

Mar del Plata, 01 de abril de 2022

Srta. Esp. Sandra M. Pesciarelli  
Coordinadora de Carreras de pregrado  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Referencia: PRECIOS Y COSTOS (1084)

De mi mayor consideración:

Adjunto a la presente, para ser elevado al Consejo Académico, de acuerdo a la RD 920/18:

- a) Instrumento A: Plan de Trabajo del Equipo docente de la cátedra de referencia.
- b) Instrumento C Informe del Equipo Docente de PRECIOS Y COSTOS.

Cordialmente,

Firmado digitalmente por: NARVARTE  
Alejandra Esther  
Fecha y hora: 01.04.2022 20:24:29



**A N E X O I**

**RESOLUCIÓN DE DECANATO N°920/18**

AÑO: 2022

**1- Datos de la asignatura**

**1.1 Nombre: PRECIOS Y COSTOS**

**1.2 Código: 1084**

**2- Rendimiento Académico:**

**2.1 Desgranamiento:**

Matrícula inicial	Cantidad de alumnos desertores del curso	Cantidad de alumnos que desaprobaron el curso
157	47	40

**2.2 Aprobación (completar según corresponda a su modalidad)**

Cantidad de alumnos que aprobaron por promoción	Cantidad de alumnos que aprobaron la cursada
47	16

**2.3 Otras modalidades**

Exámen Final	10 alumnos		
Habilitante	7 alumnos		

**3 Condicionantes en la ejecución del plan**

Considera que los objetivos de la asignatura se cumplieron:	Totalmente	Parcialmente	Escasamente
	si		

En caso de no haberse cumplido en su totalidad, enuncie las principales causas:

---

---

---

---

**4 Innovaciones**

**4.1 Innovaciones que se esperan desarrollar en este cursado**

- Reestructurar la guía de trabajos prácticos con el objetivo de hacer foco sobre los temas centrales de interés de las carreras que cursan la asignatura y reforzando aquellos conceptos que resultaron de difícil comprensión para los alumnos.



- Se modificó el enfoque previsto para la APE, agregando casos de análisis puntual que les permita arribar a las instancias de parciales con alguna evaluación intermedia.

## 5 Anexo de documentación solicitada

Se adjunta

## 6 Observaciones

### INSTRUCTIVO

#### **Observaciones:**

1. Esta planilla se debe completar por asignaturas
2. Todos los docentes que integren la cátedra deberán notificarse de los enunciado en esta Planilla
3. La información consignada será certificada por las autoridades correspondientes

#### **2. Rendimiento académico:**

Se deberán completar las tablas según el tipo de aprobación que tenga la asignatura. En caso de que la asignatura tenga otra modalidad de aprobación, complete la tabla 2.3 Se entiende por modalidad, por ejemplo: alumnos libres, vocacionales, por convenios, otros. Deberá consignar la información solicitada de manera similar a los incisos 2.1 y 2.2.

#### **3. Condicionantes de la ejecución del plan**

Señale si existieron situaciones particulares que incidieron en el desarrollo previsto del curso: ausencias, sustituciones de contenidos, reemplazo de docentes, cambios producidos, dificultades de infraestructura, suspensión de actividades, etc.

#### **4. Innovaciones**

Enuncie los cambios introducidos, si es que los hubo, en el presente curso con respecto al anterior. De considerarlo importante, enumere las condiciones que se consideran necesarias para poder introducir cambios en el próximo.

#### **5. Anexo de documentación solicitada**

Se solicita se anexe ejemplar/es de alguna situación de prueba aplicada (evaluación parcial, final, otras). En la planilla indique qué documentación anexa.

**6. Observaciones:** Incluya toda la información que considere necesaria para completar la evaluación del desarrollo de la asignatura.

---



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO  
DEL EQUIPO DOCENTE**

**A N E X O II**  
**RESOLUCIÓN DE DECANATO N°920/18**

AÑO: 2022

**1- Datos de la asignatura**

Nombre PRECIOS Y COSTOS

Código 1084

Tipo (Marque con una X)

Obligatoria	
Optativa	X

Modalidad (Marque con una X)

Presencial	
Hibrida <sup>1</sup>	X

Nivel (Marque con una X)

Pregrado	X
Grado	

Área curricular a la que pertenece CONTABILIDAD / ADMINISTRACIÓN

Departamento

Carrera/s TECNICATURA UNIVERSITARIA EN COMERCIO EXTERIOR - TECNICATURA UNIVERSITARIA EN COMERCIALIZACIÓN

Ciclo o año de ubicación en la carrera/s FORMACION GENERAL – 2° AÑO PRIMER CUATRIMESTRE

Tipo de asignatura: 1

Carga horaria asignada en el Plan de Estudios:

Total	96
Semanal	6

Distribución de la carga horaria (semanal) presencial de los alumnos:

Teóricas	Prácticas	Teórico - prácticas
2	2	2

<sup>1</sup> Ver instrucciones anexas



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO  
DEL EQUIPO DOCENTE**

Relación docente - alumnos:

Cantidad estimada de alumnos inscriptos	Cantidad de docentes		Cantidad de comisiones		
	Profesores	Auxiliares	Teóricas	Prácticas	Teórico-Prácticas
180	1	1	1	1	

**2- Composición del equipo docente (Ver instructivo):**

Nº	Nombre y Apellido	Título/s
1.	NARVARTE, ALEJANDRA ESTHER	CONTADOR PÚBLICO
2.	SANSI, MARÍA VICTORIA	CONTADOR PÚBLICO
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.	....	



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO  
DEL EQUIPO DOCENTE**

N°	Cargo								Dedicación			Carácter			Cantidad de horas semanales dedicadas a: (*)				
	T	As	Adj	JTP	A1	A2	Ad	Bec	E	P	S	Reg.	Int.	Otros	Docencia		Investig.	Ext.	Gest.
															Frente a alumnos	Totales			
1.			X							X				X	3	10			
2.					X					X				X	3	10			
3.																			
4.																			
5.																			
6.																			
7.																			
8.																			

(\*) la suma de las horas Totales + Investig. + Ext. + Gest. no puede superar la asignación horaria del cargo docente.



### **3- Plan de trabajo del equipo docente**

#### **1. Objetivos de la asignatura.**

Distinguir los diferentes enfoques y elementos de las estrategias de precios en relación al mercado. Desarrollar habilidades que le permitan contribuir a la fijación de una estrategia de precios en base a los distintos enfoques y el costo pertinente así como la determinación de los resultados y márgenes a los que se arriba como consecuencia de su aplicación.

A tal efecto se espera:

Dotar al alumno de los conocimientos que hacen a la elaboración de los costos y la consecuente formulación de los precios en distintos escenarios.

Destacar la vinculación de los conceptos e información de costos como una herramienta fundamental para la toma de decisiones.

Desarrollar habilidades que le permitan colaborar en la fijación de una estrategia de precios en base a los distintos enfoques a partir de lograr que el alumno calcule técnicamente el precio de venta, tanto para mercado interno como para exportación y su costo pertinente ajustado a cada mercado.

Analicen situaciones vinculadas a hechos concretos que se planteen, sus causas y efectos.

Desarrollen un espíritu reflexivo y crítico como forma de abordaje de las cuestiones que planteen, tanto desde la perspectiva individual como desde el trabajo grupal.

#### **2. Enunciación de la totalidad de los contenidos a desarrollar en la asignatura.**

##### **PROGRAMA SINTÉTICO**

##### **UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN**

##### **UNIDAD 2: COSTOS – CONCEPTO - CLASIFICACIÓN**

##### **UNIDAD 3: COSTOS DE FACTORES PRODUCTIVOS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS. DETERMINACIÓN Y ACUMULACIÓN**

##### **UNIDAD 4: ANÁLISIS COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD – DECISIONES DE CORTO PLAZO**

##### **UNIDAD 5: FORMACIÓN DE PRECIO**



**UNIDAD 6: FIJACION DE PRECIOS: POR LÍNEAS DE PRODUCTO. SEGUN EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO – CASOS ESPECIALES SOBRE PRECIOS**

**PROGRAMA ANALITICO**

**UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN**

**1.1.- El sistema económico.** La sociedad económica. Bienes económicos y libres. Proceso de Producción. Producto. Acción Productiva. Factor.-

**1.2.- Conceptualización.** . Costo – Precio – Valor. Costo – Gasto – Pérdida. Vinculación entre el concepto de valor, proceso productivo y precio.-

**UNIDAD 2: COSTOS – CONCEPTO – CLASIFICACIÓN**

**2.1. El fenómeno Productivo y concepto económico del Costo:** Componentes del Costo. Concepto de necesidad. Objeto de Costo. Costo de adquisición y costo de producción, diferencias.

**2.2. Clasificación de Costos:** Según la naturaleza de los elementos involucrados. Según su vinculación con el objeto del costo. Según su vinculación con el nivel de actividad Según la función a la que están destinados. Según su temporalidad. Costos para la toma de decisiones: Según su relevancia. Según su impacto financiero. Según su evitabilidad. Según su grado de control.

**2.3. Distintas actividades económicas y sus costos:** Empresas de servicios, comerciales, industriales. Gastos comerciales .Costos de Importación y Exportación: determinación de base imponible CIF- FOB. Incidencia de impuestos, estímulos, tasas y derechos. Auxiliares del Comercio Nacional e Internacional. Su incidencia en precios y costos.

**UNIDAD3: COSTOS DE FACTORES PRODUCTIVOS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS. DETERMINACIÓN Y ACUMULACIÓN**

**3.1.:** Materiales. Componente físico y componente monetario. Ciclo de materiales: aprovisionamiento, almacenamiento, consumo y sus costos relacionados. Costo Neto Total: Valuación de Entrada. Precio de Compra. Gastos de adquisición y de mantenimiento de inventarios. Usos de cuotas predeterminadas.

**3.2.:** Recursos Humanos. Costo de la Mano de Obra: Componente físico y componente monetario. Control de la mano de obra: Ocupación y permanencia, compatibilización. Mano de Obra Adicional: concepto, impacto en el costo. Sueldos de Marketing y Administración.

**3.3:** Otros costos fabriles Definición. Componente físico y monetario. Acumulación. Cuota de Aplicación.



**3.4:** Procesos de acumulación. Determinación del costo unitario. Técnicas: Costo Objetivo, Costo tradicional. Diferencias. Distintos usos.

#### **UNIDAD 4: ANÁLISIS COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD – DECISIONES DE CORTO PLAZO**

**4.1. Enfoque de Contribución Marginal .** Costos relevantes para la toma de decisiones.

**4.2: Punto de equilibrio.** Económico y financiero. Margen de seguridad. . Determinación de precio de equilibrio Casos especiales: mezcla de productos y margen de marcación. Planificación de utilidades

**4.3: Análisis marginal.** Fundamentos. Análisis de costos y determinación de precios diferenciales.

**4.4: Otras decisiones de corto plazo.** Introducción y eliminación de una línea de producto, servicio o sector. Venta masiva o al detalle.

#### **UNIDAD 5: FORMACIÓN DE PRECIO**

**5.1.-Definición de precio.** Concepto. Factores condicionantes. Importancia de las decisiones sobre precios.

**5.2.-Fijación precios.** Fijación del precio en teoría. Etapas de la fijación de precios. Métodos de fijación de precios. Teorías del comportamiento del consumidor. Algunos conceptos útiles de la Teoría de Precios. Teoría de la Percepción. Efectos psicológicos de los precios: Precios psicológicos tradicionales, Memoria y conciencia, Indicador de calidad. Errores importantes en la fijación de precios. Umbrales de precio. Teoría en el nivel de adaptación o del precio de referencia, Efecto asimilación – contraste. Implicaciones para las estrategias y tácticas en la fijación de precios.

**5.3.-Estrategias de Precios.** Estrategias corrientes de precios: basadas en los costos y basadas en las ventas (Reactivas). Estrategia proactiva. Factores a considerara en la elaboración de una estrategia..Enfoques generales de la investigación de precios.

#### **UNIDAD 6: FIJACION DE PRECIOS: POR LÍNEAS DE PRODUTO. SEGUN EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO – CASOS ESPECIALES SOBRE PRECIOS**

**6.1.- Fijación de precios por línea de productos.** Naturaleza del problema de decisión. Fijación de precios finales y diferenciales de precio. Precio conjunto. Desarrollo de una estrategia de precio conjunto. Precios mundiales estándar. Doble fijación de precios. Precios en mercados diferenciados.

**6.2.- Fijación de precios según el ciclo de vida del producto.** Concepto de Ciclo de vida del producto. El modelo conceptual. Decisiones básicas de fijación de precios.

**6.3.-Casos especiales de precios.** Fijación de precios según la calidad. Precios de servicios financieros. Fijación de precios de servicios de información directa. Fijación de precios para Marketing de Exportación. Fijación de precios de transferencia internacional.

**6.4: Aspectos particulares en la fijación de precios.** Nociones de fijación de precios en entornos inflacionarios y en el marco de la RSE.



### **3. Bibliografía**

#### **1. BÁSICA**

- PODMOGUILNYE, Marcelo.**- Costos para una gestión estratégica y sustentable. Editorial la ley 2019 –
- LUCERO, LUPARIA, MEDINA Y PEREZ VAQUER.** Costos para la gestión. Editorial UNLPam2017
- GIMENEZ Carlos y colaboradores.**Costos para Empresarios. 2007 .Buenos Aires-1997. Buenos Aires. Ediciones Macchi
- BOTARO, Oscar E, RODRIGUEZ JAUREGUI, Hugo A y YARDÍN, Amaro R** – El Comportamiento de los Costos y la Gestión de la Empresa. 2004. Buenos Aires-La Ley.
- MALLO, Carlos- Kaplan Robert – Meljem Sylvia – Giménez Carlos** – Contabilidad de Costos y Estrategia de Gestión. 2000. Madrid. Prentice Hall.
- CASCARINI, Daniel C.** Teoría y Práctica de los Sistemas de Costos. 2004. 3º Reimpresión 2011- Buenos Aires
- YARDÍN, Amaro.** El Análisis Marginal. La mejor herramienta para tomar decisionessobre costos y precios. 3º Edición 2012. Buenos Aires. Osmar D. Buyatti. Librería Editorial.
- YARDIN, Amaro;** “Costos y Política de Precios”. XXII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos. Concordia. 1999
- MONROE, Kent B.** Política de precios. Para hacer más rentables las decisiones. Madrid. 1999. Ed. McGraw-Hill.
- NAGLE, Thomas T. –HOLDEN, Reed K.** Estrategia y tácticas de precios. Una guía para tomar decisiones rentables. México. 2002. Pearson Educación.
- PERALTA, Jorge Alberto;** “Herramientas para la Gestión y Costos de los Negocios. Editorial La Ley. 2013. Capítulo 7.-
- BILLENE, Ricardo A.** “Costos y la fijación de precios en las PyMes”. Edicom. 2019

#### **2.COMPLEMENTARIA**

- CORONEL TRONCOSO, Gregorio** – “Costos de la Función Comercial” material preparado para los posgrados de la carrera de la Especialización en Costos y Gestión – Año 2000 y siguientes
- GALLE Rubén E y ORELLANA Javier** – El Análisis de los Costos Fijos en la Gestión Comercial – 2010 – 33º Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos – Mar del Plata –
- CHRISTENSEN Clayton M, SCOTT Cook y HALL Taddy**– Negligencia de Marketing: la causa y la cura . Harvard Business Review América Latina. Diciembre 2005.
- MCGAHAN Anita M** – Posicionamiento competitivo. Harvard Business School. Septiembre 1994.



#### **4. Descripción de Actividades de aprendizaje.**

El dictado está organizado de manera secuencial de forma que los conocimientos previos adquiridos por el estudiante les permitan llegar a otros nuevos contenidos de la asignatura.

Se buscará favorecer la participación activa del estudiante para que se convierta en el centro de su propio aprendizaje de manera de incorporar los contenidos teóricos impartidos en clase a través de la lectura, estudio y discusión de la bibliografía indicada para cada tema.

Los trabajos prácticos propuestos desarrollados en clase deberán ser acompañados con la ejercitación y resolución de otros con similar grado de dificultad más allá de las instancias presenciales del estudiante. Para ello se ofrece la guía de trabajos prácticos, con actividades que cuentan con soluciones posibles.

En este contexto de educación híbrida se realizarán encuentros sincrónicos y clases presenciales, en los que se buscará que el alumno fomente un espíritu crítico. Este marco es propicio para que clases teórico prácticas integradoras permitan arribar a una conclusión construida a partir del análisis previo y la posterior interacción alumno-docente

Se tratará de aplicar todas las estrategias docentes para una mejor asimilación de todas y cada una de las instancias que la cátedra pone al servicio de los estudiantes, la utilización del campus virtual será la herramienta que permita complementar la formación del estudiante con propuestas integradoras prácticas y guías de autoevaluación.

Dentro de actividades se prevee propiciar charlas con invitados relacionados de los sectores intervinientes como un acercamiento al contacto con la realidad

#### **5. Cronograma de contenidos, actividades y evaluaciones.**



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO  
DEL EQUIPO DOCENTE**

<b>1</b>	<b>21/03/2022</b> Presentación de la materia Unidad1.:1.1/1.2 Unidad2.: 2.1  TEORÍA	<b>23/03/2022</b>  Unidad 2.: 2.2/2.3  TEÓRICO PRÁCTCO
<b>2</b>	<b>28/03/2022</b> Unidad 2.: 2.2/2.3 TEÓRICO PRÁCTCO	<b>30/03/2022</b> Unidad 1 y 2:1.1/1.2 - 2.1/2.2/2.3 PRÁCTICA
<b>3</b>	<b>04/04/2022</b> Unidad 3: 3.1 /3.2 TEORÍA	<b>06/04/2022</b> Unidad 3: 3.1 / 3.2 PRÁCTICA
<b>4</b>	<b>11/04/2022</b> Unidad 3: 3.3 TEORÍA	- Unidad 3: 3.2 /3.3 PRÁCTICA
<b>5</b>	<b>18/04/2022</b> Unidad 3: 3..4 TEÓRICO PRÁCTICO – APE 1	- CLASE INTEGRADORA <b>20/04/2022</b>
<b>6</b>	<b>25/04/2022</b> Unidad 4: 4.1/4.2 TEORÍA	PARCIAL <b>27/04/2022</b>
<b>7</b>	<b>02/05/2022</b> Unidad 4: 4.2 Cont. TEORÍA	- Unidad 4: 4.1/4.2 PRÁCTICA <b>04/05/2022</b>



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO  
DEL EQUIPO DOCENTE**

8	Unidad 4: 4.3/4.4 TEORÍA ENTREGA Y REVISIÓN 1° PARCIAL	09/05/2022	-	Unidad 4: 4.3/4.4 PRÁCTICA	11/05/2022
9	Unidad 5: 5.1/5.2 TEORÍA	16/05/2022	-	Unidad 5: 5.1 PRACTICA	18/05/2022
10	Unidad 5: 5.3. TEORIA – APE 2	23/05/2022		FERIADO	25/05/2022
11	RECUPERATORIO	30/05/2022	-	Unidad 5: 5.2/5.3 PRÁCTICA	01/06/2022
12	Unidad 6: 6.1/6.2 TEORÍA	06/06/2022	-	Unidad 6 :6.1 PRÁCTICA ENTREGA Y REVISIÓN REC. 1° PARCIAL	08/06/2022
13	Unidad 6:6.3/4 TEORICO	13/06/2022	-	Unidad 6:6.2 /6.3/6.4 PRÁCTICA	15/06/2022



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO  
DEL EQUIPO DOCENTE**

14	20/06/2022	22/06/2022	FERIADO CLASE INTEGRADORA
15	27/06/2022	29/06/2022	PARCIAL APE 3
16		06/07/2022	ENTREGA Y REVISIÓN PARCIALES
17	11/07/2022	16/07/2022	RECUPERATORIO 2° PARCIAL ENTREGA Y REVISIÓN RECUPERATORIO

## 6. Procesos de intervención pedagógica.

### Acciones a Desarrollar

Los trabajos están orientados a la utilización de herramientas conceptuales para el análisis de la problemática ante situaciones concretas. Resulta fundamental poder articular los contenidos teóricos con las experiencias de los cursantes estableciendo un continuo entre teoría y práctica, se propiciará un aprendizaje interactivo y auto-reflexivo, que nos permita alcanzar con éxito los objetivos planteados, a través de varias opciones pedagógicas como: clases presenciales con explicación doctrinaria por parte del docente, resolución de casos prácticos, estudio de casos, debates y clases integradoras de contenidos.



## INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

### 7. Evaluación

Enmarcado en las disposiciones de la OCA 1560/2011 sus complementarias y modificatorias, las instancias de evaluación contempladas en el régimen académico se integrarán con:

- a) Dos evaluaciones parciales teórico y dos evaluaciones prácticas con sus respectivos recuperatorios. La nota obtenida en el examen recuperatorio reemplazará a la nota del parcial correspondiente. En las pruebas parciales se consignarán, los criterios de evaluación y los requisitos de aprobación. La nota final se consignará en la evaluación. Será según el régimen de enseñanza previsto en la O.C.A-1560/11.
- b) Se realizarán tres Actividades Pedagógicas Evaluables, las cuales consistirán en un test conceptual teórico o práctico.
- c) Evaluación Habilitante: El objetivo de esta evaluación es habilitar al alumno para rendir el examen final de la asignatura. Tendrá derecho a rendirla el alumno que haya aprobado como mínimo un parcial teórico y uno práctico en cualquiera de las dos instancias de aprobación y cumplir con el requisito de tener aprobadas dos de las tres APE. Será de carácter práctico y **podrá abarcar todos los contenidos de la asignatura.** Hay que establecer temas, pero no, no puede abarcar todos los temas porque si no es un final
- d) Exámen final de cursado: Estarán habilitados para rendir el examen final de cursado, los estudiantes que habiendo aprobado los parciales, no reúnan los requisitos exigidos para promocionar y aquellos que hayan aprobado el examen habilitante. Tendrá carácter teórico. Régimen de Promoción: Accederán a la promoción del cursado de la asignatura aquellos alumnos que hubieren aprobado las instancias de examen parcial o sus respectivos recuperatorios con un promedio 6 (seis) puntos como mínimo y tengan aprobadas dos de las tres A.P.E.

### 8. Asignación y distribución de tareas de cada uno de los integrantes del equipo docente.

Corresponderá al adjunto coordinar el desarrollo de la asignatura y tendrá a su cargo el dictado de las clases teóricas, y conjuntamente con el ayudante el dictado de clases prácticas así como el armado de guía de trabajos prácticos y evaluaciones.

## Caso El limonero SA

EL LIMONERO SA es una empresa dedicada al fraccionamiento de fruta. La misma compra la mercadería en bulto cerrado de 10 kilos de fruta cada uno, lo clasifica, fracciona y empaqueta para distribuir a las distintas verdulerías.

La empresa tiene una capacidad de procesamiento de 6.000 kilos por mes pero actualmente se encuentra procesando 4.000 kilos por mes.

La estructura de precio y costos es la siguiente:

- Precio de venta \$ 150 por kilo
- Costo de adquisición \$ 350 por bulto de fruta
- Costos de fraccionamiento \$ 35 por kilo
- Costo de empaque \$ 15 por kilo
- Costo variable de comercialización 1.50% sobre precio de venta
- Costos fijos \$ 190.000 por mes

El directorio de la empresa no está conforme con la utilidad obtenida y comenzó a realizar gestiones para exportar a Canadá limones. Dicha plaza impone un mínimo de 500 bultos de 10 kilos cada uno, no se clasifican ni se fraccionan, se exporta el bulto cerrado. Para llevar a cabo la operación se generarían los siguientes costos adicionales:

- Costos variables por empaque especial de exportación \$ 22.50 por bulto
- Costos variables pertinentes a la operación \$ 150 por bulto
- Costos fijos \$ 75.000 por mes

La empresa con la operación de exportación quiere adicionar como mínimo en términos absolutos el mismo resultado que obtiene actualmente.

Se pide:

- El precio mínimo a cotizar a la operación de exportación.

## Caso Naranja en Flor SA

Naranja en Flor SA es una empresa dedicada al fraccionamiento de fruta. La misma compra la mercadería en bulto cerrado de 100 kilos de fruta cada uno, lo clasifica, fracciona y empaqueta para distribuir a las distintas verdulerías.

La empresa tiene una capacidad de procesamiento de 60.000 kilos por mes pero actualmente se encuentra procesando 40.000 kilos por mes.

La estructura de precio y costos es la siguiente:

- Precio de venta \$ 120 por kilo
- Costo de adquisición \$ 2500 por bulto de fruta
- Costos de fraccionamiento \$ 45 por kilo
- Costo de empaque \$ 20 por kilo
- Costo variable de comercialización 1.50% sobre precio de venta
- Costos fijos \$ 890.000 por mes

El directorio de la empresa no está conforme con la utilidad obtenida y comenzó a realizar gestiones para exportar a Canadá limones. Dicha plaza impone un mínimo de 600 bultos de 100 kilos cada uno, no se clasifican ni se fraccionan, se exporta el bulto cerrado. Para llevar a cabo la operación se generarían los siguientes costos adicionales:

- Costos variables por empaque especial de exportación \$ 37.50 por bulto
- Costos variables pertinentes a la operación \$ 250 por bulto
- Costos fijos \$ 80.000 por mes

La empresa con la operación de exportación quiere adicionar como mínimo en términos absolutos el mismo resultado que obtiene actualmente.

Se pide:

- El precio mínimo a cotizar a la operación de exportación.

### CASO JAZMIN SA

El Directorio de la empresa JAZMIN SA presenta el siguiente cuadro de resultados a los efectos de planificar sus acciones para el próximo semestre en el que se espera no habrá cambios significativos en el mercado.

Ventas (45.000 un. * \$ 25)	\$ 1.125.000
C.VARIABLES Prod (45.000 un * \$ 8.)	\$ 360.000
C. Variables Comerc (45.000 un*\$ 2,50)	<u>\$ 112.500</u>
Contribución Marginal	\$ 652.500
Costos Fijos de producción	\$ 162.500
Costos Fijos de ventas	<u>\$ 36.250</u>
Utilidad	\$ 453.750

Solicita:

1. Determinar el número de unidades a vender y monto de ventas para alcanzar el punto de equilibrio.
2. Determinar el margen de seguridad de la situación actual
3. Determinar cuántas unidades deberán venderse para lograr:
  - a) una utilidad de \$ 97.000.-
  - b) una utilidad del 17% sobre ventas
  - c) una utilidad del 14% sobre los costos totales
4. Determinar a qué precio van a ser vendidas 32.000 unidades para lograr una utilidad del 20% sobre ventas.
5. Suponiendo que los costos fijos no erogables representan, tanto en los de producción como en los de venta, un 14%, determinar el punto de cierre (en la situación original)

### CASO AMAPOLA SA

La empresa Amapola SA dedicada a la fabricación y venta de licor de limón, presenta la siguiente información:

- Costo de materia prima por botella \$ 10
- Costo de mano de obra directa por botella \$ 30
- Costos indirectos de fabricación variables por botella \$15
- Costos fijos de producción mensuales \$ 55.000.-
- Costos variables de distribución por botella \$ 3.-
- Otros costos fijos \$ 20.000.-
- Precio de venta del frasco \$ 150

Tarea:

1. Determinar volumen de equilibrio en cantidad y en pesos de venta.
2. El margen de seguridad si la empresa vende actualmente 1.500 botellas de licor
3. Cantidad que se debe vender para alcanzar:
  - a) una utilidad de \$ 97.000 mensual
  - b) una utilidad igual al 10% de las ventas
  - c) una utilidad igual al 20% de los costos totales

4. Determinar precio de venta de equilibrio, si la empresa puede colocar en el mercado 40.000 frascos.
5. Suponiendo que los costos fijos no erogables representan, tanto en los de producción como en los de venta, un 14%, determinar el punto de cierre (en la situación original)

**Clivias SA** es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de dulces artesanales en envases de 250 grs. Habiendo analizado su actividad durante el precedente año y atento al éxito logrado con su dulce artesanal “DULCES DE FRUTOS ROJOS” se encuentra analizando un cambio en su política de precios. Por lo cual, le solicita a usted que emita su opinión al respecto del actual precio de venta.

La investigación de mercado, aportó los siguientes datos:

1. Cantidad de personas encuestadas para la muestra: 9.000
2. Otras marcas consultadas :LA TRANQUILA, LOS ASTURIANOS y LA PROFE
3. Atributos identificados por los encuestados:
  - a. Textura
  - b. Packaging
  - c. Frescura y sabor
4. Cantidad de personas que indicaron al atributo como el más importante:
  - a. Textura: 3578 personas
  - b. Packaging: 1597 personas
  - c. Frescura y sabor: 3825 personas

Los consumidores identificaron los atributos en cada pastelería:

ATRIBUTOS	CANTIDAD DE PERSONAS QUE IDENTIFICARON EL ATRIBUTO EN LOS DULCES ARTESANALES			
	CLIVIA	LA TRANQUILA	LOS ASTURIANOS	LA PROFE
Textura	1365	3135	3400	1100
Packaging	2400	1830	2790	1980
Frescura y Sabor	3790	3200	1125	885

5. Precio de cada “DULCE DE FRUTOS ROJOS” en el mercado:
  - a. CLIVIA: \$ 189
  - b. LA TRANQUILA: \$ 229
  - c. LOS ASTURIANOS: \$ 199
  - d. LA PROFE: \$ 219
6. Los entrevistados mostraron la siguiente aceptación de precios para este producto:
  - a. Precio hasta \$ 129: 60 personas
  - b. Precio hasta \$ 189: 2850 personas
  - c. Precio hasta \$ 199: 3050 personas
  - d. Precio hasta \$ 219: 3040 personas

SE SOLICITA:

1. Calcular para cada empresa el precio que estaría acorde al valor percibido y diagnosticar la situación de cada una

**FRESIA SA** es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de dulces artesanales en envases de 250 grs. Habiendo analizado su actividad durante el precedente año y atento al éxito logrado con su dulce artesanal “DULCES DE FRUTOS ROJOS” se encuentra analizando un cambio en su política de precios. Por lo cual, le solicita a usted que emita su opinión al respecto del actual precio de venta.

La investigación de mercado, aportó los siguientes datos:

1. Cantidad de personas encuestadas para la muestra: 7.000
2. Otras marcas consultadas :LA TRANQUILA, LOS ASTURIANOS y LA PROFE
3. Atributos identificados por los encuestados:
  - a. Textura
  - b. Packaging
  - c. Frescura y sabor
4. Cantidad de personas que indicaron al atributo como el más importante:
  - a. Textura: 2278 personas
  - b. Packaging: 1297 personas
  - c. Frescura y sabor: 3425 personas

Los consumidores identificaron los atributos en cada pastelería:

ATRIBUTOS	CANTIDAD DE PERSONAS QUE IDENTIFICARON EL ATRIBUTO EN LOS DULCES ARTESANALES			
	CLIVIA	LA TRANQUILA	LOS ASTURIANOS	LA PROFE
Textura	2365	1135	1400	2100
Packaging	1400	1130	2640	1830
Frescura y Sabor	1790	1200	2125	1885

5. