

AYUDANTIA 2

CONTABILIDAD GERENCIAL
EAA – 223A

Segundo Semestre 2017

Profesor: Pablo Hirmas

Ayudantes: Pablo Antillo
José Tomás Ambrus

Ejercicio 1

Empresas Dumbo es una cadena de supermercados minorista y mayorista. A fin de incrementar la rentabilidad del metro cuadrado del negocio minorista, Dumbo entrega en arriendo espacios físicos donde actualmente existe una tienda de juegos de azar, venta de cigarrillos y confites, y una segunda tienda que es una farmacia. Todos los productos, tanto minoristas, mayoristas y ventas de las tiendas de conveniencia y farmacia son cancelados por los clientes en cualquier caja del supermercado. El arriendo que cobra el supermercado a cada uno de los 2 locales es de M\$ 1.000 anual más un 15% de las ventas.

Durante el año 2016, la gerencia de servicio al cliente creó un call center al cual los clientes pueden hacer su pedido siendo éste despachado por camiones Dumbo.

Adicionalmente, la misma gerencia ha establecido como política de fidelización de los clientes minoristas los Dumbo puntos, que es puntaje que se ganan los clientes. Cada \$10.000 de compra tiene 100 Dumbo puntos los cuales pueden utilizar en futuras compras en el supermercado. Un cliente que acumula 1.000 puntos Dumbo le alcanza para comprar un producto que tiene un valor comercial de \$100. Además, dado el éxito del programa, se estima que el total de los puntos serán canjeados en el futuro. Estos puntos se ganan tanto en el negocio minorista como en la tienda de juegos de azar y la farmacia.

En cuanto al negocio mayorista, Empresas Dumbo ha creado un programa de incentivo a la compra mediante un descuento o rebate por volumen de compra. Si el cliente compra durante un año (365 días, no año calendario) desde M\$ 10.000 (incluidos) hasta M\$ 30.000 (excluidos) se le hace un 2% de descuento, si es entre M\$ 30.000 y M\$ 50.000 (excluidos) un 3% y por compras iguales o superiores a M\$ 50.000 un 4% de descuento.

Parte A ¿Qué ingreso debe reconocer al 31 de diciembre de 2016 el área de negocio minorista (compuesta por el supermercado y los dos locales arrendados), si las ventas totales del año 2016 registradas en las cajas ascienden a M\$ 100.000? Considere que estas ventas se componen como sigue y que a esa fecha ningún cliente canjeó sus puntos Dumbo:

| Cliente | Monto M\$ | Tipo de venta | Estado |
|----------------|------------------|----------------------|---------------|
| 1 | 10.000 | Supermercado | Entregado |
| 2 | 20.000 | Supermercado | Entregado |
| 3 | 15.000 | Despacho | Pendiente |
| 4 | 30.000 | Supermercado | Entregado |
| 5 | 18.000 | Farmacia | Entregado |
| 6 | 7.000 | Juego de Azar | Entregado |
| Total | 100.000 | | |

Parte B ¿Qué ingreso debe reconocer al 31 de diciembre de 2016 el área de negocio mayorista, si las ventas totales del año 2016 registradas en las cajas ascienden a M\$ 400.000? Considere que estas ventas se componen de la siguiente forma:

| Cliente | Ventas al 31/12/2016 M\$ | Proyección de venta anual M\$ | Estado |
|---------|--------------------------|-------------------------------|--|
| 1 | 46.000 | 100.000 | Queda pendiente de despacho M\$ 5.000 |
| 2 | 15.000 | 28.000 | Despachado 100% |
| 3 | 50.000 | 50.000 | Queda pendiente de despacho M\$ 15.000 |
| 4 | 40.000 | 40.000 | Despachado 100% |
| 5 | 90.000 | 170.000 | Despachado 100% |
| 6 | 150.000 | 190.000 | Despachado 100% |
| 7 | 9.000 | 9.000 | Despachado 100% |
| Total | 400.000 | | |

