

EQUILIBRIO ECONÓMICO-FINANCIERO
ANÁLISIS COSTO - VOLUMEN - UTILIDAD (Guía de Ejercicios)

Comente:

1. En una empresa comercial, la utilidad bruta es igual al margen de contribución, dado que el Costo de las ventas es un costo variable.

Comente:

2. El costo del producto para una misma empresa puede ser distinto según sea el tratamiento de los gastos de fabricación fijos.

Comente:

3. No se puede determinar el punto de equilibrio para aquella empresa que solo posee una estructura de costos fijos.

Comente:

4. Si aumentan los costos fijos de un 20% y se disminuyen los costos variables en la misma proporción, el punto de equilibrio permanece constante.

Comente:

5. El precio de venta mínimo a fijar para deshacerse de un inventario obsoleto es aquel que cubra su costo variable de producción o de adquisición.

Comente:

6. En general, una empresa deberá destinar el mayor esfuerzo de ventas a aquella línea de productos o servicios que tengan el mayor margen de contribución porcentual.

Comente:

7. A mayor nivel de costos fijos en una empresa, mayor será su punto de equilibrio.

Comente:

8. El costo de oportunidad, por esencia, es un costo relevante.

Comente:

9. "Para que un ítem de costo sea considerado como relevante en el proceso de toma de decisiones, debe ser necesariamente un costo futuro o un costo en el cual incurriría como consecuencia de una decisión. Sólo si el ítem de costo cumple con esta característica –futuro- pasará a incluirse en el proceso de toma de decisiones"

Comente:

10. "La necesidad de implementación de un sistema ABC dependerá del grado de diversificación de líneas de productos y de la importancia de los gastos indirectos de fabricación sobre el costo de producciones que posea la empresa productiva"

Comente:

11. "En la medida que un producto genera un margen de contribución positivo, se deberá mantener su producción y/o comercialización"

12. El punto de equilibrio es aquel punto donde:
- a) El margen de contribución total igual al total de costos fijos.
 - b) La utilidad es negativa.
 - c) Las ventas igualan el total de costos variables.
 - d) La compañía debería discontinuar sus operaciones.
 - e) Ninguna de las anteriores.
13. Un producto con un alto de contribución unitario implica que la gerencia debería investigar la posibilidad de:
- a) Discontinuar la promoción de ventas del producto.
 - b) Aumentar su volumen de ventas.
 - c) Eliminar la línea de productos.
 - d) Disminuir su volumen de ventas.
 - e) Ninguna de las anteriores.
14. Si el total de gastos fijos de una compañía es de \$500.000 y su margen de contribución unitario es de \$25, entonces, para lograr una meta de utilidades de \$100.000, la compañía deberá vender:
- a) 20.000 unidades
 - b) 25.000 unidades
 - c) 24.000 unidades
 - d) 16.000 unidades
 - e) Ninguno de los anteriores.
15. La Cia. Lineal produce y vende un único producto a un precio de \$8 por unidad. Para el período contable recién terminado, 100.000 unidades fueron fabricadas y vendidas con los siguientes gastos.

Costos variables de fabricación:	\$ 320.000
Costos fijos fabricación:	\$ 200.000
Gastos variables de operación:	\$ 160.000
Gastos fijos de operación:	\$ 60.000

El margen de contribución total fue de:

- a) \$ 480.000
- b) \$ 260.000
- c) \$ 60.000
- d) \$ 320.000
- e) Ninguno de los anteriores.

El punto de equilibrio en \$ de ventas fue de:

- a) \$ 650.000
- b) \$ 800.000
- c) \$ 433.333
- d) \$ 260.000
- f) Ninguno de los anteriores.

16. Si las unidades vendidas aumentan en un 15% y si los gastos variables (de fabricación y de operación) por unidad aumentan en \$1, la utilidad neta:
- a) Disminuirá en \$60.000.
 - b) Será igual a \$60.000.
 - c) Será igual a \$7.000.
 - d) Disminuirá en \$67.000.
 - e) Ninguno de los anteriores.

Comente:

17. “Una empresa vende dos productos. Las ventas totales reales en unidades fueron idénticas a las ventas totales presupuestadas. Los precios de venta y costo variable unitarios reales fueron iguales a los estimados. Sin embargo, el margen de contribución real total disminuyó en comparación al esperado”

Comente:

18. “Los sistemas de costo basados en actividades (ABC) se centran en los procesos, identifican costos por actividades utilizándolas para asignar costos de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. La lógica de ello es que las actividades consumen recursos y los productos consumen actividades”

Comente:

19. “El punto de equilibrio de una empresa no se verá afectado por la presencia de un impuesto a la renta.”

Comente:

20. “La empresa debería siempre maximizar las ventas de aquel producto con el mayor margen de contribución unitario.”

Comente:

21. “Los costos variables se definen como costos directos y controlables y a los costos fijos como costos indirectos e incontrolables para un sistema de control de gestión.

22. La Cia. Frez está considerando la posibilidad de introducir una nueva línea de productos, la cual requiera de costos fijos adicionales por \$20.000 mensuales para una producción de 18.000 unidades. Si se desea producir una cantidad superior a las 18.000 unidades. La empresa deberá incurrir en costos fijos incrementales por \$12.000 mensuales. El producto se venderá en \$2.50 por unidad. Los costos variables accederán a \$1.60 por unidad para las primeras 18.000 unidades y \$1.70 por unidad en exceso a las 18.000 unidades.

- A. ¿Cuál es el punto de equilibrio mensual en unidades?
- B. ¿Cuántas unidades deben ser vendidas para lograr una utilidad de \$11.200 mensuales?
- C. Si el ejecutivo de ventas recibe una comisión de \$0.10 por unidad vendida en exceso al punto de equilibrio, cuántas unidades deberán ser vendidas para lograr el objetivo de utilidad de \$11.200 mensuales.

25. La Cía Dulce Ltda es una distribuidora mayorista de galletas a confiterías, supermercados y almacenes ubicados en la Región Metropolitana. La tasa de crecimiento de sus ventas ha sido lenta, pero sostenida a través del tiempo, a pesar de que los precios de las galletas han venido aumentando durante el mismo período.

En la actualidad Dulce se encuentra en pleno proceso de formulación presupuestaria para el próximo año fiscal. A continuación, se presentan los datos utilizados en la determinación de la utilidad neta después de impuestos del año en curso, la que asciende a US\$ 165.000

Precio de venta promedio	US\$ 6 por caja
Costos variables promedio:	
Compra de galletas	US\$ 3 por caja
Gastos de venta	US\$ 0,6 por caja
TOTAL	US\$ 3,6 por caja
Costos fijos anuales:	
Gastos administrativos	US\$ 240.000
Gastos de venta	US\$ 420.000
TOTAL	US\$ 660.000
Volumen de ventas esperado para el año	390.000 cajas
Tasa de impuesto	40%

Los fabricantes de galletas informaron que, durante el próximo año, sus precios de venta aumentarán en un 15% promedio debido a alzas esperadas en sus materias primas (azúcar, chocolate, etc.) y mano de obra.

La Cía. Dulce estima que el resto de sus costos se mantendrán en los mismos niveles o tasas del presente año.

1. ¿Cuál es el punto de equilibrio de la Cía Dulce Ltda expresado en número de cajas de galletas, para el año en curso?
2. ¿Cuál deberá ser el nuevo precio de venta por caja que deberá fijar Dulce Ltda para cubrir el 15% de aumento en el costo de compra de las galletas, manteniendo el actual margen de contribución porcentual?
3. ¿Cuál deberá ser el volumen de ventas, expresado en US\$ que Dulce Ltda tendrá que obtener el próximo año con el propósito de mantener la misma utilidad neta después de impuestos proyectada para el presente año? Dulce Ltda no desea subir su actual precio de venta por caja (US\$ 6) aún cuando su costo de compra de galletas aumentará en un 15%.

26. El joven empresario José Angel Massa instaló una pizzería en 1988, razón por la cual arrendó un local por \$1.000 mensuales. Se contrató a dos personas para trabajar en el local y a seis estudiantes universitarios en una jornada de 30 horas semanales para distribuir pizzas a domicilio. Además, se contrató a un contador a honorarios por \$900 mensuales. El equipo requerido para operar el negocio y los vehículos de distribución fueron adquiridos al contado. El Sr. Massa observó que los gastos por concepto de servicios básicos y suministros se han mantenido a un nivel casi constante.

El negocio ha crecido durante el período de 1988 y 1990. Las utilidades se han duplicado desde 1988. El Sr. Massa no comprende como las utilidades del negocio han aumentado más rápidamente que el volumen de ventas.

Se preparó un estado de resultados proyectado, el cual se muestra a continuación:

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO
PARA EL AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE 2026 (expresado en US\$)

Ventas		285.000
Costos de las ventas	89.500	
Sueldos de los empleados	24.450	
Sueldo del personal de distribución	51.900	
Arriendo	14.400	
Servicio de contabilidad	10.800	
Depreciación de vehículos	11.000	
Depreciación de equipo del local	9.000	
Servicios básicos	6.975	
Suministros	3.600	221.625
Utilidad antes de impuesto		63.375
Impuestos		19.014
Utilidad Neta		44.361

Nota: La pizza promedio se vende en 7,5

1. ¿Cuál es el punto de equilibrio en términos de unidades de pizzas a ser vendidas?
 2. El Sr. Massa desea obtener una utilidad neta después de impuesto de \$60.000 para 2026. ¿Qué volumen de ventas debería alcanzarse para lograr este objetivo de utilidad?
 3. Explique brevemente al Sr. Massa por qué las utilidades del negocio han crecido a una tasa superior a la tasa de crecimiento de las ventas.
27. Perfect Writer fabrica dos tipos de productos (S y F). Tiene el siguiente presupuesto:

	S	F	TOTAL
Ventas en unidades	120.000	40.000	160.000
Ingresos (\$5 y \$10 por unidad)	600.000	400.000	1.000.000
Costos Variables (\$4 y \$3)	480.000	120.000	600.000
Margen Contribución	120.000	280.000	400.000
Costos Fijos			300.000
Utilidad			100.000

Determine el punto de equilibrio.

28. Goldman Company vende al detalle dos productos, una versión estándar y otra de lujo de maletas de viaje. A continuación, se presenta el Estado de resultados Presupuestado.

	Maletas Estándar	Maletas de Lujo	TOTAL
Ventas en unidades	150.000	50.000	200.000
Ingresos (\$20 y \$30 por unidad)	3.000.000	1.500.000	4.500.000
Costos Variables (\$14 y \$18)	2.100.000	900.000	3.000.000
Margen Contribución	900.000	600.000	1.500.000
Costos Fijos			1.200.000
Utilidad			300.000

Determine el punto de equilibrio.

29. Rackets Sport comercializa 3 tipos de productos: raquetas de tenis, raquetas de frontón y raquetas de squash. Los datos de ingresos y costos se entregan a continuación:

	PRECIO	CVu	M. Contrib.	% Total Vendido
Raquetas de tenis	40	30	10	50
Raquetas de frontón	25	15	10	40
Raquetas de squash	25	15	10	10
				100
Costos fijos				200.000
Capacidad de Producción				\$ 1.000.000

Determine el punto de equilibrio.

30. La empresa minera Mansa S.A. procesa tres productos principales A, B, y C provenientes de un mismo proceso productivo. Los costos conjuntos hasta el punto de separación ascienden a US\$ 250.000. En el punto de separación, los productos A, B y C tienen los siguientes valores de venta: US\$ 100.000 para A, US\$ 200.000 para B y US\$ 300.000 para C.

En forma adicional a los tres productos principales, el proceso conjunto genera un subproducto, el cual puede ser vendido en el punto de separación por US\$ 25.000 o en US\$ 50.000 si se sigue procesando después del punto de separación a un costo de US\$ 20.000.

- Asigne los costos conjuntos entre los productos A, B, C y el subproducto, basado en el valor de las ventas en el punto de separación.
- Debiera venderse el subproducto en el punto de separación o debiera seguir procesándose para así venderlo en US\$ 50.000.
- Suponga que el producto A puede seguir procesándose a un costo de US\$50.000 para venderlo, posteriormente, en US\$130.000. ¿Debería seguir procesándose el producto A?
- Qué comentarios haría Ud., en general, sobre los costos conjuntos y sobre la decisión de seguir procesando un producto conjunto?

3. Una empresa para resolver sus problemas de facturación puede optar por:

Alternativa 1: Arriendo de una computadora, los programas y hacer la facturación. Costo del arriendo y programas \$ 15.000 por año y \$ 0,65 es el costo por factura emitida. Por lo tanto, la función de esta alternativa podemos definirla como $A(x) = 0,65x + 15.000$.

Alternativa 2: Contratar un servicio que se encargue del total del trabajo a realizar cuyo costo sería de \$ 3.000 anuales más \$ 0,95 por factura procesada. Por lo tanto, la función de esta alternativa podemos definirla como $C(x) = 0,95x + 3.000$

- Determine el nivel de ventas que iguala ambas alternativas.
- Indique que alternativa conviene si el nivel de producción y ventas es de 50.000 unidades.
- ¿En qué caso convendría la alternativa 1?