Practico Nº 5: Fijación de Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

----------**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

----------**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

--------**5.1.3.-** Si una empresa tiene un 20% de rendimiento sobre la inversión deseado, entonces debería agregar un 20% de margen a sus productos.

--------**5.1.4.-** Si aplicamos adecuadamente los enfoques de la absorción y de la contribución producen diferentes precios de ventas para un producto dado.

--------**5.1.5.-** En una situación de fijación de precios de una orden especial, mientras el precio recibido en un negocio adicional excede el costo variable (y los costos fijos adicionales) el beneficio neto global se incrementará al usar la capacidad ociosa.

5.2. Elección Múltiple

Elegir la mejor contestación o respuesta ubicando la letra identificatoria en el espacio provisto para tal fin.

----------**5.2.1.-** Dado los siguientes datos (basados en 15.000 unidades producidas y vendidas cada año):

Material Directo	$ 8,oo
Costos de Conversión Variables	$ 9,oo
Gastos de Ventas Variables	$ 3,oo

Los gastos fijos de producción son $ 15.000,oo por año y los gastos administrativos y ventas son $ 30.000,oo por año. Si la empresa utiliza el enfoque de la absorción o costos totales para la fijación de precios y un margen o markup deseado del 50%, el precio de venta por unidad sería: a) $ 34,50; b) 31,50; c) 27,oo; d) 23,oo; d) ninguno de los resultados dados.

--------**5.2.2.-** Dado los datos del cuestionario anterior. Si la empresa utiliza el enfoque de la contribución y un margen deseado del 35%, el precio de venta por unidad sería: a) $ 29,70; b) 22,95, c) $ 20,oo; d) $ 34,50; e) ninguno de los resultados.

--------**5.2.3.-** Dado los siguientes datos (basados en 8.000 unidades producidas y vendidas cada año):

Materiales Directos	$ 6,oo
Costos de Conversión Variables	$ 11,oo
Costos de Conversión fijos	$ 8,oo
Gastos de Ventas Variables	$ 3,oo
Gastos Fijos de venta y administración	$ 5,oo

La empresa calcula el precio de venta agregando un margen del 75% por el enfoque de la contribución y agregando un 40% por el enfoque de la absorción o del costo total. Basado en estos datos, el piso y el techo entre los cuales la empresa debería operar, en las decisiones de una orden especial, son respectivamente: a) $ 20,oo y $ 35,oo; b) $ 20,oo y $ 25,oo; c) $ 33,oo y $ 35,oo; d) $ 25,oo y $ 35,oo; e) ninguno de estos resultados.

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Con los siguientes datos:

Nº de Unidades a vender	40.000
Inversión requerida	$ 900.000,oo
Costos Unitario de Producción	$ 20,oo
Gastos de Administración y Ventas	$ 140.000,oo
Rendimiento sobre la inversión	20%

Se pide:

a) Calcule el sobreprecio (Margen) requerido en términos de porcentaje.

b) Calcular el precio de venta por unidad, según el enfoque del costo total..

5.3.2.- Dado los siguientes datos (basados en 15.000 unidades producidas y vendidas cada año):

Material Directo	$ 8,oo
Costos de Conversión Variable	$ 9,oo
Gastos de Venta Variables	$ 3,oo

Los gastos fijos de producción son $ 15.000,oo por año

Los gastos de administración y venta son $ 30.000,oo por año

Si la empresa utiliza el enfoque del costo total para la fijación de precios y un margen o markup deseado del 86,11%.

Determinar el precio de venta por unidad

5.3.3.- Dados los datos del punto anterior. Si la empresa utiliza el enfoque de la contribución y un margen deseado del 67,50%.

Determinar el precio de venta por unidad

5.3.4.- La empresa tiene una capacidad de fábrica para 7.000 unidades, ante el ofrecimiento de una compra adicional por parte de un hipermercado de 1.000 unidades a un precio de $ 15,oo, le convendría aceptar o no la alternativa?. Justifique su respuesta. Esta alternativa no genera gastos de administración y ventas (para las 1.000 unidades adicionales). El Costo Variable Unitario actual es de $ 14,oo, el precio normal de venta es de $ 23,oo, y el Costo Fijo Unitario es de $ 3,oo.

5.3.5.- Aunque la compañía Abocol tiene la capacidad para producir 16.000 unidades por mes, los planes corrientes indican una producción y ventas mensuales de solamente 10.000 unidades a $ 15,oo cada una. Los costos por unidad son como siguen:

Materiales Directos	$ 5,oo
Mano de Obra Directa	$ 3,oo
Costos Indirectos variables de Fabricación	$ 0.75
Costos indirectos fijos de fabricación	$ 1,50
Costos variables de ventas	$ 0,25
Gastos Fijos de administración	$ 1,oo

Se Pide:

¿Debería la empresa aceptar una orden de compra especial por 4.000 unidades a $ 10,oo cada una?.

5.3.6.- Luís Herrera es propietario de un pequeño taller. El fabrica un producto estándar disponible en otros muchos negocios similares, y también productos por órdenes especiales. Su contador preparó el estado anual de resultados que se muestra a continuación:

Detalle	Ventas con Ordenes	Ventas Estándares	Total
Ventas	**50.000,oo**	**25.000,oo**	**75.000,oo**
Material	10.000,oo	8.000,oo	18.000,oo
Mano de Obra	20.000,oo	9.000,oo	29.000,oo
Depreciación	6.300,oo	3.600,oo	9.900,oo
Energía	700,oo	400,oo	1.100,oo
Alquiler	6.000,oo	1.000,oo	7.000,oo
Calefacción	600,oo	100,oo	700,oo
Otros	400,oo	900,oo	1.300,oo
Total costos y gastos	**44.000,oo**	**23.000,oo**	**67.000,oo**
Resultado Final	**6.000,oo**	**2.000,oo**	**8.000,oo**

Los cargos por depreciación son para las máquinas usadas en las respectivas líneas de producto. El cargo por energía está distribuido con estimado de energía consumida. El alquiler es para el espacio del edificio, el cual ha sido tomado en alquiler por diez años a $ 7.000,oo por año. El alquiler y la calefacción están distribuidos para las líneas de producto basados en el espacio ocupado. Todos los otros costos son corrientes y se identifican con la línea de producto que los ocasionan.
Un cliente de ordenes especiales le ha preguntado al Sr. Herrera si pudiera fabricarle 5.000 unidades especiales. El Señor Herrera está trabajando a plena capacidad y tendría que abandonar algún otro negocio para tomar esa orden especial. Aunque él no puede incumplir las órdenes especiales en las cuales se ha comprometido, podría reducir la producción de su producto estándar en cerca de una mitad para un año mientras produce la orden especialmente requerida. El cliente está en condiciones de pagar $ 7,oo por cada parte. El costo del material sería cerca de $ 2,oo por unidad y la mano de obra seria de $ 3,60 por unidad. El señor Herrera tendrá que gastar $ 2.000,oo en un mecanismo especial el cual será descartado cuando termine el trabajo.

5.3.6.1- Calcule y presente los siguientes costos relacionados a la orden especial de 5.000 unidades:

a) El costo incremental de la orden.
b) El costo total de la orden
c) Los costos de oportunidad de aceptar la orden
d) Los costos pasados relacionados con la orden.

5.3.6.2.- ¿Debería el señor Herrera aceptar la orden especial? Explique su respuesta.