ 11.491 d) Vr = \$ 16.789
7.1.3	V _r = \$ 140.000.-

MODELO B 4.08.07

1.- B = \$ 30.220

MODELO B 7.03.09

Venta Actual = \$ 21.187,68

Nueva Situación:

P'A bebidas = 0,1439; P'A comestibles = 0,6520; P'A limpieza = 0,2050

CA bebidas = \$ 2.321,42; CA comestibles = \$ 10.586,77; CA limpieza = \$ 3.329,49

MODELO B 7.07.09

1) CA_r = \$ 58.027,16

2) Estado de resultados

	Pop	Clásicos	Otros	Totales
Ventas	82.500	11.000	16.500	110.000,00
CVC	(2.063)	(275)	(413)	(2.750,00)
Costo Adq	(55.000)	(10.000)	(13.750)	(78.750,00)
CM	25.438	725	2.338	28.500,00
CF				(13.000,00)
				15.500,00

3) Conviene para cualquiera de los dos objetivos: Mejora B Absoluto y Mejora b s/KI

MODELO CA 7.01.09

a) Ve = \$ 49.602,90

b) B = \$ 908,70

c) Informe de resultados:

	Remeras	Pantalones	Totales
Ventas	29.114,74	20.488,15	49.602,90
CVC s/CA			-
CVC s/V	(1.019,02)	(717,09)	(1.736,10)
Costo Adq	(16.174,86)	(10.783,24)	(26.958,10)
CM (Contribución Nivel 1)	11.920,87	8.987,83	20.908,70
CFD		(5.000,00)	(5.000,00)
Contribución Nivel 2	11.920,87	3.987,83	15.908,70
CFI			(15.000,00)
B Absoluto			908,70

MODELO B 7.02.10

a) Vr = \$ 43.478,26

b) RR entre 2 líneas: \$ de venta que se necesita colocar en una línea para obtener igual cm que si se aplicara \$ 1 en la otra.

c) En principio no sería posible calcular RR en el caso porque las participaciones están dadas. Sin embargo se podría pensar en un análisis de cuántos \$ de venta se tienen que dedicar a una línea para obtener la misma cm que genera ese \$ colocado en otra línea.

d) Informe de resultado

	A	B	C	Totales
Ventas	8.696	13.043	21.739	43.478,26
CVC s/v	(304)	(457)	(761)	(1.521,74)
CVC s/ca	(362)	(362)	(621)	(1.345,76)
Costo Adq	(7.246)	(7.246)	(12.422)	(26.915,11)
CM	783	4.978	7.935	13.695,65
CFD	(1.000)	(1.500)	-	(2.500,00)
Cont por línea	(217)	3.478	7.935	11.196
CF				(2.500,00)
				8.695,65

e) $P'c = 46,15\%$

MODELO B 7.03.10

a) Informe de resultados

	Plantines	P. interior	Arbustos	Totales
Ventas	15.750	18.000	11.250	45.000,00
CVC s/v	(630)	(720)	(450)	(1.800,00)
Costo Adq	(10.500)	(15.000)	(8.654)	(34.153,85)
CM	4.620	2.280	2.146	9.046,15
CF				(15.000,00)
B				(5.953,85)

b) ...

c) CA = \$ 64.185,43

d) No es factible

e) Asesoramiento: No conviene, empeora el resultado

MODELO B 7.10.10

a) CA T = \$ 59.816,51

b) Informe de Resultados

	Cuero	Lona	Totales
Ventas	74.165	65.835	140.000,00
CVC s/v	(2.967)	(2.633)	(5.600,00)
CVC s/ca	(3.105)	(2.279)	(5.383,49)
Costo Adq	(34.495)	(25.321)	(59.816,51)
CM	33.599	35.601	69.200,00
CFD	(7.000)		(7.000,00)
CM N2	26.599	35.601	62.200,00
CFI			(51.000,00)
B			11.200,00

c) CA Cuero = \$ 30.700,92; CA Lona = \$ 19.425,23; CA Accesorios = \$ 9.690,37

d) La incorporación de la nueva línea mejora B y b s/v

MODELO B 7.12.10

B Absoluto = \$ 10.000; b s/Inv Media = 40%

MODELO CA 7.01.11

Participaciones s/ventas:

Útiles = 35,14 %; Oficina = 32,33%; Insumos informáticos = 32,53%

1) Ventas \$ 197.023,36

2) Estado de resultados:

	Útiles Esc.	Línea p/ Ofic	Ins. Inform.	Totales
Ventas	69.235	63.696	64.092	197.023
CVC s/CA	(554)	(554)	(498)	(1.606)
CVC s/V	(1.385)	(1.274)	(1.282)	(3.940)
Costo Adq	(55.388)	(55.388)	(49.849)	(160.625)
CM	11.908	6.480	12.462	30.851
CFD		(4.000)		(4.000)
Contribución Nivel 2	11.908	2.480	12.462	26.851
CFI				(17.000)
B Absoluto				9.851
				5,00%

3) Stock Medio \$ 27.694

MODELO CA 7.02.11

a) Beneficio Absoluto actual = \$ 9.600

b) Compras de cada línea:

Madera = 7.988,98; Cuero = 17.000,00; Bijou = 9.011,02

Se puede responder también: P'a = 0,235; P'b = 0,50; P'c = 0,265

c) Informe de Resultados:

	Madera	Cuero	Bijou	Totales
Ventas	16.274	47.600	21.626	85.500,00
CVC s/v	(651)	(1.904)	(865)	(3.420,00)
Costo Adq	(7.989)	(17.000)	(9.011)	(34.000,00)
CM	7.634	28.696	11.750	48.080,00
CFD	(3.000)			(3.000,00)
CM N2	4.634	28.696	11.750	45.080,00
CFI				(35.000,00)
				10.080,00

d) Se puede cumplir con el objetivo propuesto.

MODELO B 7.10.11

a. Monto de ventas actual = \$ 317.120,62

b. Ventas en la Feria del Libro = \$ 29.813,29

c. Monto de ventas (igual rentabilidad sobre ventas) = \$ 58.826,98

d. Total ventas previstas \$36.000.

Ventas previstas mayores a ventas equilibrio → conviene.

MODELO B 7.11.11

1. Ventas actuales = \$ 83.499,29
2. pares de zapatos = 135,40; carteras = 155,35
3. Informe de resultados

	Zapatos	Carteras	
Unidades	135,40	155,35	
Vtas	50.099,57	33.399,72	83.499,29
CV	27.080,85	19.418,44	46.499,29
CM	23.018,72	13.981,28	37.000,00
CED	15.000,00	9.000,00	24.000,00
RDO Línea	8.018,72	4.981,28	13.000,00
CDI			8.000,00
Rdo.			5.000,00

4. b zapatos = 19,06%; b carteras = 17,53%; b total = 6,37%

MODELO CA 7.01.12

- a) V camisas = \$ 48.839,25; V pantalones = \$ 42.734,35; V medias = \$ 30.524,53
- b) Ve = \$ 93.667,52
- c) CA total = \$ 76.382,74

MODELO CA 7.02.12

1. B = \$ 16.564,94; b s/CT = 7,95 %
2. a) P' NUEVA ZONA: Galletitas = 0,541; Caramelos = 0,459
b) cm (por peso de costo de adquisición) = 0,2244

MODELO B 7.03.12

1. Ve específica minorista = 108.621; Ve específica mayorista = 59.770
 Ve minorista = 262.500; Ve mayorista = 186.782;
 Ve' minorista = 334.914; Ve' mayorista = 276.437
2. Mínima Ve = 276.437
3. V mayorista = 184.647
4. Informe de resultado:

	Mayorista	Minorista	Total
Ventas	184.646,96	250.000,00	434.646,96
<i>Costos Variables</i>			
Costo de Adquisición	(142.036,12)	(178.571,43)	(320.607,55)
Impuestos sobre las ventas	(5.539,41)	(7.500,00)	(13.039,41)
Flete Reparto		(17.500,00)	(17.500,00)
Comisión Vend. Minorista		(5.000,00)	(5.000,00)
Contribución Marginal	37.071,43	41.428,57	78.500,00
<i>Costos Fijos Directos</i>			
Sueldo vended. minoristas		(18.000,00)	(18.000,00)
Sueldo personal mayoristas	(12.000,00)		(12.000,00)
Resultado por Canal	25.071,43	23.428,57	48.500,00
<i>Costos Fijos Indirectos</i>			
Personal de Depósito			(8.000,00)
Personal de Administración			(3.500,00)
Alquiler Depósito			(10.000,00)
Alquiler Montacargas			(4.000,00)
Resultado			23.000,00

5. Prioridad Mayorista por mayor cm por recurso escaso = ca

MODELO B 7.12.12 (2)

- a) $m = 40 \%$
- b) Velocidad de rotación = 6
- c) Si se mantiene CA y disminuye m, no se puede mantener B.
 Fundamento: el nivel de actividad se mantiene en \$ CA, pero con cm menor.

UNIDAD V

BASES DEL ANÁLISIS C.V.U.

MODELO 5.1.6

Determinar qué volumen de ventas deberá alcanzar una empresa que presenta los siguientes datos:

Costos estructurales	\$ 3.500.- por mes
Costos variables	\$ 5.- cada unidad
Precio de venta	\$ 17.- cada unidad

- a) si quiere obtener un beneficio del 20% sobre sus costos totales;
- b) si quiere obtener un beneficio del 15% sobre el monto de ventas.
- c) si quiere obtener un beneficio del 0,5 % mensual sobre capital invertido (el capital fijo necesario es de \$ 80.000 y el capital variable de \$ 2 por unidad).

Teniendo en cuenta que el empresario estaría satisfecho con cualquiera de las tres rentabilidades fijadas (20 % sobre costos totales o 15 % sobre ventas o 0,5 % sobre capital), asesórelo suponiendo que el proceso productivo tiene capacidad para fabricar 500 unidades mensuales, que el mercado está en condiciones de comprar 450 unidades por mes, y que el abastecimiento de materias primas permite la fabricación máxima de 400 unidades mensuales.

MODELO 5.1.11

Una empresa que vende sus productos a \$ 0,60 cada uno, se encuentra en equilibrio con una venta de 2.870 unidades.

En el último período obtuvo un beneficio de \$ 126.- con una venta de 3.500 unidades.

Considerando que no existe estructura contable y que estos datos fueron determinados por diferencia patrimonial, calcular los costos de estructura y los costos variables totales del último período.

MODELO 5.2.1

Una fábrica de pasta de celulosa elabora ésta a partir de una única materia prima: postes de eucalipto. El rendimiento del proceso es : una tonelada de eucalipto rinde 850 kg. de pasta.

- a) Determinar el punto de equilibrio contando con la siguiente información:

Costo de 1 tonelada de eucalipto	\$ 250.-
Otros costos variables por cada tn. procesada	\$ 555.-
Cargas de estructura del período	\$ 24.000.-
Precio de venta de 1 kg. de pasta	\$ 1,30
- b) Suponiendo que se trabaja sin existencias al inicio y al final de cada período, confeccione los Informes de Resultados correspondientes a:
 - b.1) Un nivel de procesamiento de 90 toneladas de eucalipto.
 - b.2) Un nivel de demanda de 75.000 kgs de pasta de celulosa.
- c) El empresario nos informa que estará satisfecho simplemente si no generara quebranto. En base a ello, desarrolle una explicación de asesoramiento que incluya la propuesta de alguna acción a tomar, suponiendo que el proceso productivo tiene capacidad para procesar las 90 toneladas mensuales de eucalipto, que el mercado está en condiciones de comprar los 75.000 kgs de pasta de celulosa, y que el abastecimiento de materia prima alcanza a las 80 toneladas mensuales de eucalipto.

MODELO 5.2.3

Una empresa se dedica a la elaboración de jugos concentrados de naranja. La fruta la compra a granel a productores de Entre Ríos. Sus datos son los siguientes:

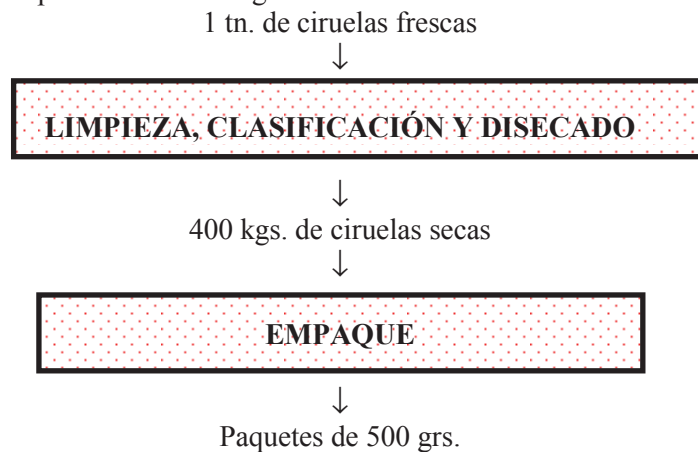
Costos estructurales del período	\$	12.000.-
Costo de adquisición por tn. de naranja	\$	500.-
Costo del transporte por tn. de naranja	\$	70.-
Costo de procesamiento por tn. de naranja	\$	80.-
Precio de venta de la damajuana de 5 litros	\$	10.-
Rendimiento por tonelada de naranja: 1.400 litros de jugo		
Capital Invertido en el período:	\$	15.000.-

Con estos datos:

- obtener el punto de equilibrio de la empresa;
 - determinar en qué nivel de procesamiento obtiene un beneficio del 8 % sobre el Capital Invertido en el Período;
 - determinar el resultado que obtendría procesando 8 tn. de naranja;
 - determinar el resultado que obtendría vendiendo 10.000 litros de naranja concentrada.
 - confeccione los informes de resultados correspondientes a los incisos c) y d) anteriores.
- Suponiendo que se pretende ganar al menos el 8 % sobre el Capital Invertido, asesore al empresario tomando un nivel de actividad previsto de 1.750 damajuanas vendidas por período.

MODELO 5.2.4

CONSERVAS JIMENO S.A., es una empresa dedicada a la elaboración y venta de frutas disecadas. Su proceso productivo es el siguiente:



Datos de costos:

Dpto. LIMPIEZA, CLASIFICACIÓN Y DISECADO

Costos estructurales mensuales	\$	30.000.-
Costos variables por tn. de ciruela fresca (incluido c.a.)	\$	380.-
Rendimiento: 400 kgs. de ciruelas secas por tn. de ciruelas frescas		

Dpto. EMPAQUE

Costos estructurales mensuales	\$	16.000.-
Costo variables por paquete de 500 grs.	\$	0,12

Actualmente la empresa vende el paquete de 500 grs. a \$ 1,20 cada uno.

Con estos datos:

- Determine el nivel de actividad necesario para que la empresa obtenga un beneficio del 10% sobre costos totales;
- Si su nivel de actividad es el determinado en a), a cuánto podría reducir el precio de venta del paquete de 500 grs. de ciruelas secas sin generar quebranto.
- El empresario nos plantea una preocupación con respecto al desequilibrio entre los 2 procesos ya que el primero tiene capacidad para 200 toneladas de ciruelas frescas mensuales, mientras que el empaque sólo puede alcanzar como máximo los 130.000 paquetes en igual período. Asesore, teniendo en cuenta que se pretende obtener un beneficio no inferior al 10 % sobre costos totales.

MODELO B 5.03.04

La empresa SANTA FE S.A. es una industria radicada en el Parque Industrial Sauce Viejo, tiene un capital total invertido de \$ 2.500.000 y presenta los siguientes datos de costos de producción:

TRITURADO

Costos Estructurales mensuales	\$ 7.000.-
Costo de adquisición por tn de cuero crudo	\$ 200.-
Costo de procesamiento por tn de cuero crudo	\$ 40.-

Rendimiento:

De cada tonelada procesada obtienen 800 kg de cuero triturado apto para la elaboración de la gelatina comestible y 120 kg de desechos

Los desechos se retiran periódicamente por fleteros con un costo de 290 \$ la tn

MOLIENDA

Costos Estructurales mensuales	\$ 12.000.-
Costo por tn de cuero triturado	\$ 500.-

Rendimiento:

Se obtienen 600 kg de gelatina comestible por cada por cada tn de cuero triturado

ENVASADO

Costos Estructurales mensuales	\$ 5.800.-
Costos proporcionales por kg de gelatina	\$ 0,40
Costo de adquisición de las bolsas de 25 kg	\$ 0,50

Precios de venta:

bolsas de 25 kg - Mercado Interno	\$ 56.-
-----------------------------------	---------

De acuerdo a la información suministrada, DETERMINE:

- El nivel de actividad para obtener una rentabilidad del 1 % sobre el capital invertido.
- Asesore a la empresa si el objetivo es el indicado en a) y se estima que la demanda mensual en el próximo año alcanzará a 4.000 bolsas de gelatina comestible. Fundamente su respuesta.

MODELO B 5.05.07

Una empresa dedicada a la fabricación y venta de sillas cuenta con la siguiente información:

CONCEPTO	Sillas de madera	Sillas tapizadas	Sillas de plástico
Costos Fijos Directos	\$ 2.500	\$ 1.000	\$ 2.900
Costo Fijos Indirectos	\$ 3.200		
Precio de venta	\$ 7,15	\$ 3,20	\$ 15,20
Costo Variable	\$ 4,20	\$ 1,10	\$ 8,30
Cantidad vendida	1.900	210	100

- Confeccione el estado de resultados con el formato más adecuado.
- ¿Qué comentario puede hacer sobre el resultado de la empresa?

MODELO B 5.05.03

Una empresa que se dedica a la elaboración y venta de velas decorativas, presenta los siguientes datos de costos:

Proceso I : Fundido y Moldeado

Costo de Adquisición de la Parafina	\$ 800 por tn
Costos de adquisición del Pabilo	\$ 25 c/ bobina de 500 metros
Costo variable de procesamiento	\$ 0,15 por c/vela
Costos Estructurales	\$ 5.000.-
Capacidad de producción	10.000 velas

Para la elaboración de cada vela se utilizan 160 gramos de parafina que es abastecida por un único proveedor en el país y 20 cm de pabilo, que es un cordón de hilo de algodón que se coloca en el centro de las velas.

Proceso II : Empaquetado

Costo del envase	\$ 0,10 cada paquete
Costo variable del proceso	\$ 0,05 por c/ paquete
Costos Estructurales	\$ 3.500.-

Las velas se presentan para su comercialización en paquetes de 2 unidades y se vende a un precio de \$ 3 el paquete de 2 velas.

El capital fijo invertido es de \$ 325.000.-, mientras que los componentes variables de precio y costos se manejan compensados financieramente, no originándose necesidades de capital variable.

De acuerdo a la información suministrada, DETERMINE:

- 1) ¿Qué cantidad de paquetes se debería vender para obtener un beneficio mensual del 0,50 % del capital invertido por la empresa?. Confeccionar el Informe de Resultados
- 2) El proveedor de parafina nos informa que a partir del mes próximo aumentaría en un 50 % el precio por tn:
 - a) si la empresa mantuviera su nivel de operaciones y su precio de venta, cuál sería el Resultado y la rentabilidad sobre el capital que obtendría? ?
 - b) si mantuviera su nivel de operaciones, cuál sería el precio de venta que debería fijar para mantener el objetivo de beneficio mensual del 0,50 % del capital invertido?
- 3) Asesore a la empresa considerando que la demanda al nuevo precio obtenido en el punto b) no superaría los 4.300 paquetes.

MODELO B 5.11.08

Una empresa tiene 3 modelos de llaves ajustables con los siguientes datos de costos y precios:

MODELO	069	070	071
Costo variable unitario	\$ 1,85	\$ 1,10	\$ 2,25
Precio de venta	\$ 3,50	\$ 3,90	\$ 4,00
Costos fijos directos	\$ 1.000	\$ 9.100	\$ 2.000
Costos fijos indirectos	\$ 1.000		
Ventas promedio	1.800	2.900	4.100
Capacidad de producción	1.800	4.000	5.000
Demanda mercado local	4.000	2.900	4.100

Se solicita:

- a) Estado de resultados para la venta promedio. ¿Qué conclusiones puede obtener del mismo? Utilice la herramienta del análisis de costos que considere conveniente.
- b) El área comercial propone discontinuar el modelo que no sea rentable. ¿Qué asesoramiento brindaría?
- c) Se recibe una oferta para exportar 1.000 unidades del modelo 070 a \$ 3, ¿qué aconsejaría en este caso?

MODELO B 5.03.12

Una metalúrgica de la zona, que se dedica a la fabricación de puertas de chapa, cuenta con una capacidad de producción de 1.600 horas máquina que le permite fabricar 8.000 unidades por mes.

Instalar dicha empresa requirió una inversión de \$ 2.000.000.-

Actualmente dicha capacidad se ocupa en su totalidad.

Los costos estructurales de producción alcanzan los \$ 75.000.-

Cada puerta consume 1,80 metros cuadrados de chapa, tres bisagras y soldaduras.

El metro cuadrado de chapa cuesta \$ 35,00.-; cada bisagra \$ 6,00.-; y el costo de las soldaduras es de \$ 2,00 por puerta.

El precio de venta de cada puerta es de \$ 100,00.-

Los demás costos de estructura son de \$ 30.000.-

Con estos datos se solicita:

1. Determine el costo variable y completo de cada puerta.
2. Determine el resultado y la rentabilidad sobre la inversión actual teniendo considerando que se vende el total producido.
3. El mercado le está demandando 1.500 unidades mensuales adicionales que la empresa no puede producir, con lo cual se plantea ampliar la planta, llevándola a 1.800 horas máquina (manteniendo la eficiencia). Esto demandaría una inversión de \$ 500.000 y devengaría un incremento de \$ 10.000 en los costos estructurales de producción. Con estos datos:
 - a. Determine la conveniencia de esta alternativa si el objetivo es incrementar el beneficio absoluto justificando su respuesta.
 - b. Determine la conveniencia si el objetivo es mantener la rentabilidad sobre el capital invertido justificando su respuesta.
 - c. En un grafico de ejes cartesianos dibuje las curvas de Ventas y Costos Totales (si le resulta más práctico también puede dibujar las de costos fijos y variables) e indique el nivel de capacidad máxima, los niveles de actividad donde recupera el beneficio absoluto y el que recupera la rentabilidad y el límite máximo con la planta ampliada.

UNIDAD VI

EMPRESAS INDUSTRIALES DE PRODUCCIÓN MÚLTIPLE

MODELO 6.1.4

Una empresa elabora y vende tres productos (“Lujo”, “Primera” y “Estándar”) que utilizan la misma materia prima. Este insumo es sumamente escaso y es el mayor condicionante que tiene la empresa para determinar su nivel de actividad. La empresa lo ha convocado como especialista en costos para analizar la situación y elaborar una propuesta.

Los datos con que cuenta son los siguientes:

	Lujo	Primera	Estándar
Precio de Venta (por unidad)	\$ 60	\$ 45	\$ 30
Costo Variable unitario (incluye Materia Prima)	\$ 35	\$ 25	\$ 10
Uso de Materia Prima (kilogramos por unidad)	0,49	0,46	0,45
Demanda (unidades por mes)	80	120	160

Los costos fijos son de \$ 4.100 mensuales, y su consumo no está vinculado en forma clara con ninguno de los tipos de productos fabricados.

La disponibilidad mensual de la Materia Prima de uso común alcanza a 150 kilogramos.

El objetivo de la empresa es el de maximizar su beneficio absoluto.

Con esta información:

- Elabore su propuesta de mezcla óptima para el objetivo fijado.
- Elabore el informe de resultados para la mezcla determinada en el punto anterior.
- Elabore una explicación resumida para fundamentar su propuesta.

MODELO 6.2.1

Una empresa presenta la siguiente estructura de costos:

Variables unitarios: \$ 0,80
 Estructurales evitables: \$ 1.600.- mensuales
 Estructurales no evitables: \$ 400.- mensuales

El producto es vendido a \$ 1,20 y hasta la fecha sus ventas mensuales eran de 5.500 unidades.

Ante una fuerte retracción en la demanda, que se estima coyuntural, determine cuál es el punto de cierre de la empresa.

Asesore a la empresa, suponiendo que las ventas disminuirán durante 3 meses a 3.500 unidades mensuales para volver luego al nivel actual, y que es posible realizar un cierre temporario sin otras consecuencias económicas que las que surgen de los datos anteriores.

Explique cómo cambiaría el análisis si la caída en las ventas resulta permanente.

MODELO 6.3.2

Una empresa produce juegos de bolígrafo y portaminas que son comercializados en estuche de lujo, a un precio de \$ 150.-

Sus datos de costos son:

Sección bolígrafos:	Costo variable unitario	\$ 50.-
	Costos estructurales mensuales	\$ 1.000.-
Sección portaminas:	Costo variable unitario	\$ 40.-
	Costos estructurales mensuales	\$ 800.-
Sección estuches:	Costo variable unitario	\$ 20.-
	Costos estructurales mensuales	\$ 500.-
	Costos estructurales indirectos mensuales	\$ 1.700.-

Determinar la cantidad de estuches conteniendo un portaminas y un bolígrafo a comercializar para obtener un beneficio del 20% sobre los costos totales.

El empresario desea determinar los puntos de equilibrio específicos de cada uno de los componentes del producto, asesórelo.

MODELO 6.4.2

Una empresa procesa una única materia prima de la cual, al cabo de un único proceso, se obtienen dos productos simultáneamente según el siguiente rendimiento:

Producto A: 300 c.c. por kg. de M.P.

Producto B: 400 grs. por kg. de M.P.

El kg. de materia prima cuesta \$ 10.- y en su procesamiento se gastan \$ 3.- por cada kg., generándose además, \$ 8.000.- de costos estructurales mensuales.

El producto A es comercializado en damajuanas de 5 litros a \$ 100.- la damajuana. El envase cuesta \$ 5.- y el proceso de envasado genera un costo de \$ 0,10 por litro de producto A.

El producto B es comercializado en tambores de 20 kgs. a \$ 600.- el tambor. El envase cuesta \$ 12.- y el proceso de envasado genera un costo de \$ 0,05 por kg. de producto B.

Determine el volumen de producción y venta que debe alcanzar la empresa para obtener un beneficio del 20% sobre el monto de ventas.

Sabiendo que la única restricción que tiene la empresa es la provisión de tambores para el producto B, no siendo posible conseguir más de 250 tambores mensuales; ¿Podrá la empresa alcanzar la rentabilidad sobre ventas fijada en el punto anterior?

MODELO B 6.12.06

Una empresa textil elabora, a partir de una única calidad de tela, tres productos: manteles, servilletas y repasadores. Todos los productos son procesados en los tres departamentos de Corte, Costura y Terminado, y el departamento de Bordado sólo se utiliza para los repasadores.

Los Costos de estructura mensuales de esos departamentos son:

Corte	\$ 12.000.-
Costura	\$ 7.000.-
Terminado	\$ 4.000.-
Bordado	\$ 5.000.-

El capital invertido en la empresa es de \$ 120.000.-

Los costos variables unitarios son:

Repasadores	\$ 2,50
Servilletas	\$ 1,50
Manteles	\$ 12,00

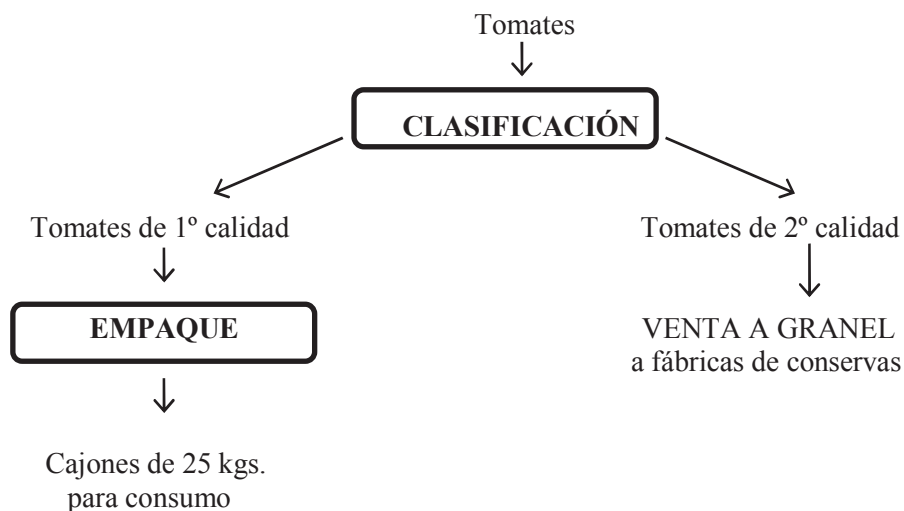
Los manteles y servilletas son comercializados en juegos de 1 mantel y 8 servilletas, a un precio de venta de \$ 50.-, y los repasadores se venden a \$ 4,20 cada uno.

SE SOLICITA:

- Nivel o niveles de equilibrio de la empresa
- Si la demanda de repasadores no puede superar las 4.000 unidades y se estima que la venta de manteles y servilletas será de 1.050 juegos, qué precio debería fijarse a estos últimos, si los repasadores mantienen su precio actual y el objetivo es obtener un beneficio del 3% sobre el capital invertido?
- Se pueden aplicar las Relaciones de reemplazo? En caso afirmativo, determínela/s, y explique la utilidad que tendría para las decisiones de la empresa.

MODELO B 6.10.07

Una empresa se dedica a la adquisición de tomates a productores regionales para su empaque y se encuentra operando con el siguiente esquema productivo:



Actualmente la empresa opera en la capacidad máxima del proceso de Clasificación, que es de 12 toneladas de tomates adquiridos a productores por mes.

Los costos que se generan son:

Proceso de CLASIFICACIÓN

Costos fijos mensuales	\$ 5.500.-
Costo de adquisición del kg. de tomate	\$ 4,20
Costo de procesamiento de 1 kg. de tomate adquirido	\$ 1,30
Rendimiento: De cada kg. de tomate adquirido se obtienen:	- 620 grs. de tomates de 1º calidad - 340 grs. de tomates de 2º calidad

Proceso de EMPAQUE

Costos fijos mensuales	\$ 5.250.-
Costo variable por cajones de 25 kgs.	\$ 2,90

Los precios de venta actuales son:

- Cajones de 25 kgs. de tomates de 1º calidad	\$ 225.-
- Tomates de 2º calidad - el kg. -	\$ 3,20

Deseando mejorar su situación actual, la empresa analiza la posibilidad de instalar un proceso para elaborar conserva de tomate a partir de los tomates de 2º calidad. Este proceso demandaría:

Costos fijos mensuales	\$ 12.000.-
Costo de procesamiento por kg. de tomate de 2º calidad	\$ 7,80
Costo de adquisición del envase de 330 grs.	\$ 1,39 cada uno
Rendimiento: De cada kg. de tomate de 2º calidad se obtienen	1,35 kgs. de conserva
Precio de venta del frasco de 330 grs. de conserva	\$ 6,80
Demanda estimada:	5.000 frascos de 330 grs. por mes

Con esta información determine:

- Beneficio actual;
- Nivel de actividad a alcanzar con el nuevo proceso para mantener el beneficio absoluto actual;
- Asesore sobre la conveniencia de instalar el nuevo proceso.

MODELO B 6.03.07

Una empresa elabora y vende tres productos con los siguientes datos:

Concepto	A	B	C
Precio de venta	\$ 10	\$ 15	\$ 3
Costo variable unitario	\$ 4	\$ 12	\$ 1
Consumo de energía (KWH por unidad)	0,50	0,40	0,15
Demanda (unidades por mes)	100	120	150

Actualmente la empresa abastece totalmente la demanda y soporta costos fijos indirectos de \$ 1.000 mensuales.

En razón de la crisis energética el abastecimiento de energía se verá limitado a 100 KWH mensuales. Ante tal situación el área comercial sugiere otorgar prioridad a los productos que poseen mayor contribución marginal.

Con esta información elabore:

- 1) Estado de resultados actual
- 2) Estado de resultados si se lleva a cabo el proyecto del área comercial
- 3) Plan de producción óptimo y estado de resultado correspondiente

MODELO CA 6.01.08

Una empresa fabrica placas de revestimiento para la construcción, produciendo tres clases de ellas. El material empleado es el mismo para las tres clases de productos. Se cuenta con los siguientes datos de producción y ventas.

Clases de productos	Queen	Standard	Base	Comunes
Precio de Venta por m ²	\$ 60,00	\$ 46,50	\$ 25,50	
Costo variable por m ²	\$ 39,00	\$ 15,00	\$ 9,00	
Costos Fijos Directos	\$ 5.350	\$ 3.000	\$ 2.550	
Costos Fijos Indirectos				\$ 124.000
Mezcla actual de producción (m ²) (corresponde a demanda de c/u)	250	3.400	5.800	

Con esta información:

- 1. Determinar las relaciones de reemplazo.**
- 2. Determinar los puntos de equilibrio extremos de largo plazo, y los puntos de equilibrio específicos.**
- 3. Considerando que la demanda de "Queen" no puede aumentarse, ¿Qué conclusiones se pueden realizar para brindar un asesoramiento en el caso planteado?**

MODELO CA 6.01.08 (2)

Una hilandería teje y estampa un único tipo de tela, sin embargo, éste único producto, sometido a control de calidad, resulta dividido en dos tipos de tela que son comercializados bajo dos marcas distintas y a diferentes precios.

Los datos de costos son los siguientes:

Costos estructurales generales mensuales	\$ 1.500.-
<u>Dpto. Hilado y Tejido:</u>	
Costo de 1 tonelada de fibra	\$ 380.-
Costo de procesamiento por m2 de tela	\$ 2,80
Costos estructurales mensuales	\$ 6.500.-
Rendimiento por tonelada de fibra	900 m2 de tela
Capacidad de procesamiento	60 tn. de fibra por mes
<u>Dpto. Estampado:</u>	
Costo de procesamiento por m2 de tela	\$ 1,70
Costos estructurales mensuales	\$ 4.000.-
Capacidad de procesamiento	25.000 m2 de tela

El capital invertido es totalmente independiente del nivel de actividad y asciende a \$ 3.000.000

Resultado promedio del Control de Calidad:

Tela Calidad "A": 60 % del total elaborado - Precio de venta: \$ 9.- el m2

Tela Calidad "B": 40 % del total elaborado - Precio de venta: \$ 5.- el m2

Actualmente la empresa produce y vende 20.000 m2 mensuales de tela, pero la desaparición del mercado de la principal empresa competidora le abre la posibilidad de incrementar dicho nivel hasta su límite de capacidad.

Con estos datos determinar:

- 1. Resultado absoluto y relativo (porcentaje sobre capital invertido) que obtendría utilizando a pleno la capacidad actual.**
- 2. El incremento en el Beneficio Absoluto originado por el aumento del nivel de actividad.**

MODELO CA 6.01.09

Una empresa metalúrgica fabrica tres productos, con los siguientes costos:

	Costos de Estructura Directos	Costos Variables Unitarios de Producción
Aros	2.500	4
Cadenas	1.700	6
Broches	3.000	3,5

Además, existen Costos de Estructura Indirectos por un monto de \$ 5.000.

El capital invertido total es de \$ 50.000.-

Se cuenta con la siguiente información referida a las modalidades de comercialización:

- a) Los aros y los colgantes se venden conjuntamente, en un “juego” compuesto por 2 (dos) aros y 1 (una) cadena. El precio de venta del juego es de \$ 20.
- b) Por su parte, los Broches se venden de forma individual a un precio de \$ 8 por unidad.

Con dicha información se solicita:

1. Determine el/los puntos de equilibrio que existan.
2. Determine las relaciones de reemplazo.
3. Suponiendo que se producen y venden 1.500 unidades del producto “Broches”, y que además la empresa pretende obtener un beneficio del 5% sobre el capital invertido: ¿Cómo quedará conformado el nivel de actividad de la empresa?
4. Elabore el informe de resultados que considere más adecuado, correspondiente a la situación planteada en el punto anterior.

MODELO CA 6.01.09 (02)

Una empresa cuenta con una capacidad instalada suficiente para producir 25.000 unidades mensuales.

Alcanza el equilibrio a partir de las 30.000 unidades mensuales.

Tiene costos de estructura de \$ 600.000 mensuales, de los cuales si decidiera cerrar no puede evitar el 30%.

La contribución marginal que le deja cada producto es de \$ 20.

El mercado tiene capacidad para absorber 50.000 unidades mensuales.

Consigna:

Asesore al empresario al respecto y determine el resultado mensual que obtendría de seguir su consejo.

MODELO CA 6.01.11

Una fábrica de cosméticos comercializa tres productos, con los siguientes costos:

	Costos de Estructura Directos	Costos Variables Unitarios de Producción
Labiales	\$ 5.000 mensuales	\$ 12.-
Sombras	\$ 8.000 mensuales	\$ 10.-
Rimel	\$ 4.000 mensuales	\$ 15.-

Los productos se comercializan de la siguiente forma:

- a) En sets compuesto por un rimel y dos sombras, cuyo precio de venta es de \$55.- por set.
- b) Por su parte, los labiales se venden en forma individual a un precio de \$ 20.- por unidad.

Con dicha información se solicita:

1- Suponiendo que son demandadas 1.000 labiales, y que además la empresa pretende obtener un beneficio del 8% sobre el monto de ventas: ¿Qué cantidad de sombras deberán colocarse en el mercado para que el empresario alcance el objetivo planteado?

2- Frente a abrupta caída en las ventas de los sets de cosméticos debido a un cambio en la moda, el empresario analiza la posibilidad del cierre de la línea (manteniendo la venta de 1.000 labiales). Se analiza que del total de costos de estructura directos a los sets de \$12000 mensuales, \$2500 corresponden a un contrato de asesoramiento de marketing firmado por un año. Si se estima que la demanda prevista no superará los 200 sets mensuales, asesore al empresario sobre la conveniencia de discontinuar la línea exponiendo cuáles serían los resultados en dicho caso y en el de decidir continuar con la producción. Confeccione el Informe de Resultados de la empresa en su conjunto (suponiendo que se adoptó la opción recomendada), con el grado de detalle que considere más apropiado.

MODELO B 6.05.11

Una empresa que produce y vende dos productos presenta los siguientes datos:

CONCEPTO	PRODUCTO A	PRODUCTO B
Costos fijos directos	15.000	25.200
Precio de venta	13,00	18,90
Costo variable	9,80	13,00
Costos fijos indirectos	5.000	

Calcular:

1. puntos "de equilibrio" específicos de cada producto reseñando el significado de este indicador.
2. el estado de resultados para ventas de 3.000 unidades de A y 4.300 de B. ¿Qué conclusiones puede obtener de este estado contable?
3. cantidad de unidades de A para lograr un beneficio del 5 % sobre costos totales si las unidades a vender de B son 3.100 unidades.

MODELO B 6.07.11

Carnicería “El Profeta” se dedica a la venta de Carnes de Primera.

Posee un local destinado a la venta que devenga \$ 12.000 mensuales en concepto de alquiler, impuesto y servicios.

Cuenta a su vez con 3 empleados que le cuestan a la empresa cada uno \$ 3.500 por mes. Actualmente compra “ruedas” (parte trasera del animal) a un frigorífico de la ciudad, con un costo de \$ 1.000 por rueda.

Cada rueda pesa 70 kilogramos y se obtienen los siguientes cortes, lo cuales tienen sus respectivos precios de venta:

<i>RUEDA</i>	<i>PARTICIPACIÓN s/ Total de kg. De la “Rueda”.</i>	<i>PRECIO VTA. (Por kilo)</i>
Bola de lomo	14,99%	31,00
Peceto	6,90%	34,00
Colita de cuadril	8,91%	36,00
Nalga y Carnaza	31,15%	25,00
Osobuco - Recortes y Huesos	34,05%	8,00
Merma	4,00%	

Asimismo, debe afrontar costos variables de comercialización de 3,50% de la venta.

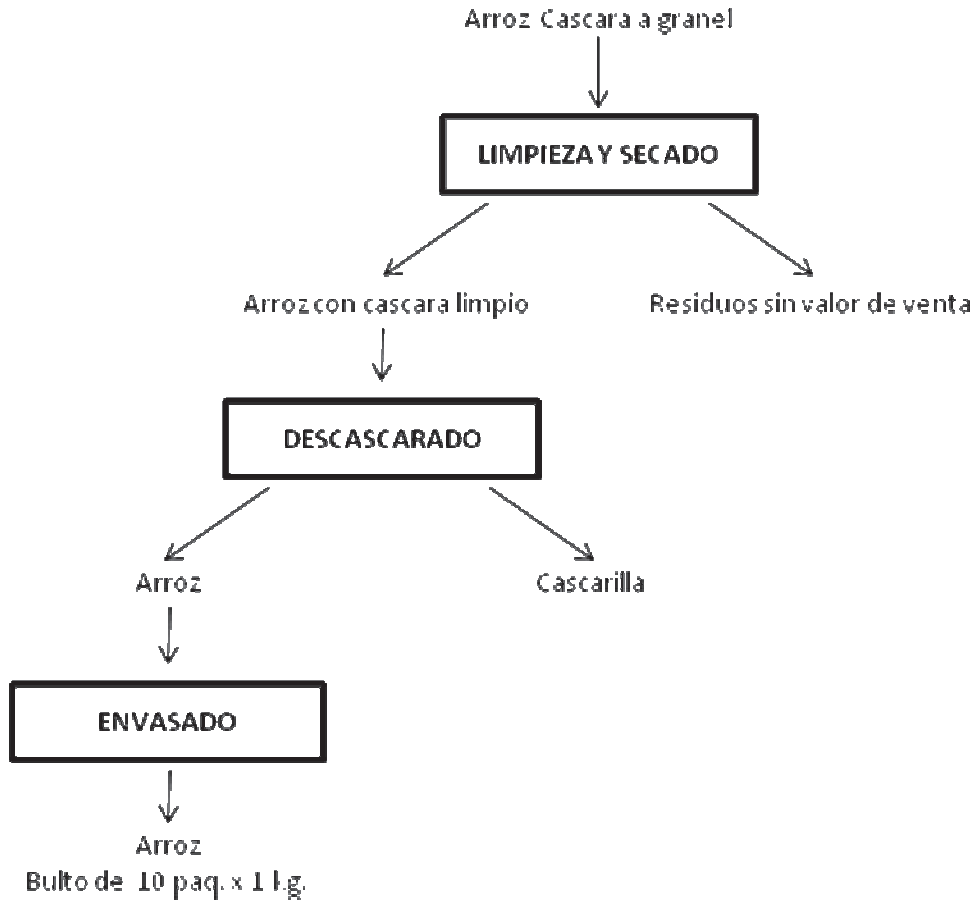
Se consulta:

1. ¿Podría determinar el margen que le aportaría un kilo de “Bola de Lomo” que venda? Justifique su respuesta.
2. ¿Cuál es el margen sobre costo de adquisición que le aporta una “Rueda”?
3. ¿Cuánto será el costo de adquisición del mes para lograr el equilibrio?
4. ¿Cuántas “Ruedas” deberá comprar para lograr el equilibrio?
5. Hoy la empresa, debido a la crisis cárnica, se encuentra faenando y vendiendo 60 “Ruedas”. El dueño considera que podría vender hasta 400 kilogramos de “Colita de cuadril”, pero no podrá aumentar la demanda de los demás cortes, teniendo que venderlos como recortes molidos, a \$ 12 el kilogramo. ¿Usted que le aconsejaría?

