

Actividades

(*) No entregables, no obligatorias

1. Buscar un ejemplo de empresa de servicios y una de venta de productos.
2. ¿Podrías decir cuál es una empresa de productos y cuál es una empresa de servicios?

AURORA BOREALIS S.A.	
INGRESOS	
Ventas	\$725.000,00
Costo de los bienes vendidos	\$260.000,00
Utilidad Bruta	\$465.000,00

GASTOS OPERATIVOS	
Gastos de venta	\$35.000,00
Gastos de administración	\$20.000,00
Impuestos	\$12.000,00
Total de gastos operativos	\$67.000,00

Utilidad Operativa	\$398.000,00
---------------------------	---------------------

OTROS INGRESOS	
---	\$0,00
Total de otros Ingresos	\$0,00

OTROS EGRESOS	
---	\$0,00
Total de otros Egresos	\$0,00

Utilidad Neta	\$398.000,00
----------------------	---------------------

ORION S.A.I.C.	
INGRESOS	
Ventas	\$725.000,00
Costo de los bienes vendidos	\$32.000,00
Utilidad Bruta	\$693.000,00

GASTOS OPERATIVOS	
Gastos de venta	\$132.000,00
Gastos de administración	\$141.000,00
Impuestos	\$22.000,00
Total de gastos operativos	\$295.000,00

Utilidad Operativa	\$398.000,00
---------------------------	---------------------

OTROS INGRESOS	
---	\$0,00
Total de otros Ingresos	\$0,00

OTROS EGRESOS	
---	\$0,00
Total de otros Egresos	\$0,00

Utilidad Neta	\$398.000,00
----------------------	---------------------

3. ¿Cómo y qué utilidades se ven afectadas más directamente por las siguientes actividades?
 - a) Aumento de sueldo de los empleados
 - b) Aumento del precio de venta de mi producto/servicio
 - c) Aumento del costo de mis bienes/servicios vendidos
 - d) Contratación de nuevos empleados
 - e) Disminución de las ventas
 - f) Aumento del presupuesto de marketing
 - g) Disminución de costos administrativos
 - h) Aumento en el alquiler de las oficinas
 - i) Disminución del costo de las materias primas
 - j) Compra de papelería y elementos de oficina
4. Clasifica los tipos de costos
 - a) Costo de alambre para mis productos
 - b) Comisión extra por ventas para cada vendedor
 - c) Sueldos

- d) Internet
- e) Licencia del paquete de gestión de administración}
- f) Electricidad
- g) Alquiler de la oficina
- h) Presupuesto mensual de marketing
- i) Comisiones por operaciones bancarias
- j) ART

5. Una empresa de fabricación de sillas te contrata para el departamento de Business Intelligence, y espera que respondas a las siguientes preguntas:

- a) ¿Cuál es el margen de contribución de la silla modelo XV?
- b) ¿Cuál es el punto de equilibrio?

Datos:

- **Costos de la silla modelo XV (por unidad):**
 - Madera: \$ 2500
 - Textiles: \$ 1000
 - Clavos: \$ 200
 - Pegamento: \$ 300
 - Relleno: \$ 500
- **Precio de venta de la silla modelo XV:** \$ 5.900 p/unidad
- **Gastos operativos:** \$ 210.000

6. Volviendo a las empresas de la actividad 2:

Calcula las siguientes razones para cada empresa:

- a) Utilidad bruta – ventas
- b) Gastos operativos – ventas
- c) Utilidad neta – ventas
- d) Calcula el margen de contribución
- e) Calcula el punto de equilibrio en ventas
- f) ¿Qué empresa consideras mejor y por qué?

Hay disponible una versión en Google Sheets para que hagas tus cálculos:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1UEdmKIVH7YcMjaPsCAH3gTr9AVQ_fpTr9EHmuwjchNc/edit?usp=sharing

7. Te contrataron como persona encargada del departamento del Business Intelligence de una compañía, por lo que se te pide tomar decisiones basadas en la información para la mejora de la empresa.

La administración cuenta con la siguiente información:

- Ventas: 10.500 unidades
- Precio unitario: \$2,50 USD
- Costos por unidad:
 - Materia prima: \$0,30 USD
 - Packaging: \$0,30 USD
- Gastos:
 - Alquiler: \$3.000 USD
 - Marketing: \$2.400 USD

- Servicios: \$ 300 USD
- Personal: 4 empleados con un salario de \$1.200 USD c/u

La administración está considerando adoptar una estrategia de marketing más agresiva, duplicando el presupuesto de este departamento.

Un estudio revela que de adoptarse esta estrategia, las ventas se verán incrementadas en un 15%.

Preguntas:

- a) ¿Cuál es el punto de equilibrio?
- b) ¿Debería adoptarse esta estrategia?
- c) Si se adoptara, ¿cuál sería el nuevo punto de equilibrio?