

## SITUACION DE APRENDIZAJE: SA-UT02-03 (Anexo al Plan de Clases)

Presupuesto: Costo, Volumen, Utilidad y Punto de Equilibrio (Elaboración Individual)

Asignatura: PRESUPUESTOS DE EMPRESAS INDUSTRIALES - FAC. Cs. ECONÓMICAS y FINANCIERAS UAJMS

Docente Titular: MSc. Lic. Pedro Bejarano Velásquez

© Copyright

Heladerías El Glacial con una cadena de heladerías situadas en la ciudad de Tarija, vamos a suponer que mide el volumen del negocio en kilos de crema helada vendida (aún cuando la firma vende a sus clientes en paquetes de diferentes tamaños: 1Kg, ½ Kg y ¼ Kg). Los precios de venta al detalle varían según la cantidad que compre cada cliente, sin embargo, el ingreso promedio por Kg vendido es de \$ 20 y no varía significativamente de un punto de venta a otro o de un periodo a otro. La Cía. compra su crema helada a una empresa de productos lácteos al precio de \$ 11 el Kg.

Los siguientes son datos de operación para una heladería tipo con un nivel de ventas de 10.000 Kg/mes:

### Datos Unitarios:

|                          |        |         |   |      |       |
|--------------------------|--------|---------|---|------|-------|
| Precio de venta Promedio | \$ 20  | 100,0%  | Contribución a Gts. Fijos                           | \$ 8 | 40,0% |
| Costo crema helada       | \$ 11  | 55,0%   |   |      |       |
| Mano de Obra Directa     | \$ 0,7 | 3,5%    | Los gastos fijos totales de operación alcanzan a \$ |      |       |
| Otros CIF                | \$ 0,3 | ...1,5% | 45.000 mensuales (que incluye el sueldo de gerente  |      |       |
| Total Costo Variable     | \$ 12  | 60,0%   | de \$ 11.000).                                      |      |       |

- ✓ Para aumentar el volumen, la gerencia está considerando la política de conceder descuentos sobre paquetes de 1 y ½ Kg. vendidos, se estima que esto reduciría en 80 centavos el precio promedio de venta por Kg (es decir, de \$ 20 a \$ 19,20 cada uno)
- ✓ La gerencia está también considerando un cambio en el sistema de remuneración de los gerentes de la Heladería. En lugar de un sueldo fijo de \$ 11.000 mensuales, se propone un sueldo de \$ 3.300 mes más una comisión de \$ 1,20 por Kg vendido. El promedio actual de beneficios netos por heladería es de \$ 12.000 sobre ventas de \$ 142.500 ( $\$ 142.500 \times 40\% - \$ 45.000 = \$ 12.000$ )
- ✓ Heladerías Glacial tiene actualmente abiertos sus locales durante 12 horas diarias (de 9,00 a.m. a 9,00 p.m.). La gerencia está estudiando una propuesta para disminuir las horas de servicio. Se estima que esta política reduciría el volumen de ventas en un promedio de 500 Kg mensuales y reduciría los gastos fijos en \$ 5.000 mensuales. Suponiendo un promedio de beneficios netos de \$ 12.000 por heladería, sería justificable la reducción de horas de atención en las heladerías ?

Usted es llamado por la gerencia de la Cía. para que pueda asesorar en los efectos de las posibles decisiones planteadas.

### Preguntas Guía

1. Se puede afirmar que el margen de contribución es el exceso de ventas (en pesos) sobre los gastos variables ?
2. El porcentaje de ventas (en pesos) disponible para cubrir los gastos fijos y producir un beneficio (utilidad) probable es: la razón (proporción) del margen de contribución o el margen de contribución mismo ?
3. Si usted conoce que el punto de equilibrio (en pesos) puede expresarse también como:  
$$X = \text{Gastos Fijos} / \text{Razón del Margen de Contribución}$$
Podría afirmar que al disminuir los gastos fijos disminuye el volumen de ventas en el punto crítico ?
4. Dado que los precios permanecen fijos, al disminuir algunos gastos fijos para convertirse en variables; el margen de contribución será menor o mayor ?

### Tareas

- 1) Conteste las preguntas guía
- 2) Analice sus respuestas y relacione las mismas con la situación problemática
- 3) Determine el punto de equilibrio en (unidades y pesos)
- 4) Calcule el efecto que la reducción de precios puede ejercer en el punto de equilibrio
- 5) Determinar qué volumen de ventas sería necesario para producir el mismo beneficio neto (utilidad probable) mensual bajo el arreglo que se proyecta del salario con incentivo
- 6) En base a los resultados prepare un reporte (resumen) para dar respuesta a los problemas planteados por la empresa que solicita sus servicios