MODELO B 6.10.11

“El Chinito” es una empresa que se dedica al fraccionado de Arroz. Compra 250 tn. de arroz cáscara a granel al mes a acopiadores a \$ 700,00 la tonelada procesándolas totalmente.

El esquema de los procesos es el siguiente:



Limpieza y Secado: en la limpieza se extraen las impurezas, piedras e insectos que pueda traer el arroz y en el secado se reduce la humedad hasta un 13%. En esta etapa el arroz pierde el 5% de su peso, es decir que, por cada tonelada que ingresa se tiene 0,95 tn. de arroz con cáscara limpio. El costo es de \$ 20,00 por tonelada de arroz cáscara adquirido.

Descascarado: en este proceso se pela el arroz obteniéndose el 80% de grano de arroz para comercializar y el 20% restante de cascarilla. El costo de este proceso es de \$ 30,00 por tonelada de arroz limpio. La cascarilla es vendida a granel a \$ 300,00 la tonelada.

Envasado: se envasa el arroz para comercializar en paquetes de 1 kg. cada uno y se los comercializa en bultos de 10 paquetes a \$ 25,00 los 10 kg. El costo de este proceso es de \$ 5,00 por bulto de 10 kg.

Además, tienen los siguientes costos fijos:

PRODUCCIÓN	\$ 60.000,00
ADMINISTRACIÓN	\$ 12.000,00
COMERCIALIZACIÓN	\$ 15.000,00

Está analizando la alternativa de incorporar un nuevo proceso de producción de alimentos balanceados a partir de la cascarilla que obtiene en el proceso de descascarado. Este proceso demandaría un costo de estructura mensual de \$ 15.000,00. Por cada kilo de cascarilla se obtiene 1,500 kg. de alimentos balanceados para lo cual debe consumir otros insumos que cuestan \$ 0,20. El Alimento Balanceado se vende a \$ 1,20 el kilo.

Se pide:

- a. Determinar el resultado absoluto y la rentabilidad sobre costos totales que obtiene actualmente.
- b. Cuánta cascarilla debería procesar y vender para obtener el mismo beneficio que obtiene actualmente y cuánto para recuperar la rentabilidad actual.
- c. Asesore sobre la conveniencia de implementar la producción de Alimento Balanceado.

MODELO CA 6.02.12

Una empresa que se dedica a fabricar dulces cuenta con los siguientes datos:

PARA EL DULCE DE ARÁNDANOS:

Actualmente se procesan 1.000 kg de arándanos por mes. Por cada kg de arándanos se obtienen 750g de dulce que es vendido en frascos de 100g.

Los costos variables (incluyendo la fruta, demás insumos, envase más costo de procesamiento) se estiman en \$ 50 por kg de fruta procesada.

El precio de venta de cada frasco es de \$15.

PARA EL DULCE DE FRUTILLAS:

Por cada kg de fruta se obtienen 800 g de dulce, el cual es vendido en frascos de 100 g.

Los costos variables (incluyendo la fruta, demás insumos, envase más costo de procesamiento) son de \$40 por kg de fruta procesada.

El precio de venta de cada frasco es de \$12.

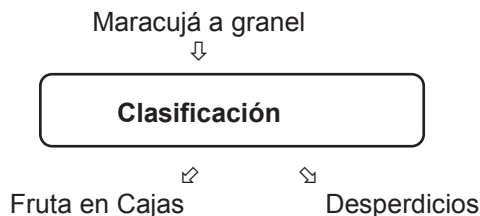
Los costos de estructura indirectos son de \$55.000 mensuales.

Con estos datos:

1. Suponiendo la venta de toda la producción de dulce de arándanos, ¿Cuántos frascos de dulce de frutilla deberían venderse para obtener un beneficio total de \$100.000?
2. ¿Cuántos frascos de dulce de frutilla deben ser vendidos para reemplazar un frasco de dulce de arándanos que deja de venderse y obtener igual resultado?
3. Elabore el informe de resultados para la situación planteada en el punto 1.

MODELO B 6.02.12

Un productor de la zona de quintas de Laguna Paiva a partir de una producción de frutos no convencionales obtiene una muy limitada cantidad de Maracujá (una fruta sub-tropical). Como la venta a granel de dicha fruta no tiene mercado local, desde hace un tiempo ha instalado un pequeño proceso de clasificación. El esquema productivo de este proceso es el siguiente:



Precios de venta: \$ 78 por Caja de Frutas de 8 unidades; y \$ 20 por kilo de Desperdicios

Rendimiento cada 100 unidades de Fruta a granel: 10 Cajas de Frutas de 8 unidades más 800 grs de Desperdicios.

Costos de Producción

Costos fijos anuales: \$ 16.800

Costo del Maracujá a granel (cada 1.000 unidades): \$ 63; Costo de clasificación (cada 100 unidades de fruta ingresadas al proceso): \$ 3; Costos del envase (cada 144 cajas): \$ 21

Costos de Comercialización

Costos fijos anuales: \$ 5.600

Costo de impuesto sobre ingresos brutos: 1,4 % sobre ventas (de Fruta y de Desperdicios)

Capital Invertido (fijo): \$ 180.000.-

Nivel de Actividad

Actualmente ocupa totalmente su capacidad de abastecimiento al proceso de clasificación y con eso obtiene una rentabilidad del 25 % anual sobre el capital invertido.

Con el objetivo de mejorar la rentabilidad se analiza la posibilidad de fabricar Mousse de Maracujá a partir de la fruta clasificada. La calidad exigida de este producto requiere que se realice la clasificación del mismo modo que se hace actualmente, aunque se ahorraría el costo de las cajas.

Los datos necesarios para analizar la situación son:

Rendimiento

Para obtener un pote de 75 grs. de Mousse de Maracujá se necesita: 1 unidad de fruta previamente clasificada, 30 grs. de crema de leche, 1/16 litro de leche entera y 20 grs. de azúcar.

Costos de Producción

Costos fijos anuales: \$ 4.600

Costo de la crema de leche: \$ 28 por kilo; Costo de la leche entera: \$ 4 por litro; Costo del azúcar: \$ 6 por kilo; Costo de procesamiento y envase: \$ 0,10 por pote.

Costos de Comercialización

Costos fijos anuales: \$ 1.000

Costo de impuesto sobre ingresos brutos: 1,5 % sobre ventas (de Mousse de Maracujá)

Precio de venta: Mousse de Maracujá \$ 14 por pote de 75 grs.

Capital Invertido para el Nuevo Proceso: Capital fijo: \$ 40.000.-

Capacidad de Procesamiento del Nuevo Proceso: 6.000 potes por año.

Demanda: 20.000 potes por año.

Con esta información:

- Determine el resultado actual de la empresa;
- Determine el nivel de actividad que deberá alcanzar el Nuevo Proceso para mantener el beneficio absoluto actual;
- Determine el nivel de actividad que deberá alcanzar el Nuevo Proceso para mantener la rentabilidad actual sobre capital invertido;
- Redacte un breve informe para el dueño de la empresa incluyendo en el mismo el asesoramiento desde el punto de vista de la generación de resultados.

MODELO B 6.05.12

Una fábrica dedicada a la producción de muebles de madera, ha implementado recientemente un sistema de costeo variable estándar.

Sólo fabrican 3 productos: Mesas, Sillas, Armarios.

El encargado de producción desarrolló las siguientes matrices de costos.

<i>Insumos</i>	<i>Unidad Medida</i>	<i>Precio</i>	<i>Cantidades</i>		
			<i>Mesas</i>	<i>Sillas</i>	<i>Armarios</i>
<i>Madera</i>	m ²	\$ 40,00	3,00	1,00	6,00
<i>Pintura</i>	litros	\$ 60,00	1,00	0,30	3,00
<i>Pegamento</i>	kilos	\$ 150,00	0,10	0,20	0,30
<i>Herrajes</i>	Unid.	\$ 15,00			12,00
PRECIO VENTA			\$249,00	\$ 110,00	\$ 815,00

En total, la empresa tiene 8 empleados, que devengan un costo mensual de \$ 7.500 cada uno. Uno (1) supervisa toda la producción, tres (3) de ellos se dedican a los cortes de madera utilizada para todos los productos, dos (2) se dedican exclusivamente al acabado de las sillas, y dos (2) son administrativos y realizan la venta.

Además, se incurren en otros costos estructurales por un monto de \$ 30.000 mensuales.

- Determine el/los puntos de equilibrio.
- Enuncie (sin calcular) las relaciones de reemplazo existentes.
- La planta se encuentra produciendo al máximo desde hace años, y aunque la demanda se encuentra insatisfecha en todos los productos, siempre se ha producido (y vendido) las siguientes unidades:
 - 200 Mesas
 - 1.800 Sillas
 - 100 Armarios

Determine el resultado del período, realizando un informe lo más detallado posible.

- Dado que la demanda no resulta un problema para modificar las participaciones de cada producto en la venta, puesto que todo lo que se produce de un producto se venderá, y que se cuenta con la siguiente información:
 - El cuello de botella se encuentra en la tarea de corte de la madera, en la cual trabajan 3 personas.
 - La jornada laboral es de 8 horas diarias (de trabajo efectivo).
 - Se trabajan 22 días al mes.
 - Cortar madera para fabricar una mesa requiere 0,22 horas, para una silla 0,25 horas, y para un armario 0,33 horas.
 - No puede evitarse ningún costo estructural.

Determine qué haría para maximizar el beneficio absoluto y calcule cual sería el mismo de tomarse dicha decisión.

MODELO B 6.10.12

“CAMI SOLA” es una fábrica dedicada a la producción de camisas, sólo se fabrican 3 productos: Lisas, Rayadas, Estampadas. Los datos resumidos son los siguientes:

	<i>Lisas</i>	<i>Rayadas</i>	<i>Estampadas</i>
<i>COSTO VARIABLE</i>	\$ 69,00	\$ 77,00	\$ 80,00
<i>PRECIO DE VENTA</i>	\$ 118,00	\$ 133,00	\$ 138,00

Los costos fijos totales son de \$ 46.000 mensuales.

1. Determine un nivel de actividad cualquiera que permita alcanzar un beneficio de 25 % sobre costos totales (Puede elegir la mezcla, con la condición que se fabriquen los 3 productos).
2. Calcule las relaciones de reemplazo existentes y explique el significado de una de ellas.

MODELO B 6.10.12 (2)

Tomando los datos del ejercicio anterior (MODELO B 6.10.12), considere la siguiente situación:

- Existe demanda ilimitada para todos los productos.
- Existe un límite de 1.600 horas de mano de obra.
- La confección de una Camisa Lisa requiere de 1,30 horas, la de una Rayada 1,45 horas, y la de una estampada 1,75 horas.
- Por razones comerciales no deben producir y venderse menos de 250 unidades de cada uno de los Productos.

Recomiende qué hacer para maximizar el beneficio absoluto y calcule cual sería el mismo.

RESULTADOS

5.1.6	a) $Q_r = 381,82$ unidades b) $Q_r = 370,37$ unidades c) $Q_r = 325,27$ unidades
5.1.11	C.E. = \$ 574.- & C.P. = \$ 1.400.-
5.2.1	a) $Q_e = 68.000$ kgs. de pasta = 80 tn. M.P.
5.2.3	a) $Q_e = 5,58$ tn. M.P. = 7.813,95 litros de jugo = 1.562,79 damajuanas b) $Q_r = 6,1395$ tn. M.P. c) $B = \$ 5.200.-$ d) $B = \$ 3.357,14$
5.2.4	a) $Q_r = 115,95$ tn. M.P. = 46.380 kgs. ciruelas secas = 92.760 paquetes de 500 grs. b) p.v. = \$ 1,0909 el paquete de 500 grs.

MODELO B 5.05.03

- 1) Q_r actual = 4.452,51 paquetes de velas $B = 1.625$
- 2) a) $B = 1.055,08$ $b/KI = 0,32\%$ b) $p_v = 3,128$
- 3) Conviene aumenta Beneficio ($B = 1.278,20$) y Rentabilidad sobre KI ($b/KI = 0,39\%$)

MODELO B 5.03.04

- a) $Q_r = 250,503$ tn cuero curdo
- b) $Q_p = 208,333$ tn cuero crudo $< Q_r \implies$ No es posible alcanzar el objetivo deseado

MODELO B 5.05.07

1. $B = - \$ 2.864$
2. Sillas Tapizadas y Plástico contribución nivel 2 negativa
3. Q sillas plásticas = 1.065,22

MODELO B 5.11.08

- a) $B = \$ 5.165$
El modelo 070 arroja contribución neta negativa, se puede analizar posibilidad de cierre.
- b) El modelo 070 es no rentable, si todos sus costos son evitables, conviene cerrarlo
- c) Conviene exportar

MODELO B 5.03.12

1. cu (variable) = 83,00; cu (completo) = 92,38
2. $B = 31.000$; $b = 1,55\%$
3.
 - a. $q_e = 588,24$ puertas; $q_p = 1.000$ puertas. $q_e < q_p \rightarrow$ Conviene.
 - b. $q_r = 1.044,12$ puertas; $q_p = 1.000$ puertas. $q_r > q_p \rightarrow$ No Conviene.
 - c. Grafico.

6.1.4	a) $Q_{\text{Lujo}} = 80 + Q_{\text{Primera}} = 84 + Q_{\text{Estándar}} = 160$ b) $B = \$ 2.780$
6.2.1	$Q_c = 4.000$ unidades
6.3.2	$Q_r = 266,67$ juegos
6.4.2	$Q_r = 9.876,54$ kgs. de M.P.

MODELO B 6.12.06

- a) Corto plazo: Equilibrio de juegos: 1.077; Equilibrio de repas: 16.471
Largo Plazo: Equilibrio de juegos: 885; Específico de repas. 2.941
b) Precio de vta: \$ 47,619
c) Si se pueden determinar RR
RR jue/rep = 15,29; RR rep/jue = 0,07

MODELO B 6.03.07

- 1) $B = \$ 260$
2) $B = - \$ 14$
3) $N_a 100; N_b 68; N_c 150; B = \$ 104$

MODELO B 6.10.07

- a) $B = \$ 2.403$
b) $q_e = 1.078$ kgs. de segunda = 4.410 frascos de 330 grs.
c) $q_e < Q_p \rightarrow$ conviene instalar el nuevo proceso (Inc. B)

MODELO CA 6.01.08

1. Relaciones de reemplazo:

	Queen	Standard	Base
Relac. Reemplazo Queen		0,67	1,27
Relac. Reemplazo Standard	1,50		1,91
Relac. Reemplazo Base	0,79	0,52	

2. Puntos de equilibrio extremos de largo plazo, y Puntos de equilibrio específicos:

	Queen	Standard	Base
Equilibrios extremos de largo plazo	6.159,52	4.031,75	7.669,70
Equilibrios específicos	254,76	95,24	154,55

3. Asesoramiento: No convendría fabricar los revestimientos Queen, desde el punto de vista de costos y generación de resultados. Debería hacerse un análisis de cierre

MODELO CA 6.01.08 (2)

1. Resultado absoluto = \$49.944; Resultado relativo (% s/cap inv) = 1,6648%
2. Incremento en Beneficio Absoluto = \$12.389

MODELO CA 6.01.09

1.	Juegos	broches
Q extremos cp	2.033,33	2.711,11
Q extremos lp	1.533,33	1.777,78
q específicos	700,00	666,67
2.		
RR juegos/broches	1,33	
RR broches/juegos	0,75	
3.		
	1500 broches	
	más	
	1325 juegos	

4.	Broches	Juegos	Total
Ventas	12.000	26.500	38.500
Costo Variable	-5.250	-18.550	-23.800
Contribución Marginal	6.750	7.950	14.700
CFD	-3.000	-4.200	-7.200
Contrib. Neta	3.750	3.750	7.500
CFI			-5.000
Beneficio			<u>2.500</u>

MODELO CA 6.01.09 (02)

Qc = 21.000 unidades

Qp = 25.000 unidades

Qp > Qc → Conviene seguir produciendo (si cierra pierde más)

Informes Resultados	Si sigue	Si cierra
Contribución Marginal	500.000	0
Costos Fijos	-600.000	-180.000
Beneficio	<u>-100.000</u>	<u>-180.000</u>

MODELO CA 6.01.11

1- qA (sombras) = 1.358,97

2- qc > qp

475 > 200 → No Conviene mantener abierto el proceso

Informe de Resultados (si cierra sets):

<u>VENTAS</u>				A	B
Venta A		x	55,00	-	
Venta B	1.000,00	x	20,00		20.000
<u>COSTOS DE VENTAS</u>					
Prod A	-	x	(35,00)	-	
Prod B	1.000,00	x	(12,00)		(12.000)
Contribución Marginal				-	8.000
Costos Estructura Directos				<u>(2.500)</u>	<u>(5.000)</u>
Contribución Nivel 2				(2.500)	3.000
Contribución Nivel 2					500
Costos Estructura Indirectos					-
RESULTADO					<u>500</u>

MODELO B 6.05.11

1. $q_{eA} = 4.687,50$ unidades; $q_{eB} = 4.271,19$ unidades
 q_e : Nivel de actividad donde el producto cubre sus costos directos.

2. Estado de resultados:

<u>VENTAS</u>			A		B
Venta A	3.000,00	x	13,00	39.000	
Venta B	4.300,00	x	18,90		81.270
<u>COSTOS DE VENTAS</u>					
Prod A	3.000,00	x	(9,80)	(29.400)	
Prod B	4.300,00	x	(13,00)		(55.900)
Contribución Marginal				9.600	25.370
Costos Estructura Directos				(15.000)	(25.200)
Contribución Nivel 2				(5.400)	170
Contribución Nivel 2					(5.230)
Costos Estructura Indirectos					(5.000)
RESULTADO				(10.230)	

El producto A no cubre sus costos directos, debería hacerse un análisis de cierre.

3. $q_A = 11.507,38$ unidades de A

MODELO B 6.07.11

1. No se puede determinar el margen de 1 kg de Bola de Lomo. Se trata de relaciones condicionadas técnicamente, no se puede plantear un producto en forma independiente del resto.
2. $m = 47,22 \%$
3. $CA_e = \$ 53.480,82$
4. $Q_e = 53,48$ Ruedas
5. Contribución marginal negativa, no conviene.

MODELO B 6.10.11

- a. $B = 120.125$; $b \text{ s/CT} = 32,54\%$
- b. q_e (en kg cascarilla) = 11.538; q_r (en kg cascarilla) = 16.099
- c. $q_p = 47.500$; Conviene ampliar.

MODELO CA 6.02.12

1. $QR = 13.214,29$ frascos de dulce de frutilla
2. RR arándano/frutilla = 1,19 frascos de dulce de frutilla
3. Informe de resultados

VENTAS

Ventas Dulce Arándanos	7.500	x	\$ 15,00	112.500	
Ventas Dulce Frutillas	13.214	x	\$ 12,00	158.571	271.071

COSTOS VARIABLES

de Arándanos	1.000	x	-\$ 50,00	(50.000)	
de Frutillas	1.652	x	-\$ 40,00	(66.071)	(116.071)
CONTRIBUCIÓN MARGINAL					155.000
COSTOS DE ESTRUCTURA					(55.000)
RESULTADO					100.000

MODELO B 6.02.12

- a) B actual = \$ 45.000
- b) qe en potes = 1.941,26 (= a un fruta clas y vend); qe en kgs mousse = 145,59;
qe en cajas fruta = 242,66
- c) qr en potes = 5.407,79; qr en kgs mousse = 405,58; qr en cajas fruta = 675,97
- d) qp en potes = 6.000; Obj B absoluto: Conviene ampliar; Obj b s/ki: Conviene ampliar.

MODELO B 6.05.12

- 1. Eq. Ex. CP Me = 1.666,67; Eq. Ex. CP Si = 4.090,91; Eq. Ex. CP Ar = 529,41;
Eq. Ex. LP Me = 1.388,89; Eq. Ex. LP Si = 4.090,91; Eq. Ex. LP Ar = 441,18;
Eq. Esp. Me = 0,00; Eq. Esp. Si = 681,82; Eq. Esp. Ar = 0,00
- 2. Mesas por sillas; Sillas por mesas; Armarios por mesas; Mesas por armarios; Sillas por armarios; y Armarios por sillas.
- 3.

	Mesas	Sillas	Armarios	Totales
Unidades	200	1.800	100	
Ventas	49.800	198.000	81.500	329.300
CV	-39.000	-158.400	-64.500	-261.900
CM	10.800	39.600	17.000	67.400
CFD		-15.000		-15.000
CN2	10.800	24.600	17.000	52.400
CN2		52.400		
CFI		-75.000		-75.000
		<u>-22.600</u>		<u>-22.600</u>

- 4. Producir todos Armarios

	Mesas	Sillas	Armarios	Totales
Unidades	0	0	1.600	
Ventas			1.304.000	1.304.000
CV			-1.032.000	-1.032.000
CM	0	0	272.000	272.000
CFD		-15.000		-15.000
CN2	0	-15.000	272.000	257.000
CN2		257.000		
CFI		-75.000		-75.000
		<u>182.000</u>		<u>182.000</u>

MODELO B 6.10.12

- 1. Qr (25 % s/CT). Cualquier combinación dentro de las infinitas posibles.
Por ejemplo: Camisas Lisas = 300; Camisas Rayadas = 300; Camisas Estampadas = 973
- 2. Lisas por Rayadas = 1,1429 ; Lisas por Estampadas = 1,1837; Rayadas por Lisas = 0,8750
Rayadas por Estamp. = 1,0357; Estamp. por Lisas = 0,8448; Estamp. por Ray. = 0,9655
Se necesitan 1,1429 Camisas Lisas para generar la misma contribución marginal que genera una Camisa Rayada.

MODELO B 6.10.12 (2)

Aplicar cm por hora.
cm Lisas = 37,69; cm Rayadas = 38,62; cm Estampadas = 33,14
Mezcla óptima: Q Lisas = 250; Q Rayadas = 577; Q Estampadas = 250
Beneficio máximo = \$ 13.062

UNIDAD VIII

DECISIONES EMPRESARIALES EN BASE A ANÁLISIS SECTORIALES DE COSTOS

MODELO B 8.03.05

FRUTILLA S.A. es una fábrica radicada en la ciudad de Coronda que se dedica a la venta de frutilla fresca a granel, a \$ 800 la tn . Actualmente ocupa plenamente su capacidad de producción mensual que alcanza a 18 tn.

La empresa tiene como objetivo mejorar su actual beneficio absoluto y por ello se encuentra analizando la posibilidad de elaborar pulpa azucarada de frutilla, para comercializar a heladerías y reposterías. Se cuenta con los siguientes datos:

Por cada kg de frutilla se obtienen 600 g de pulpa azucarada

Costos variables por kg de frutilla fresca: \$ 0,10

Costo de envase y envasado: \$ 0,50 por lata

Precio de venta por lata de 5 kg : \$ 12,50

Comisión a vendedores: 5 % del pv

El proyecto requeriría la adquisición de un nuevo equipamiento para la elaboración y envasado y la contratación de personal especializado en el tratamiento de la pulpa, lo que ocasionaría un devengamiento mensual adicional de costos estructurales de \$7.000.-

Si se estima una demanda mensual de 2.500 latas, asesore acerca de la conveniencia de la elaboración de la pulpa de frutilla. Fundamente su respuesta.

MODELO B 8.07.05

Una fábrica de bolsos presenta la siguiente situación en sus costos:

Amortización de máquinas:	\$ 0,65 por bolso
Sueldos del personal:	\$ 2.000
Materia prima:	\$ 0,20 por bolso
Alquiler del local:	\$ 1.500
Broches (4 por bolso):	\$ 0,40 por bolso
Precio de venta:	\$ 2,00
Demanda actual:	4.900 bolsos por mes
Costos variables de comercialización:	2 % sobre ventas

Está analizando la posibilidad de fabricar los broches, que actualmente se adquiere a terceros, lo que demandará:

- Insumos metálicos por \$ 0,001 cada broche.
- Comprar una máquina cuyo costo es de \$ 15.000 con una vida útil de 10 años.
- Contratar un operario a \$ 800 mensuales.

Con esos datos calcule:

1. Punto de igualación de costos.
2. Estado de resultados comprando y fabricando los broches.
3. Asesore sobre la alternativa más conveniente.
4. Suponiendo que se adopta la mejor alternativa según lo asesorado en el punto 3, y que el nivel de actividad normal es de 5.000 bolsos por mes, calcule el costo unitario para el sistema de costeo variable y para el sistema de costeo completo con cuota normalizada.

MODELO B 8.08.05

Una empresa que elabora y vende espejos laterales para autos, presenta los siguientes datos, correspondientes al mes de Junio:

Capacidad de Producción: 25.000 unidades; Producción y venta actual: 17.000 unidades	
MO Productiva	\$ 40.000.-
Soporte para espejos	\$ 10.- por unidad
Amortizaciones (en función del tiempo)	\$ 10.000.-
Sueldo del Gerente de Producción	\$ 5.000.-
Espejos	\$ 80.- el m2 (*)
Fuerza Motriz (para maquinarias)	\$ 34.000.-
Alquiler Galpón de Fábrica	\$ 10.000.-
Leyes Sociales MO Productiva	\$ 13.000.-
precio de venta por unidad	\$ 22.-

(*) Del m2 de espejo comprado se fabrican 20 espejos laterales.

La empresa contrató un especialista en Comercio exterior para analizar la posibilidad de comenzar a exportar a Brasil, quien brindó la siguiente información sobre ese mercado:

Precio de venta por unidad	No se modifica pv actual
Demanda estimada mensual	14.000 unidades

El jefe de Producción informa que la ampliación de un 40 % de la capacidad actual de producción generaría un incremento de los Costos estructurales de \$ 30.000., manteniéndose los costos variables unitarios.

Con estos datos, determine:

- 1) Resultado y rentabilidad sobre costos totales del mes de junio. Confeccione el Informe de Resultados.
- 2) Resultado y rentabilidad que obtendría si decide comercializar en el Mercado externo, utilizando su capacidad de producción actual, sin ampliar la Planta.
- 3) Nivel de actividad a alcanzar con la planta ampliada para lograr el mismo Beneficio Absoluto que obtendría utilizando a pleno su capacidad actual.
- 4) Asesore sobre la alternativa más conveniente si la empresa desea maximizar el Beneficio Absoluto.

MODELO B 8.10.05 (2)

Una empresa láctea de la ciudad de Esperanza, se dedica a la elaboración y venta de yogur, presentando los siguientes datos:

Capital Invertido	\$ 80.000.-
<u>Departamento de Producción</u>	
Costo de adquisición de la MP	\$ 0,50 por kg
Costo de procesamiento por Kg de MP	\$ 0,35
Costos Fijos mensuales	\$ 5.000.-

Rendimiento: 1 kg de MP rinde 850 gramos de yogur natural

Departamento de Envasado

Costo de adquisición de los potes	\$ 0,05 cada uno
Costo de envasado	\$ 0,80 por kg de yogur
DF mensuales	\$ 2.000

Actualmente la empresa vende el yogur en potes de 200 gramos a \$ 0,80 cada uno a un Distribuidor y obtiene un beneficio del 1% mensual sobre el Capital Invertido

La empresa analiza la posibilidad de crear un Departamento de Comercialización que contaría con vendedores y equipos de transporte a fin de llegar a nivel minorista. Este nuevo departamento generará Costos Fijos de \$ 1.500 por mes y costos variables del 7 % sobre las ventas. Se preve un precio de venta de \$ 0,95 por pote de yogur

Con esta información, determine:

- 1) Nivel de actividad actual de la empresa
- 2) A partir de qué nivel de actividad conviene la apertura del Departamento de Comercialización
- 3) El beneficio Absoluto y rentabilidad sobre el Capital invertido, si la empresa comercializa a minorista el nivel determinado en el punto 1) y asesore sobre la conveniencia de su apertura

MODELO B 8.12.05

La empresa “El Cuerito S.A.” es una curtumbre que compra los cueros, los selecciona, curte y, posteriormente, los vende al exterior.

Los cueros se compran sin seleccionar a \$ 92,40 cada uno y de un análisis histórico se determina que el 60 % de ellos son Livianos y el resto Medianos.

De los cueros Livianos se obtiene 30 pie² de cuero curtido y de los medianos 38 pie².

El costo de químicos y demás costos variables de procesamiento es de \$ 1,20 por pie² de cuero curtido y hay costos variables de comercialización equivalentes al 3 % del monto ventas.

El precio de venta es de U\$S 1,80 por pie² de cuero liviano y de U\$S 1,50 por pie² de cuero mediano y se estima que la cotización del dólar será de \$ 3,00.

La empresa está actualmente trabajando a su máxima capacidad que es de 10.000 cueros mensuales obteniendo un beneficio de \$ 80.000.-

El sector comercial está insistiendo que tiene demanda insatisfecha por lo que se resolvió analizar la ampliación de planta.

Para ello se pidió un informe a todos los sectores obteniéndose las siguientes respuestas:

Producción: “La planta está operando a su capacidad plena de 10.000 cueros por mes y no es posible incrementar su producción sin realizar inversiones.

Para incrementar un 50 % su capacidad actual es necesario incrementar el costo fijo en \$ 90.000 por mes.”.

Compras: “Hemos hecho consultas a nuestros proveedores y a otros potenciales vendedores que nos podrían abastecer cueros con las mismas características que las actuales. De este relevamiento surgió que podríamos comprar 7.000 cueros más al mismo precio actual elevando las compras a 17.000 cueros por mes.”

Finanzas: “Las finanzas de la empresa están saneadas y no existe problemas para afrontar el costo que implica incrementar la producción”.

Ventas: “Nos están demandando incesantemente cueros Livianos en cantidades ilimitadas. En cuanto a los cueros Medianos la venta se podrá incrementar en 40.000 pie² mensuales. Todas estas ventas se realizarían en las mismas condiciones que las ventas actuales”.

Con estos datos:

- 1) Determine cuál es el Costo de Estructura actual.
- 2) ¿Cuánto debe incrementarse las ventas para recuperar el Beneficio Absoluto que obtiene actualmente y cuánto para recuperar el beneficio sobre costos totales?
- 3) Asesore a la empresa sobre la conveniencia de realizar el incremento de la planta.

MODELO B 8.08.07

Una fábrica de cielorrasos termoacústicos, compuestos por placas decorativas y perfiles de acero trabaja ocupando la totalidad de su capacidad de producción de 3.000 m². Actualmente vende su único producto a un distribuidor mayorista:

precio de venta \$ 85 el m²

costos variables de producción \$ 50 el m²

Costos Fijos mensuales \$ 65.000.-

La empresa se encuentra analizando la posibilidad de crear una estructura de comercialización para vender directamente a empresas constructoras y comercios minoristas del ramo, contando con la siguiente información:

Costos Fijos mensuales \$ 16.000.-

Comisión a vendedores 5 % sobre ventas

Imp. Ingresos Brutos 3,5 % sobre ventas

Precio de venta \$ 110 el m²

Se solicita:

- 1) Determinar la cantidad mínima a vender para que resulte conveniente abrir el sector comercial
- 2) Si la demanda mensual se mantiene en 3.000 m², asesore al empresario sobre la alternativa más conveniente.
- 3) Calcule en cuánto se modificará el resultado absoluto de la empresa eligiendo la mejor alternativa.

MODELO CA 8.01.08

Una empresa se dedica al procesamiento y comercialización de tomates. En su proceso de clasificación y envasado se obtienen de cada kilo de tomates procesados: 550 gramos de Tomates de Primera y 430 gramos de Tomates Comunes.

Los Tomates de Primera y Comunes son envasados en cajones de 10 kilos.

Los datos de costos e ingresos del proceso actual son los siguientes:

Costos Fijos mensuales	\$	26.000
Costo de adquisición por kilo de tomate comprado	\$	3,70
Costo variable de clasificación por kilo de tomate comprado	\$	0,75
Costo del envase por cajón de 10 kilos	\$	2,40
Precio de venta por cajón de 10 kilos de Tomates de Primera	\$	78,00
Precio de venta por cajón de 10 kilos de Tomates Comunes	\$	59,00

Actualmente ocupa a pleno su capacidad instalada de clasificación y con ese nivel de actividad alcanza un beneficio de \$ 20.000 mensuales que desea mejorar.

Con este objetivo la empresa se dispone a incorporar un nuevo proceso para transformar los **Tomates Comunes** en Puré de Tomates.

Los datos de costos e ingresos del nuevo proceso son los siguientes:

Costos Fijos mensuales:	\$	38.000
Costo variable de procesamiento (incluye envasado):	\$	7,60 por kilo ingresado a proceso
Rendimiento por cada kilo de tomates que ingresan al proceso:		1,25 kilos de puré de tomates
Precio de venta de puré de Tomates:	\$	8,60 por frasco de 500 gramos

La capacidad del nuevo proceso es de 25.000 frascos y se ha estimado una demanda de 18.000 frascos mensuales. Debe tenerse en cuenta que no será necesario envasar en cajones los Tomates Comunes que se incorporen al nuevo proceso.

Con esta información, se le pide:

- Determinar el nivel de actividad actual de la empresa.
- Determinar el nivel de actividad a alcanzar en el nuevo proceso a partir del cuál se mejora el beneficio absoluto actual.
- Asesorar sobre la conveniencia de instalar el nuevo proceso teniendo en cuenta que se desea mejorar el beneficio absoluto.
- Confeccionar el Informe de Resultados con la mejor alternativa (según lo recomendado en el punto anterior).

MODELO CA 8.01.08 (R2)

Una fábrica analiza la posibilidad de adquirir un insumo que actualmente elabora en la propia empresa. Los costos fijos directos a dicho insumo son de \$ 10.000, de los cuales son evitables el 25 %. El costo variable de fabricación es de \$ 1,20 y se estima un costo de adquisición de \$ 2,40. El nivel de actividad actual es de 5.000 unidades del insumos esperándose un incremento del mismo del 10 %.

Se solicita:

- Asesorar sobre la conveniencia de comenzar a comprar el insumo y dejar de producirlo internamente
- Calcular el margen de preferencia

MODELO B 8.02.08

Una empresa de productos alimenticios se encuentra en una situación en la que sus dueños están satisfechos con los niveles de rentabilidad obtenidos.

La planta fabril genera líquidos contaminantes. Con la conformación actual del proceso productivo, tales líquidos son cargados en camiones cisterna de terceros, quienes prestan el servicio de retiro y por ello cobran una tarifa por litro retirado de la planta.

Se ha comenzado a analizar la posibilidad de adquirir un equipo para el tratamiento de efluentes, para lo cual se han recabado los datos necesarios (Costo de adquisición y vida útil del equipo, costos variables de operación, rendimiento físico de material recuperable, precios de venta de tal material, etc.)

Actualmente la empresa genera 6.000 litros mensuales de líquidos y tiene una expectativa de crecimiento del orden del 40 % en términos de su nivel de actividad medido en magnitudes físicas.

Un especialista en costos ha realizado un análisis marginal sobre la decisión de incorporar el equipo de tratamiento de efluentes, el cual arrojó los siguientes valores:

- Equilibrio Sectorial = 6.250 litros del líquido (Equivalentes a 375 kilos de material recuperado)
- Nivel de Actividad para mantener beneficio sobre Costos Totales = 486 kilos de material recuperado
- Nivel de Actividad para mantener beneficio sobre Capital Invertido = 525 kilos de material recuperado

El especialista lo convoca a Ud. para que elabore un informe a presentar a los dueños de la empresa. Para la elaboración del informe se deben utilizar los datos que considere pertinentes dentro de la información anterior. Tal informe debe brindar una propuesta fundada respecto a la elección de uno de los indicadores de rentabilidad, en función de dicha propuesta se debe asesorar sobre la decisión de incorporar el equipo. Si le parece útil, puede agregar en el informe el dato de “Margen de Seguridad”, en caso contrario deberá justificar la no inclusión de tal indicador.

MODELO B 8.03.08

Una industria química tiene un proceso que genera residuos contaminantes que son almacenados en un depósito subterráneo y mensualmente son arrojados en localidades distantes a través de un servicio especial cuyo costo es de \$ 25 por kilo de residuos.

Ante los reclamos de las entidades ecologistas la empresa se encuentra evaluando la conveniencia de adquirir un equipo para eliminar el contenido contaminante de los residuos cuya operación devengará costos fijos de \$ 25.000 mensuales y costos de operación de \$ 8 por kilo.

Actualmente la empresa produce 500 kilos mensuales de residuos y se espera un crecimiento de los niveles de actividad del orden del 20 %.

¿Conviene adquirir el equipo?

¿En tal caso, cómo se modifica el resultado actual de la empresa?

¿Qué aconsejaría a la empresa?

MODELO CA 8.01.09

La empresa “A VOLAR” se dedica a la fabricación de Hélices de Avión en base a un insumo que constituye el único costo variable del proceso.

En cada ciclo del proceso se consumen 18 kgs. del insumo, obteniéndose una Hélice y 3,5 kgs. de un residuo que es vendido a \$ 19.- el kg.

El costo del insumo puesto en fábrica es de \$ 26.- el kg., los costos estructurales mensuales son de \$ 58.000.- y las hélices son vendidas a \$ 590.- cada una.

Con el nivel de actividad actual, que no puede ser modificado por encontrarse saturada la demanda de hélices, la empresa alcanza un beneficio de \$ 23.000.-

En este momento se encuentra evaluando la conveniencia de implementar un nuevo proceso que a partir de los residuos del primer proceso, permitiría obtener llaveros temáticos.

Para tal objeto se presenta, la posibilidad de incorporar un equipo cuyos datos son:

Costos de estructura mensuales	\$ 9.500.-
Costos variables por llavero (excluido residuos)	\$ 0,70
Rendimiento: de cada kg. de residuos se obtienen 47 llaveros	
Precio de Venta por llavero	\$ 1,40

El equipo tienen capacidad de producción para procesar la totalidad de los residuos que se generan actualmente.

Con esta información y considerando que en el mercado pueden colocarse la totalidad de los llaveros, se pide:

- a) Punto de equilibrio sectorial
- b) margen de seguridad.
- c) Asesoramiento.

MODELO CA 8.01.09 (2)

Una empresa se encuentra trabajando con su capacidad de producción a pleno y obteniendo un resultado absoluto de \$ 25.000, que considera satisfactorio.

Sus datos de costos e ingresos son los siguientes:

Costos Fijos mensuales	\$	65.000
Costo variables de producción (por unidad fabricada)	\$	55,20
Costo variable de comercialización (sobre ventas)		4,5 %
Precio de venta por unidad vendida	\$	87,35

Uno de los socios, considerando que el mercado permitiría una expansión de ventas del 70%, propone realizar una ampliación de la capacidad productiva instalada. Según los estudios de factibilidad realizados existe la posibilidad de un incremento del 80 % en la capacidad, contando con la siguiente información:

Datos de costos e ingresos relacionados a una ampliación del 80 % de la capacidad actual:

Aumento de los Costos Fijos mensuales	\$	60.000
---------------------------------------	----	--------

Los costos variables de producción y comercialización y el precio de venta no sufren modificaciones.

Habiendo entregado la información precedente al actual asesor de costos de la empresa, se recibió el siguiente análisis:

Costo unitario actual de los productos (55,20 + 20,38) = 75,58

Costo unitario después de la ampliación (55,20 + 21,77) = 76,97

Conclusión: No conviene ampliar la planta ya que tal ampliación significa un aumento del costo unitario de los productos.

Con esta información se le solicita: decir si es correcta la conclusión del asesor de costos, en caso negativo realizar el cálculo correcto. En ambos casos justificar su opinión con el formato de un informe para los directivos de la empresa.

MODELO B 8.07.09

Una industria metalúrgica genera chatarra que es vendida a \$ 50 la tonelada requiriendo costos de preparación de \$ 2 por tonelada.

Se encuentra evaluando la conveniencia de adquirir un equipo para eliminar el contenido contaminante de la chatarra y mejorar el precio de venta de la misma.

La operación de este equipo devengará costos fijos de \$ 18.000 mensuales y costos de operación de \$ 3,60 por tonelada evitándose los costos de preparación.

Con el nuevo equipo se obtendrán 950 gramos por cada kilo de chatarra procesado, pudiendo obtener \$ 65 por tonelada.

Actualmente la empresa produce 1.750 toneladas mensuales de chatarra y se espera un crecimiento de los niveles de actividad del orden del 5 %.

¿Conviene adquirir el equipo?

Si se adquiere el equipo, ¿cómo se modifica el resultado actual de la empresa?

MODELO B 8.08.09

Dulmilk es una empresa que se dedica a la fabricación de Dulce de Leche que son vendidos en potes de un kg. a comercios de la zona a \$ 30,00 la caja de 6 unidades.

La elaboración se realiza en pailas y, una vez listo el Dulce de Leche, se envasa estando aún caliente para aprovechar su fluidez. La sala de envasado se encuentra debajo de la sala de elaboración y el proceso consiste en conectar un caño en la parte inferior de la paila y con una llave se deja pasar el dulce de leche. Se van poniendo manualmente los potes para llenarlos y después tapanlos uno por uno. Recién cuando se vacía la paila se puede disponer de ella para la próxima tirada.

Con este esquema de trabajo pueden realizarse tres elaboraciones diarias de 320 kg. de dulce cada una y se trabajan los 30 días del mes dado que la empresa no cuenta con equipos de fríos que le permitan mantener la leche recibida de los tambos los días domingo. El costo de elaboración del Dulce de Leche a granel (antes de envasarse) es de \$ 2,75 por kilo y el envase cuesta \$ 1,30 cada pote. Actualmente la empresa opera a su capacidad máxima con un costo de estructura mensual total de \$ 25.000.

Al salir del mercado un producto que compite directamente con el de la empresa el sector comercial estima que se podría incrementar las ventas en un 40% por lo que solicita al Directorio se analice la posibilidad de incrementar la producción.

Para resolver esta restricción existe la posibilidad de incorporar una envasadora automática de manera de poder desocupar la paila ni bien se termina la producción y poder iniciar una nueva tanda. Por otra parte, no habría ningún inconveniente en conseguir la materia prima necesaria para este incremento de producción.

Con este cambio, se podría hacer una elaboración más por día con la misma estructura actual más la amortización del equipo que se incorpore

El equipo que se analiza incorporar cuesta \$ 600.000.-, tiene una vida útil de 5 años y utiliza envases similares al actual que se consiguen el mismo precio.

Con estos datos se pide:

- Determine el nivel de actividad en que se obtendría el mismo beneficio que el actual.
- Grafique la situación planteada indicando los niveles que considere de interés para la decisión.
- Asesore sobre la conveniencia de realizar la inversión.

MODELO B 8.02.10 (2)

“La Confitería” es una empresa santafesina dedicada a la elaboración de tortas.

Actualmente cuenta con una estructura que le genera mensualmente \$ 25.000 en concepto de costos de estructura.

El dueño lo contrata para que lo asesore sobre la conveniencia de incorporar un nuevo proceso.

Al contratarlo, le entrega la receta de sus tortas, la cual dice:

Producto: TORTA Dulce de Leche (Receta para elaborar 1 Torta)		Modalidad: Dulce de leche	
CANTIDAD		PRODUCTO	\$ Unit. PRECIO TOTAL
10,50	Unidades	Huevo	0,255 2,68
0,40	Kg.	Azúcar	1,90 0,76
0,40	Kg.	Harina 0000 Zarina	1,49 0,60
0,01	Kg.	Esencia vainilla	34,45 0,34
0,02	Kg.	Polvo p/hornear	6,90 0,14
0,35	Kg.	Dulce de leche	7,50 2,63
Costo Total			7,15
Rendimiento		1,5	Kilogramos
Costo x	Kilogramos	4,77	

Además, le comunica que el nivel de actividad previsto será de 4.000 tortas.

El nuevo proceso, consiste en la elaboración propia del dulce de leche.

Esta alternativa demandará un costo fijo mensual de \$ 7.000.

Con esa inversión logrará un costo por kilo de dulce de leche de \$ 3,75.

- ¿Usted que le aconsejaría? (Cualquiera sea su decisión, redacte un informe que justifique los motivos de su asesoramiento)

MODELO B 8.02.10 (3)

La empresa Sec.Com SA elabora el producto “XX”, el cual vende directamente al público a un precio de \$ 250 y mantienen ocupada la plena capacidad de la planta, que equivale a 150 unidades.

Para poder vender de manera directa, debe contar con un departamento comercial, el cual devenga mensualmente costos de \$ 2.500 y, asimismo debe soportar un costo adicional equivalente al 15% de la venta, en concepto de comisiones a los vendedores.

Cierto día, uno de los socios recibe una oferta por parte de un distribuidor de la zona, el cual tienen intenciones de comprarle toda la producción.

Aceptar dicha propuesta, significaría tener que vender cada unidad a \$ 200 y, además, embalarlas en una caja de 10 unidades, la cual tiene un costo de \$ 12.

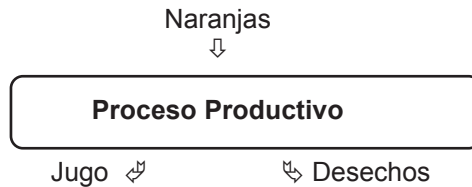
Asimismo, la empresa podría prescindir de sus vendedores a comisión, con lo cual se ahorraría su sueldo fijo y su porción variable.

Los costos de estructura restantes alcanzan el 50% y no podrán ser evitados en el corto plazo.

- Se le consulta a usted sobre cuál sería la decisión más acertada de los empresario, considerando solamente la maximización del beneficio absoluto.

MODELO B 8.10.10

Situación Actual: Una fábrica del centro de la provincia de Entre Ríos se dedica a la elaboración de jugo de naranja a partir de la fruta que adquiere a productores de la zona. Actualmente su capacidad de producción es de 30 toneladas de naranja mensuales, la que se ocupa totalmente. Su esquema productivo y de generación de ingresos es el siguiente:



Rendimiento por tn. de Naranjas

Jugo de Naranjas:	870 litros de Jugo
Desechos:	260 kilos de Desechos

Costos de Producción

Costos fijos mensuales:	\$ 36.500.-
Costo de adquisición (por tn. de naranjas):	\$ 1.600.-
Costo de procesamiento (por tn. de naranjas):	\$ 2.730.-

Costos de Comercialización

Costos fijos mensuales:	\$ 5.800.-
Costo de impuesto sobre ingresos brutos:	1,5 % sobre ventas (de Jugo y de Desechos)

Precios de venta

Jugo de Naranjas (por litro de Jugo)	\$ 6,80
Desechos (por kilo de Desechos)	\$ 1,25

Decisión bajo análisis: La empresa analiza la posibilidad de instalar un Nuevo Proceso con el cual se obtendría Pulpa para Helados a partir de los Desechos. Los datos son:

Rendimiento por kilo de Desechos

Pulpa para Helados:	23 kilos
---------------------	----------

Costos de Producción

Costos fijos mensuales:	\$ 9.400.-
Costo de procesamiento (por kilo de Desechos):	\$ 27,50

Costos de Comercialización

Costos fijos mensuales:	\$ 1.700.-
Costo de impuesto sobre ingresos brutos:	3 % sobre ventas (de Pulpa para Helados)

Precio de venta

Pulpa para Helados (por kilo de Pulpa)	\$ 2,65
--	---------

Capacidad de Procesamiento del Nuevo Proceso

Capacidad (en kilos de Desecho):	7.000.-
----------------------------------	---------

Demanda

Pulpa para Helados (en kilos de Pulpa):	35.000.-
---	----------

Con estos datos se pide:

- a) Determinar el resultado actual de la empresa;
- b) Indicar el nivel de actividad que deberá alcanzar el Nuevo Proceso para mantener el resultado absoluto determinado en el punto anterior;
- c) Asesorar a la empresa sabiendo que el objetivo es maximizar el beneficio absoluto;
- d) Confeccionar el informe de resultados correspondiente a la decisión recomendada en el punto anterior;
- e) Redactar un breve informe en términos entendibles para los gerentes de la empresa.

MODELO B 8.11.10

John es gerente general de una pequeña fábrica de máquinas agrícolas. Actualmente se dedica a la fabricación de un único modelo de cosechadoras de maíz. La producción la realiza en dos secciones:

- Por un lado fabrica la máquina.
- Por el otro fabrica el cabezal para cosechar maíz.

Cada cosechadora se arma con una máquina y un cabezal.

Los costos son los siguientes:

	Máquina	Cabezal
Costos Estructurales Indirectos	65.000,00	
Costos Estructurales Directos		
Sueldos	80.000,00	30.000,00
Amortizaciones de equipos	35.000,00	25.000,00
Alquiler de galpones	10.000,00	3.500,00
Costos Variables (por unidad)	70.000,00	25.000,00

Hoy opera a su máxima capacidad, vendiendo sus máquinas a \$ 145.000,00.- y obteniendo un resultado equivalente al 10% de las ventas.

Se encuentra analizando la posibilidad comenzar a comprar los cabezales que se utilizan para cosechar.

Esta decisión implicaría que la empresa podría comenzar a ofrecer su máquina para cosechar 4 cultivos diferentes (no sólo maíz), lo que según las estimaciones, haría que la venta aumente un 43%.

Los empleados destinados a producir los cabezales se reasignarían a la fabricación de los nuevos requerimientos de máquinas, utilizando los galpones actualmente destinados a fabricación de cabezales.

Se estima, además, que dado que la tecnología utilizada en la fabricación de cabezales ya no es muy buscada en el mercado, no le será fácil deshacerse de la misma en el corto plazo.

El costo de adquisición de cada cabezal sería de \$ 35.000

Con esta información:

1. Determine el nivel de actividad actual.
2. Determine el beneficio absoluto actual.
3. Asesore sobre la conveniencia de modificar el esquema productivo actual si la intención del empresario es aumentar el beneficio absoluto.

MODELO B 8.05.11

Una empresa tiene un costo variable unitario de \$ 5,30 y su precio de venta es de \$ 12,25 siendo los costos fijos mensuales de \$ 13.500. El capital invertido es de \$ 200.000

Actualmente su capacidad de producción es de 3.000 unidades y es utilizada a pleno. Se encuentra en estudio ampliar la fábrica pues la demanda insatisfecha puede estimarse en 2.500 unidades adicionales.

Aumentar la capacidad de producción a 6.000 unidades mensuales originaría un incremento de los costos fijos de \$ 7.000 y un incremento en el capital invertido de \$ 80.000

Con la información disponible se busca determinar:

1. Cantidad de unidades adicionales para que se justifique la ampliación desde el punto de vista del resultado absoluto y relativo sobre capital invertido.
2. La conveniencia o no de la ampliación justificando la posición adoptada.

MODELO B 8.07.11

“El Changuito” es un supermercado mayorista ubicado en la localidad de San Carlos.

Hace dos años, decidió incorporar una división minorista para las líneas de yerbas, arroces y azúcares.

Tal decisión significó alquilar un local a 5 años (sin posibilidad de rescisión) ubicado justo al lado del galpón utilizado para la venta mayorista, por lo que afectó un empleado de dicho negocio para que reponga y cobre, conjuntamente con el negocio mayorista, dándole al empleado un adicional equivalente a 2,00% de las ventas minoristas.

El costo mensual del alquiler es de \$ 6.000.

Además, incurre en gastos varios equivalentes a \$ 2.500 mensuales.

Además de los costos mencionados, tanto la venta mayorista como minorista acarrear costos variables de comercialización equivalentes al 3,50% de las ventas.

Los precios de venta en promedio de cada línea de artículos son los siguientes:

	pv mayorista	pv minorista	Participaciones de las unidades vendidas. Iguales para ambos negocios.
Yerba	\$ 200,00 bulto de 25,00 Unidades	\$ 9,00 la unidad	40%
Arroz	\$ 250,00 bulto de 50,00 Unidades	\$ 6,50 la unidad	40%
Azúcar	\$ 300,00 bulto de 60,00 Unidades	\$ 8,00 la unidad	20%

Si bien el sector minorista es parte de la misma empresa, para hacer cualquier análisis de dicho sector, el empresario considera que el mismo debería adquirir los productos al precio de venta mayorista neto de los costos variables de comercialización.

1. Determinar el nivel de equilibrio del sector minorista.
2. Reflejar en un informe, de la manera que considere más conveniente, el resultado sectorial en dicho nivel de actividad.
3. Suponiendo que las ventas totales del sector minorista alcanzan a 1.500 unidades, respetándose la participación de unidades en la venta aludida en el cuadro: ¿Qué aconsejaría hacer? Fundamente su respuesta.

MODELO B 8.03.12

“La Panadería” es una empresa familiar tradicional. Su producto estrella es la Torta Bombón, la cual se produce según una antigua receta que se ha transmitido de generación en generación. Actualmente el bisnieto del fundador está a cargo de la empresa y tiene un gran problema que lo aqueja: según sus cálculos, se encuentra perdiendo dinero con su producto estrella, razón por la cual lo contrata a usted para que le muestre la realidad y le ayude a tomar una decisión.

La matriz de producción por costeo variable, para una **Torta Bombón de 4 kilos** es la siguiente:

Producto:		TORTA BOMBON	Matriz para:		1 Torta
CANTIDAD		PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	
2,000	Kgr.	Masa Especial	24,000	48,00	
1,000	Kgr.	Dulce de leche	7,000	7,00	
1,000	Kgr.	Mousse Chocolate	90,000	90,00	
0,050	Kgr.	Nuez	120,000	6,00	
1,000	Unidad	Bandeja	1,000	1,00	
Costo Total				152,00	

El secreto está en la *mousse* de chocolate (del cual sólo han revelado su costo variable por kilo), y que es fabricada artesanalmente por la empresa.

La nómina de empleados es la siguiente:

Tarea	Cantidad	Costo laboral unitario
Atención	2	\$ 4.500,00
Producción (excepto mousse)	6	\$ 6.500,00
Encargado exclusivo de producción de mousse	1	\$ 9.000,00

Además:

Otros Costos Indirectos Generales		
Detalle	Costo	Devengamiento
Amortizaciones	\$ 1.500,00	mensual
Luz	\$ 10.000,00	mensual
Gas	\$ 8.000,00	mensual
Otros	\$ 7.000,00	mensual
Costos variables de comercialización	3,50%	sobre Vtas

La producción actual es de 180 **Tortas**.

Para no estar muy “fuera de mercado”, sólo puede marginar este producto con un 30% sobre costos.

Tiene la alternativa de reemplazar el *mousse* que utiliza para fabricar las tortas por otro que compraría a \$ 20,00 el kg.

Si dejase de producir la *mousse* de chocolate y se lo compraría a un tercero, estima que:

- La demanda de tortas caerá un 30%.
- El empleado que está encargado de mousse puede ser reasignado a otras tareas para las cuales se tenía pensado contratar otra persona.
- El nuevo precio de venta sería un 20% menor al actual.

Se le consulta:

1. ¿Cuántos es el mínimo de **kilos de torta** que debería vender para no perder si continúa con la actual receta?
2. ¿Qué resultado le aporta a la empresa actualmente esta línea de producto?
3. ¿Le conviene al empresario realizar el cambio que tiene en mente? Justifique.

MODELO B 8.08.12

Una Distribuidora de Bebidas radicada en la ciudad de Santa Fe tiene asignada la distribución exclusiva para Santa Fe y la zona de una marca de cerveza. Esta marca posee un único producto que es cerveza en envases retornable de 970 c.c. y que se comercializa en cajones de 12 unidades.

Para abastecer a la ciudad de Paraná, le vende a un distribuidor local quien se encarga de revender a los negocios minorista de esa ciudad.

La cerveza la compra a la fábrica a \$ 50,00 el cajón y la vende al distribuidor de Paraná con un margen del 20% y puesto en la distribuidora. Para ello, debe abonar el flete con una tarifa de \$ 1.350 el equipo (camión con acoplado) con una capacidad de carga de 900 cajones. Esta tarifa incluye traer de regreso los envases vacíos.

Además, tiene un costo en concepto de Impuesto a los Ingresos Brutos del 2 % sobre ventas.

Con esta modalidad de comercialización obtiene una beneficio mensual por las ventas realizadas en Paraná de \$ 56.000.-

Con la intención de incrementar su beneficio, está analizando establecerse en esa ciudad instalando una sucursal.

Esta decisión le posibilitaría elevar el margen a un 40% y le implicaría incorporar una estructura con un costo fijo mensual de \$ 60.000 más una comisión a los vendedores del 3 % sobre las ventas.

Estas ventas también tributan un 2 % sobre el monto facturado y se mantiene el costo de llevar la mercadería hasta Paraná.

Con esta información se pide:

1. Calcular la cantidad de cajones y el monto de ventas actual en la ciudad de Paraná.
2. Determinar cuánto debería vender en la Sucursal de Paraná para incrementar el Beneficio Absoluto actual.
3. Asesore sobre la conveniencia de abrir la sucursal teniendo en cuenta que el objetivo es mejorar el resultado absoluto, y que no podrá vender más cajones que los actuales.

UNIDAD IX

VISIÓN CRÍTICA DE LAS NUEVAS TENDENCIAS

MODELO 9.2.1

Con los datos incluidos en el cuadro siguiente, debe:

- 1) Determinar los costos unitarios de los productos 1 y 2
- 2) Presentar un Informe de Resultados, con apertura por producto. (suponiendo la venta de toda la producción)

Ambos puntos anteriores serán resueltos por los siguientes sistemas de costos:

- a) Costeo Completo (asignando costos indirectos en función de horas/hombre)
- b) Costeo Variable
- c) Costeo ABC (Costo Basado en Actividades)

Finalmente:

- 3) Compare críticamente la información obtenida para cada sistema de costos

DATOS			
CONCEPTO		PROD. 1	PROD. 2
COSTO DE MATERIA PRIMA	unitario	\$ 1,50	\$ 2,00
HORAS DE MANO DE OBRA	unitario	2,0	3,0
HORAS MÁQUINA	unitario	1,5	1,0
PRODUCCION	unidades	100	500
LOTES DE FABRICACION	unidades por lote	20	5
PRECIO DE VENTA	unitario	\$ 7,00	\$ 5,50
Costos Fijos Indirectos		Costo	Inductor
IMPRESIÓN SELLO DE MARCA	Incluye mano de obra Nivel Unidad	\$ 300,00	Nº de Unidades
PREPARACION DE MAQUINAS	Nivel Lote	\$ 700,00	Cantidad de lotes
CONTROL DE CALIDAD	Nivel Línea	\$ 500,00	Nº de Líneas
SERVICIOS PUBLICOS	Nivel Apoyo	\$ 200,00	Hs Máquina
TOTAL DE CFI		\$ 1.700,00	

MODELO B 9.02.03

En base a los siguientes datos determine el costo por el sistema ABC (Costo Basado en Actividades) y confeccione el estado de resultados correspondiente considerando que se vendieron la totalidad de las unidades producidas. Compare con el resultado que arrojaría el caso aplicando costeo variable. Elabore algunas conclusiones a partir de la comparación

DATOS			
CONCEPTO		PROD. A	PROD. B
COSTO DE MATERIA PRIMA	por unidad de producto	\$ 3,00	\$ 2,50
HORAS DE MANO DE OBRA	por unidad de producto	2,0	3,5
HORAS MÁQUINA	por unidad de producto	1,5	1,0
PRODUCCION	cantidad de unidades	200	600
LOTES DE FABRICACION	cantidad de lotes	30	8
PRECIO DE VENTA	por unidad de producto	\$ 8,00	\$ 6,50
COSTOS FIJOS INDIRECTOS		\$ 2.200,00	
Segregación de Costos Fijos Indirectos		Inductor	
IMPRESIÓN SELLO DE MARCA	\$ 400,00	Nº de Unidades	
PREPARACION DE MAQUINAS	\$ 900,00	Cantidad de lotes de fabricación	
CONTROL DE CALIDAD	\$ 600,00	Nº de Líneas	
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 300,00	Hs Máquina	

RESULTADOS**MODELO B 8.03.05**

qe sectorial: 15.053,76 kg de frutillas = 1.806,45 latas
 Conviene, el nivel previsto es 2.160 latas > qe sectorial

MODELO B 8.07.05

- 1) $Ic = 9.343$ broches < 4.900×4
- 2) comprando: \$ (21) fabricando: \$ 994,40
- 3) conviene FABRICAR
- 4) variable: \$ 0,894 completo con cuota: \$ 1,779

MODELO B 8.08.05

- 1) Beneficio: \$ 24.000 Rentabilidad = 6,857 %
- 2) Beneficio: \$ 72.000 Rentabilidad = 15,06 %
- 3) $Qr = 30.000$ unidades
- 4) Conviene ampliar y vender 14.000 unidades en MI y 17.000 en ME
 Beneficio = \$ 78.000 Se incrementa en \$ 6000.-

MODELO B 8.10.05 (2)

- 1) Qr actual en kg de MP: 4.705,88 kg = 20.000 potes
- 2) qe comercialización: 4.226,84 kg de mp
- 3) Incremento beneficio: \$170. Beneficio total: \$970. Rentabilidad s/capital invertido 1,21%

MODELO B 8.12.05

- 1) $CE = \$ 203.920$
- 2) $qe = 3.169,91$ cueros
 $qr = 4.413,50$ cueros
- 3) No conviene incrementar capacidad (cualquiera sea el objetivo)

MODELO B 8.08.07

- B actual = \$ 40.000
- 1) $qe = 1.022,36$ m²
 - 2) $qp = 3.000$ m² Conviene abrir estructura comercial
 - 3) Incrementa B \$ 30.950

MODELO CA 8.01.08

- a) $QR = 21.477,26$ kg tomates comprados
- b) $qe = 4.611,65$ kg tomates comunes ingresados
- c) $qp = 7.200$; $qe < qp \rightarrow$ Es posible alcanzar el objetivo
- d) Informe de Resultados

VENTAS

Venta Tomates Primera	1.181,25	x	\$ 78,00	92.137	
Venta Tomates Comunes	203,52	x	\$ 59,00	12.008	
Ventas Puré Tomates	18.000	x	\$ 8,60	154.800	258.945

COSTOS VARIABLES

Costo de adq tomates	21.477	x	-\$ 3,70	(79.466)	
Costo variable de calsif	21.477	x	-\$ 0,75	(16.108)	
Costo Envase	1.384,77	x	-\$ 2,40	(3.323)	
Costo variable proc	7.200	x	-\$ 7,60	(54.720)	(153.617)

CONTRIBUCIÓN MARGINAL				105.328	
COSTOS DE ESTRUCTURA				(64.000)	
RESULTADO				41.328	
Diferencia en el Resultado				21.328	

MODELO CA 8.01.08 (R2)

1. $I'c = 2.083,33$ unidades; $Qp = 5.500$; $Ic' < Qp \rightarrow$ Conviene seguir fabricando el insumo.
2. $MP = 62 \%$

MODELO B 8.02.08

Objetivo Max B: $qe 6.250 < qp 8.400 \rightarrow$ Conviene Equipo
Objetivo Max b s/CT: $qr 8.100 < qp 8.400 \rightarrow$ Conviene Equipo
Objetivo Max b s/KI: $qr 8.750 > qp 8.400 \rightarrow$ No Conviene Equipo
 $MS = 25,6 \%$

MODELO B 8.03.08

$Ic = 1.470,59 > 500 \rightarrow$ Conviene comprar
Reducción Beneficio \$ 16.500
Respuesta abierta. (Beneficio social)

MODELO CA 8.01.09

- a) $qe = 683,453$ kg de residuos
- b) $MS = 54,56\%$
- c) $qp = 1.503,98$ kg de residuos; $qe < qp \rightarrow$ Conviene incorporar el Equipo.

MODELO CA 8.01.09 (2)

No es correcta la conclusión, está hecha en base al costo unitario completo.
 $QR = 3.189,31$ unidades; $qe = 2.126,21$ unidades; $qp = 2.232,52$ unidades.
 $qe < qp \rightarrow$ Conviene ampliar la planta

MODELO B 8.07.09

$qe = 1.773,40$ tn chatarra procesada = $1.684,73$ tn chatarra resultante
 $qp = 1.837,50$ tn chatarra procesada = $1.745,63$ tn chatarra resultante
 $qe < qp \rightarrow$ Conviene adquirir el equipo
Beneficio de la empresa aumenta en \$ 650,63

MODELO B 8.08.09

- a. $KR = 10.526,32$ potes; $n + KR = 39.326,32$ potes
- b. Gráfico
- c. $Qp = 38.400$ potes \rightarrow No conviene realizar la inversión

MODELO B 8.02.10 (2)

$Ic = 5.333$ unidades de torta = 8.000 kg de torta = 1.867 kg de dulce de leche
 $Qp = 4.000$ unidades de torta = 6.000 kg de torta = 1.400 kg de dulce de leche
 $Qp < Ic \rightarrow$ Conviene seguir comprando

MODELO B 8.02.10 (3)

qe (sector comercial) = $91,24$ unidades por mes
 $qp = 150$
Asesoramiento $qe < qp \rightarrow$ Conviene mantener sector comercial

MODELO B 8.10.10

- a) B = \$ 12.221,55 mensual
- b) qe = 8.400,72 kg de pulpa = 365,25 kg desecho = 1,40 tn naranjas
- c) qp = 1.521,74 kg de desechos
qe < qp → Conviene incorporar el Nuevo Proceso
- d) Informe de resultados

VENTAS BRUTAS				
Venta Jugo de Naranja	26.100	x	6,80	177.480,00
Venta Desechos	6.278	x	1,25	7.847,83
Venta Pulpa	35.000	x	2,65	<u>92.750,00</u>
				278.077,83
COSTOS VARIABLES COMERC				
Ingresos Brutos (Jugo y Desecho)	185.328	x	-1,50%	(2.779,92)
Ingresos Brutos (Pulpa)	92.750	x	-3,00%	<u>(2.782,50)</u>
				(5.562,42)
VENTAS NETAS				272.515,41
COSTOS VARIABLES PRODUCCIÓN				
Costo Adquisición	30	x	(1.600)	(48.000)
Costo Procesamiento	30	x	(2.730)	(81.900)
Costo Variable Pulpa	1.521,74	x	(28)	<u>(41.848)</u>
				(171.747,83)
CONTRIBUCIÓN MARGINAL				100.767,58
COSTOS DE ESTRUCTURA				<u>(53.400,00)</u>
RESULTADO				<u>47.367,58</u>

e)

MODELO B 8.11.10

- 1. Qr = 7 equipos
- 2. Beneficio absoluto actual = \$ 101.500
- 3. QR (nuevo) 8,75; Qp 10,01; Conviene comprar cabezal; B (máx) \$ 151.900

MODELO B 8.05.11

- 1. qe = 1.007,19 unidades; qr = 1.430,22 unidades
- 2. En cualquier caso no supera 3.000, Conviene Ampliar, cualquiera sea el objetivo.

MODELO B 8.07.11

- 1. Qe = 6.123,92 unidades totales (2.449,57 un. de yerba 2.449,57 un.de arroz, 1.224,78 un.de azúcar). Ve = \$ 47.766,57
- 2.

		Informe Resultado Sectorial				
VENTAS SECTOR			Yerba	Arroz	Azúcar	Totales
Ventas Yerba	2.449,57 x 9,00		22.046,11			
Ventas Arroz	2.449,57 x 6,50			15.922,19		
Ventas Azúcar	1.224,78 x 8,00				9.798,27	47.766,57
menos Costo Oportunidad						
Ventas Yerba	2.449,57 x (8,00)		(19.596,54)			
Ventas Arroz	2.449,57 x (5,00)			(12.247,84)		
Ventas Azúcar	1.224,78 x (5,00)				(6.123,92)	(37.968,30)
TOTAL VENTAS SECTOR			<u>2.449,57</u>	<u>3.674,35</u>	<u>3.674,35</u>	<u>9.798,27</u>
COSTOS VARIABLES SECTOR						
Comisión	-2,00%		(440,92)	(318,44)	(195,97)	(955,33)
Impuestos	-3,50%		(771,61)	(557,28)	(342,94)	(1.671,83)
menos Beneficio Oportunidad						
Impuestos	3,50%		<u>685,88</u>	<u>428,67</u>	<u>214,34</u>	<u>1.328,89</u>
TOTAL COSTOS VAR SECTOR			<u>(526,66)</u>	<u>(447,05)</u>	<u>(324,57)</u>	<u>(1.298,27)</u>
CONTRIBUCIÓN MARGINAL SECTOR			1.922,91	3.227,31	3.349,78	8.500,00
COSTOS DE ESTRUCTURA						<u>(8.500,00)</u>
RESULTADO						<u>-</u>

- 3. qc = 1.801,15; qp = 1.500
- qp < qc → Conviene cerrar

MODELO B 8.03.12

1. q_e (en kg torta) = 930,62
2. B actual = -2.036,88
3. B nueva situación -111,05. Conviene: disminuye pérdida.

MODELO B 8.08.12

1. q_R (actual) = 7.671,23 cajones; VR (actual) = \$ 460.274
2. q_e = 7.792,21 cajones.
3. q_p = 7.671,23 cajones
 $q_e > q_p \rightarrow$ No Conviene abrir la sucursal.

MODELO B 9.02.03

ABC:

B prod. A = (210,53)

B prod. B = 1.410,53

B Total = 1.200

Costeo Variable:

Contrib. prod. A = 1.000

Contrib. prod. B = 2.400

B Total = 1.200