

UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO
Recinto de Río Piedras
Facultad de Administración de Empresas
Departamento de Contabilidad

Contabilidad Gerencial

Prof. Aníbal Báez Díaz

Análisis de Costo, Volumen y Ganancia

La empresa el Ultimo Tramo, Inc. comenzó operaciones en marzo de 2005. La empresa se dedica a la manufactura de bicicletas para niños y niñas. La gerencia de la empresa estima que los costos iniciales de manufactura y distribución de las bicicletas serán como sigue:

Costos Variables:

Materiales Directos	\$10.00 por unidad
Mano de Obra Directa	15.00
Costos Indirectos de Manufactura	3.00
Gastos Administrativos y de Ventas	2.00
Total de Costos Variables	<u>\$30.00 por unidad</u>

Costos Fijos:

Costos Indirectos de Manufactura	\$40,000
Gastos Administrativos y de Ventas	<u>25,000</u>
Total de Costos Fijos	<u>\$65,000</u>

El Presidente de la empresa estima que durante el primer año pueden obtener una ganancia si se venden 8,000 bicicletas a \$50.00 cada una.

Usted ha sido contratado como contador gerencial de la empresa y su primera tarea es la siguiente:

1. Determinar la proporción (tasa) de costo variable con relación a las ventas.
2. Determinar la contribución marginal por unidad.
3. Determinar la proporción (tasa) de contribución marginal con relación a las ventas.
4. Determinar cuantas bicicletas debe vender la empresa para que sus ingresos sean exactamente igual a sus gastos.
5. Determinar el punto de empate en dólares.
6. Determinar la ganancia que obtendrá la empresa si logra vender 8,000 bicicletas durante el primer año.
7. Determinar el margen de seguridad en unidades, en dólares y en porcentaje.
8. Determinar las ventas, en unidades y en dólares, necesarias para obtener un ingreso antes de contribuciones de \$105,000.

Las situaciones 9, 10, 11 y 12 son independientes una de la otra.

9. La gerencia está analizando la posibilidad de reestructurar el sueldo que reciben los supervisores de ventas. Actualmente, estos sólo reciben un sueldo fijo. La empresa planifica reducir su sueldo y pagarle comisiones por las unidades vendidas. La comisión a los supervisores será de \$1.00 por cada bicicleta vendida y se esperan reducir \$8,000 de los gastos administrativos y de ventas fijos. Determine si es económicamente viable o no esta alternativa tomando en cuenta el cambio en la contribución marginal por unidad y en el punto de empate por unidad.
10. El gerente de mercadeo recomienda que se disminuya el precio de venta a \$46.00 por unidad y que se fije un objetivo de ventas de 10,000 unidades. Determine si es económicamente viable o no esta alternativa tomando en cuenta el cambio en la contribución marginal por unidad y en el punto de empate por unidad.
11. El gerente de mercadeo recomienda que se aumente el precio de venta a \$55.00 por unidad y que se fije un objetivo de ventas de 6,400 unidades. Determine si es económicamente viable o no esta alternativa tomando en cuenta el cambio en la contribución marginal por unidad y en el punto de empate por unidad.
12. La empresa está considerando participar en una subasta de la Oficina de la Primera Dama para venderle 1,000 bicicletas a \$35.00 cada una. Dichas bicicletas se distribuirán a los niños en la Fortaleza durante el Día de Reyes. Estas 1,000 unidades son independientes del objetivo de ventas de 8,000. Determine si es económicamente viable o no aceptar esta orden. Además, evalúe el efecto que puede tener a corto y a largo plazo en las ventas de la empresa.