

## **SITUACION DE APRENDIZAJE: SA-UT03-02** (Anexo al Plan de Clases)

Presupuesto de Ventas (Elaboración Individual)

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

Docente: MSc. Lic. Pedro Bejarano Velásquez

© Copyright

Los siguientes son datos de ventas (cantidades y precios unitarios) de la Cía. Creativa S.A.:

<b>Año:</b>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>Unid. ventas:</b>	10.000	12.000	14.400	12.960
<b>Precio:</b>	100	130	140	150

Considere que como especialista en el tema Ud. fue convocado para asesorar a la empresa en:

- La estimación de los ingresos por ventas para el año 5, aplicando el método del incremento porcentual a las unidades y el método estadístico de números índice a los precios.
- La determinación del nivel de las ventas (en unidades) en que la Cía. alcanza su punto de equilibrio, considerando que sus costos fijos para el año 5 ascenderán a \$ 600.000 y sus costos variables unitarios serán de \$ 100
- La estimación de cuál será la utilidad o pérdida probable para el año 5
- El cálculo de cuántas unidades más o menos, tendrá que vender en el 5 para igualar el punto de equilibrio (en unidades) alcanzado el año anterior, si el costo variable unitario también fue de \$ 100
- El cálculo de cuántas unidades debe vender el año 5, para alcanzar la misma utilidad obtenida el año anterior.

### **Preguntas Guía**

- Cuál es la diferencia conceptual entre el método del incremento porcentual y el método del incremento absoluto ?
- Que dato de la serie es el más relevante en la determinación del pronóstico por los métodos señalados anteriormente ?
- Cómo se estima el divisor para el cálculo del promedio de los incrementos ?
- Cuál es el significado del año base (en los números índice)

### **Tareas**

- Conteste las preguntas guía
- Analice sus respuestas y relacione las mismas con la situación problemática
- Aplique la metodología sugerida para la solución del problema señalado en el inciso a)
- Aplique la fórmula para determinar el punto de equilibrio y compruebe la misma utilizando los conceptos de margen de contribución, costos variables y totales
- A partir de la formula anterior determine la utilidad o pérdida probable
- Calcule el efecto del punto de equilibrio actual sobre el anterior
- Calcule las unidades a vender para alcanzar las mismas utilidades del año anterior
- Analice crítica y reflexivamente los resultados a los que arribó
- En base a los resultados prepare un reporte (resumen) para dar respuesta al problema planteado por la empresa que contrató sus servicios

**"Presupuesto de Ventas y Punto de Equilibrio" (Métodos: Aritméticos y Estadísticos)**  
(Elaboración Individual)