**EXAMEN DE GRADO BOLO No. 6**

**1**.- Electrónica Nacional fabrica 2 productos: grabadoras y calculadoras electrónicas las cuales las vende en todo el país a mayoristas y minoristas. La administración de Electrónica Nacional está muy complacida por el desarrollo de su compañía durante el 2008 señalan que este año se venderán 70.000 grabadoras y 140.000 calculadoras electrónicas. El estado de resultados proyectado, que se presenta en seguida, muestra que Electrónica Nacional excederá su meta de utilidades del 9% sobre las ventas después de impuestos. El negocio de grabadoras ha permanecido bastante estable durante los últimos años y la compañía no piensa cambiar el precio de los aparatos. Sin embargo la competencia entre los fabricantes de calculadoras electrónicas ha ido en aumento. Las calculadoras de Electrónica Nacional han tenido muy buena aceptación entre los consumidores y con el fin de mantener este interés y hacer frente a las reducciones de precios que se esperan de la competencia, la administración ha decidido rebajar el precio de su calculadora a los mayoristas de Bs. 562,5 a Bs. 500 por unidad, a partir del 1ro de enero de 2009. Al mismo tiempo la compañía se propone realizar un gasto adicional en publicidad de Bs. 1.425.000 durante el año de 2009. Como consecuencia de estas acciones, la administración indica que el 73% de sus ingresos totales provendrán de las ventas de calculadoras en comparación del 68% de 2008. Al igual que en años anteriores se supone que la mezcla de ventas sea la misma en todos los niveles de volumen. (Es decir, la mezcla de ventas en 2009 permanecerá constante cualesquiera que sean los niveles de volumen) El total de costos indirectos de fabricación fijos no cambiara en 2009, como tampoco lo harán las tasas de costos indirectos de fabricación variables (aplicados sobre la base de hora de mano de obra directa). Sin embargo, se esperan cambios en el costo de materiales y mano de obra directa. En 2009 será más barato el costo de los componentes electrónicos de estado sólido y Electrónica Nacional estima que durante este año los costos de materiales disminuirán en un 12% en el caso de las grabadoras y en un 22% en calculadoras. Sin embargo, los costos de mano de obra directa para ambos productos aumentarán 11% en el próximo año. Las tasas de costos indirectos de fabricación variables permanecerán sin cambio en Bs. 50 por unidad.

ELECTRONICA NACIONAL

Estado de resultados proyectado para el año terminado al 31 de diciembre 2008

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | GRABADORAS | CALCULADORAS ELCTRONICAS | Total (Miles Bs) |
| Importe Total (miles de Bs) | Por unidad | Importe Total (miles de Bs) | Por unidad |
| Ventas | Bs 26.250 | Bs 375 | Bs 78.750 | Bs 562,5 | Bs 105.000 |
| Costos de producción y de venta: |  |  |  |  |  |
| Materiales |  7.000 |  100 |  15.750 |  112,5 |  22.750 |
| Mano de obra directa |  3.500 |  50 |  10.500 |  75 |  14.000 |
| Costos indirectos de fab. variables |  3.500 |  50 |  7.000 |  50 |  10.500 |
| Costos indirectos de fab. Fijos |  1.750 |  25 |  5.250 |  37,5 |  7.000 |
| Total de costos de producción |  15.750 |  225 |  38.500 |  275 |  54.250 |
| Utilidad bruta |  10.500 |  150 |  40.250 |  172,5 |  50.750 |
| Gastos de venta y Admón.. fijos |  |  |  |  |  25.100 |
| Utilidad antes de impuestos  |  |  |  |  |  25.650 |
| Impuestos (25%) |  |  |  |  |  6.412,5 |
| Utilidad neta |  |  |  |  | Bs 19.237,5 |

Se pide:

* **¿Cuántas grabadoras y calculadoras electrónicas tuvo que vender Electrónica nacional en 2008 para alcanzar el punto de equilibrio?**
* **¿Cuantas grabadoras y calculadoras electrónicas tendrá que vender electrónica Nacional en 2009 para alcanzar el punto de equilibrio?**
* **Demostrar los resultados de los incisos anteriores**

**2**.-A continuación se presenta la siguiente información:

 CIA GALAS S.A.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE 2005

(Expresado en Bs)

ACTIVO PASIVO

CIRCULANTE A CORTO PLAZO

Efectivo 195.000 Proveedores 180.000

Cuentas por cobrar 180.000 comisiones por pagar 30.000

Inventario 675.000 210.000

Sep. pag. por ant. 87.000 Préstamo largo plazo 300.000

Total activo circ. 1.137.000 Total pasivo 510.000

FIJO CAPITAL CONTABLE

Eq. Muebles otros 555.000 Capital aportado 889.500

Depr. Acumulada 192.000 Utilidades retenidas 100.500

Total activo fijo 363.000 Total capital contable 990.000

Total activo 1.500.000 Total pasivo y capital 1.500.000

 =========== ==========

Las ventas de diciembre fueron de Bs. 600.000. Las ventas mensuales presupuestadas son las siguientes:

 Enero Febrero Marzo Abril Mayo Junio Julio

Bs. 750.000 Bs. 890.000 Bs. 590.000 Bs. 740.000 Bs. 1.100.000 Bs. 1.040.000 Bs. 890.000

Las ventas se hacen 70% al contado y 30% a crédito que se cobran en el siguiente mes. El monto de cuentas incobrables es insignificante.

El inventario deseado por la Cía Galas S.A. al finalizar cada mes es el siguiente: un inventario básico de Bs. 300.000 más el 50% de las ventas del siguiente mes.

Las condiciones de compra con sus proveedores son neto 30 días, 60% de sus compras las paga al contado y 40% en el mes siguiente. El costo de la mercadería vendida es 105% del inventario final deseado.

Los salarios y comisiones se dividen en dos partes: Bs. 37.500 de salarios fijos y comisiones de 5% sobre las ventas del mes. La comisión se paga al mes siguiente.

El 1ro. De marzo de 2006 se compra un nuevo camión por valor de Bs. 45.000, el cual tiene una vida útil de cuatro años y un valor residual de Bs. 9.000. Para depreciar se utiliza el método de línea recta. Otros gastos mensuales son: gastos diversos 8% de las ventas de contado. La renta Bs. 30.000. Depreciación sin incluir el nuevo camión, Bs. 7.500.

La empresa desea mantener un saldo mínimo de efectivo de Bs. 150.000 al término de cada mes.

Los préstamos y los pagos se hacen en múltiplos de Bs. 15.000. La tasa de interés es de 18% anual. Los préstamos se piden el día 1ro. del mes en que se necesitan y se pagan el día 30 del mes en que hay sobrante de efectivo.

SE PIDE:

* **Presupuesto de efectivo de enero a abril 2006**

**3**.- La Empresa “ La Esmeralda” produce y vende a mitad de precio, por lo cual no le ha sido posible obtener resultados que sean aceptados por el Gerente General. La demanda de los productos en los últimos años ha estado incrementándose y la producción el año pasado estuvo muy cerca del límite de la capacidad de la Empresa de un millón de botellas por año. La Empresa muestra un estado de resultados más reciente, preparado bajo el costeo absorbente:

Ventas (980000 botellas a Bs. 6,50) Bs. 6.370.000

Costo de ventas:

Inventario inicial (10000 botellas a Bs. 5,76) Bs. 57.600

Costo de producción (985000 bot. A Bs. 5.76) 5.673.600

 5.731.200

Inventario final (15000 botellas a Bs. 5,76) 86.400 5.644.800

 Utilidad bruta Bs. 725.200

Gastos administrativos y de venta 563.600

 Utilidad antes de impuestos Bs. 161.600

El Gerente desea encontrar caminos para mejorar la rentabilidad de la Empresa. El primer paso es evaluar los patrones de comportamiento del costo.

Costos de producción:

 Variable Bs. 3,20 por botella

 Fijo Bs. 2.521.600 por 985000 botellas, o Bs. 2,56 por botella

 Gastos de venta y administrativos:

 Variable Bs. 0,18 por botella

 Fijo Bs. 387.200

SE PIDE:

* **Prepare un estado de resultados para la empresa usando costeo directo**
* **Porqué la utilidad antes de impuestos en el inciso a) es diferente a la que se muestra bajo el costeo absorbente.**
* **El gerente de mercadotecnia cree que con Bs. 34.000 de incrementos de gastos de publicidad podrían resultar ventas de 1000000 de botellas. ¿debería llevarse a cabo éste gasto?**
* **Además de los Bs. 34.000 en gastos de publicidad, la empresa incrementó su capacidad a 1200000 de botellas por año, pero sus costos fijos de producción también aumentaron en Bs. 76.000. No habrá ningún cambio en los costos variables de producción y en los gastos administrativos y de venta. Suponiendo que se venden los 1200000 de botellas ¿cómo afectaría ello a la utilidad de la empresa?.**

**4**.- La empresa Corvera ha realizado unos estudios de costos según los cuales se preveen los siguientes costos anuales basándose en un volumen de producción y de ventas de 50.000 unidades.

 COSTOS TOTALES PORCENTAJE DE

 ANUALES COSTOS VARIABLES

Material directo Bs. 460.000 100%

Mano de obra directa 150.000 35%

Costos indirectos de fabricación 170.300 45%

Gastos de administración y marketing 231.300 40%

* **Calcular el precio de venta unitario que proporcionaría una utilidad sobre ventas de un 21,35% antes de impuestos, si se venden 50.000 unidades.**
* **Cuántas unidades debe vender para obtener una utilidad después de impuestos de Bs. 850.000**
* **Compruebe los resultados anteriores en un estado de resultados**

**5**.- Un experto ha sido contratado para asesorar a la compañía Automotores Pegaso S.A., la cuál se dedica a la producción de automóviles. Es una compañía nueva, con gran capital invertido. Le pide que estudie y observe los aspectos financieros del negocio. Esta compañía fue fundada en enero de 2007 y actualmente produce sólo un automóvil: el Puma. Sin embargo el Consejo de Administración observa buenas posibilidades para producir otros dos modelos.

Compañía de Automotores Pegaso S.A.

ESTADO DE RESULTADOS

POR EL PERIODO 2008

Ventas ( 500 unidades) Bs. 5.000.000

(-) Devoluciones y descuentos sobre ventas 10.000

Ventas netas 4.990.000

(-) costo de ventas \* 3.000.000

Utilidad bruta 1.990.000

(-) Gastos de operación fijos 990.000

Utilidad de operación 1.000.000

(-) Impuestos (25%) 250.000

Utilidad neta después de impuestos 750.000

 =======

\* el 35% del costo de ventas es fijo y el resto es variable.

Compañía de Automotores Pegaso S.A.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008

Activo corriente 9.600.000 Pasivo corriente 15.000.000

Activo no corriente 16.000.000 Pasivo a largo plazo 2.000.000

 Capital contable 8.600.000

TOTAL ACTIVO 25.600.000 TOTAL PAS Y CAP 25.600.000

 ========= =========

* **Determine las ventas en unidades, si los accionistas desean obtener un 30% de rendimiento (sobre activos) después de impuestos (no habrá variación en los activos ni en la estructura de costos).**
* **¿Cuáles serían las ventas en Bs. y en unidades si el margen de contribución se redujera en Bs. 1.000 debido a un aumento de los costos variables por falta de productividad considerando una reducción de 20% de los costos fijos en gastos de operación y tomando una tasa impositiva de 25%. Los accionistas desean un rendimiento de 15% sobre el capital después de impuestos.**
* **Compruebe los resultados obtenidos en los incisos anteriores en un estado de resultados**

**6.-** Mediante un ejemplo hacer un contraste y explicar la diferencia en las utilidades empleando el costeo variable y el costeo absorbente sì:

 a) el volumen de producción es superior a las ventas

 b) el volumen de ventas es superior a la producción

 c) ambos son iguales

**7.-**¿Por qué piensa Ud. que el Servicio de Impuestos Nacionales no permitirá el uso de costeo variable para fines de declaración de impuestos?. Explique.

Oruro, febrero de 2018

Lic. René Toco Ch.

**DOCENTE TITULAR**