# **Ejercicios Resueltos**

#### **IMPORTANTE:**

Desde la sección Ayuda se puede descargar la planilla Excel "Asistente.xls" y tendrá acceso a todos esos valores y formulas programadas para simular cambios y ver cómo afectaría al Valor de la Accion. Las cifras podrían variar levemente por la exactitud del Excel

## Ejercicio Nº 1: Calcular la Producción Óptima de una Planta:

Activo Fijo = dividido por = => se debe redondear hacia abajo, por lo tanto, son unidades Entonces, Capacidad Máxima = Multiplicado por = (el de la cap. máxima => mínimo costo)

Luego, Cantidad optima de producción = unidades serán fabricadas con el menor costo posible.

# Ejercicio Nº 2: Calcular el Incremento en las Ventas Necesario para un incremento de un 25% en el Gasto en Promoción :

```
Supuestos: Gasto en Promoción periodo pasado =
Incremento del = ( *. )

+Precio Unitario = $
- Costo Unitario = $
= Margen Unitario = $
```

Luego Total Incremento en Promoción = \$ dividido por el margen unitario de = Unidades necesarias de vender para compensar ese mayor Gasto en Promoción.

# Ejercicio Nº 3: Calcular la Inversión necesaria para aumentar la capacidad de la Planta en 80 Unidades más:

```
Incremento Unitario Deseado = Unidades, multiplicado por (el factor de productividad del Activo Fijo)
Inversión Neta requerida = ( * )
Suponiendo que la empresa tenga un UE = , entonces para unidades, necesitará contratar empleados a un costo de contratación de $ c/u = 
Por lo tanto, la inversión Neta Requerida = + )
```

### Ejercicio Nº 4: Cálculo de los Intereses por Deuda y Sobregiro:

```
Supuestos: Tasa de Interés por Deuda = y por Sobregiro =
Deuda Actual
Caja Final $ -

Intereses para el Próximo periodo:
+ Por la deuda = $ ( * ) +
Por el Sobregiro = ( * ) =
Total Intereses = $ : ( + )
Intereses para el periodo subsiguiente = $ ( * ) (*)
```

(\*) = + Corresponde a la deuda total para el periodo subsiguiente. Al periodo siguiente del sobregiro, toda la deuda pasa a tener la misma tasa de interés que el de la deuda corriente

# Ejercicio Nº 5: Calcular el Incremento Necesario en las Ventas para Compensar un Aumento del 25% en Vinculación con el Medio:

```
Vinculación con el Medio del último periodo = $
Incremento del = $ ( * )

+Precio Unitario = $
- Costo Unitario = $
= Margen Unitario = $
```

Luego Total Incremento en Vinculación con el Medio = dividido por el margen unitario de Unidades extra necesarias de vender para compensar ese aumento en Vinculación con el Medio

# Ejercicio Nº 6: Calcular el Costo de Producción Unitario:

# **Ejercicios Resueltos**

#### **IMPORTANTE:**

Desde la sección Ayuda se puede descargar la planilla Excel "Asistente.xls" y tendrá acceso a todos esos valores y formulas programadas para simular cambios y ver cómo afectaría al Valor de la Accion. Las cifras podrían variar levemente por la exactitud del Excel

*Ejemplo:* Calcular el Costo de producción para fabricar unidades con un UE= implica tener personas trabajando, a un valor de x hora

### Ejercicio Nº 7: Cálculo del Costo de Venta Unitario cuando vende inventarios:

Supuestos: Activo Fijo = \$

Periodo 1 Produce unidades y Vende , por lo tanto, acumula

Periodo 2 Produce unidades y Vende , por lo tanto, liquida el inventario

Entonces: % de Capacidad Utilizada Costo de Producción Unitario

Periodo 1 Periodo 2

El Costo de Venta de periodo Nº1 es igual al Costo de Producción Unitario ya que no hay un costo histórico para unidades producidas y no vendidas, entonces las unidades vendidas en este periodo salen a un costo de cada una.

Las unidades no vendidas en el periodo Nº se acumulan a un costo de \$ para el periodo Nº.

x = x = + Dividido por el Total de Unidades ( +

Dividido por el Total de Unidades ( + = Unidades) = \$

Este valor de será el utilizado para valorizar el costo de los productos vendidos en el periodo Nº, ya que parte de lo vendido se fabricó en el periodo anterior y con otro costo de producción.

### Ejercicio Nº 8: Cálculo del Precio Necesario para tener Utilidad:

Supuestos: Activo Fijo = \$

Producción al % de la capacidad máxima

Valor Matera Prima = \$ c/U Unidades por Empleado UE = Gasto en Promoción = \$

Inversión en Vinculación con el Medio = \$
Inversión en Investigación y Desarrollo = \$

Precio de Venta = \$

Se vende el % de la producción

Entonces: Capacidad máxima de producción = => = Unidades

Si fabrican al de la cap. máxima, entonces Producción = x = Unidades Con una UE = Entonces se requiere de empleados para su fabricación (se redondea

hacia el valor superior)

## 1.-Calculo del Costo de Producción

	Unitario	ı otai
+Materia Prima		
+Mano de Obra (*)		
+Costo Energía (*ĺ)		
=Total Costo Producción		

# **Ejercicios Resueltos**

#### 2- Calculo del Costo de Administración

- +Gasto en Promoción
- +Inv. Vinc con el Medio
- +Inv. Invest. y Desarrollo
- + Gastos Financieros
- + Recursos Humanos
- + Costo de Almacenamiento
- + Depreciación del Ejercicio
- = Total Costo Administración
- = Costo Total
- Precio de Venta

#### **IMPORTANTE:**

Desde la sección Ayuda se puede descargar la planilla Excel "Asistente.xls" y tendrá acceso a todos esos valores y formulas programadas para simular cambios y ver cómo afectaría al Valor de la Accion. Las cifras podrían variar levemente por la exactitud del Excel

#### Nota:

El costo unitario de producción se divide sobre las unidades producidas. El costo unitario de administración se divide sobre las unidades vendidas. Dado que usted no sabe cuánto va a vender, no sabe sus costos reales finales

(\*) Nota: El método de cálculo para estos valores está explicado en la Hoja de Parámetros

## Ejercicio Nº 8: Cálculo del Punto de Equilibrio:

El punto de equilibrio consiste en determinar el número de unidades necesarias para que al vender éstas no tener ni Utilidad ni Pérdida. Corresponde a la cantidad minina de ventas para poder pagar todos los costos fijos

El punto de equilibrio se calcula de la siguiente manera:

Punto de Equilibrio = Costos Fijos Gastos de Administración

Precio – Costo Variable = Precio – Costo de Producción Unitario

Entonces Punto de Equilibrio = — = Unidades

(antes de Impuestos)

Estas unidades son las necesarias para venderlas y no tener ni utilidad ni pérdida, con la venta de estas unidades, la empresa puede pagar todos sus gastos fijos y no tener perdida, recién al vender la ava pieza, se obtendrá \$ de utilidad