Ejercicio 2

Una empresa constructora acaba de firmar un contrato a precio fijo para construir un edificio de estacionamientos. La duración del período de construcción se estima que será de tres años y el flujo de ingresos y costos proyectado es el que se detalla a continuación (todas las cifras en US\$):

| | Costos | Plan de facturación al cliente |
|---------------------------|-------------------|--------------------------------|
| Año 1 (Ver nota a) | 4.000.000 | 6.000.000 |
| Año 2 (Ver nota b) | 8.000.000 | 10.000.000 |
| Año 3 (Ver nota c) | 13.000.000 | 14.000.000 |
| Total | 25.000.000 | 30.000.000 |

Notas:

- Los costos del primer año contemplan el pago a un subcontratista encargado de realizar las obras de alcantarillado, por un monto total de US\$2.000.000. Se estima que un 50% de estas obras se llevarán a cabo el primer año y el 50% restante se completará durante el segundo año.
- Los costos del año 2 incluyen la compra anticipada de materiales de construcción por un monto total de US\$2.850.000. Estos materiales serán utilizados en su totalidad durante el tercer año.
- Los costos del año 3 tienen incorporada la suma de US\$ 1.000.000 por concepto de gastos de comercialización, correspondientes a una campaña publicitaria que hará la empresa constructora para promover entre los vecinos donde se hará el edificio, su irrestricto apego a las normas medio ambientales durante el proceso constructivo.

Suponga además que, cerca del término del segundo año (antes de hacer los registros contables), la empresa constructora se da cuenta que los costos a incurrir durante el tercer año aumentarán en US\$400.000 por un alza totalmente inesperada en el costo de las terminaciones del edificio. Desgraciadamente, ese mayor costo debe ser íntegramente absorbido por la constructora ya que el contrato es a precio fijo.

Se sabe que la empresa constructora reconoce sus ingresos según el grado de avance de la obra, medido a través de la proporción de costos incurridos a la fecha.

A Ud. se le pide determinar el ingreso por ventas, los costos y la utilidad que debiera reconocer la empresa constructora en cada uno de los tres años que dura el contrato.

Ejercicio 3

Usted es el Gerente de Finanzas de la empresa Ferrachi, una empresa chilena que produce y comercializa autos deportivos low cost. El 3 de enero de 2017 los jefes de ventas le reportan las ventas realizadas durante el mes de diciembre. El jefe de ventas nacionales le comenta que durante diciembre vendió 3 Berlimecha y 2 LaFerrachi. El precio de venta en Chile del Berlimecha es de M\$ 9.000 cada uno y el LaFerrachi a M\$ 7.500. El jefe de venta nacional le comentó que uno de los Berlimecha no se pudo entregar debido a que presentaba un problema en el motor de partida, situación que fue solucionada el 2 de enero, fecha de entrega.

El jefe de ventas para Latam (Latino América) le informa que él vendió 15 vehículos: 10 Berlimecha y 5 LaFerrachi. De estos 15 autos, 6 Berlimecha y 4 LaFerrachi fueron vendidos a un comercializador Boliviano. El precio de venta unitario fue de M\$ 10.500 y M\$ 8.500 puestos en el local de Bolivia. Adicionalmente, 4 Berlimecha y 1 LaFerrachi fueron vendidos a un comercializador paraguayo a un precio unitario de M\$ 11.500 y M\$ 9.500, respectivamente, puestos en Asunción. Los vehículos fueron enviados en camiones; el de Paraguay salió el 3 de diciembre y fue recepcionado en Asunción el 28 de diciembre. El cliente Paraguayo anticipó M\$ 10.000 por la venta de los autos los cuales fueron recibidos el 28 de diciembre en Chile. La exportación a Bolivia se efectuó de igual forma por camión el cual salió de la planta de Santiago el día 28 de diciembre. El chofer del camión que se dirigía a Bolivia se quedó festejando el año nuevo en San Pedro de Atacama.

En el caso de las ventas locales, el jefe de ventas nacionales decidió dar la primera mantención gratuita de los 1.000 km para incentivar la venta. El precio de mercado de la mantención es de M\$ 250.

Preguntas:

- 1.- ¿Cuáles son los ingresos por venta que debe reconocer Ferrachi al 31 de diciembre?
- 2.-¿Qué efectos tiene el anticipo entregado por el paraguayo?
- 3.- ¿Cuál es el tratamiento de la mantención de los 1.000 km?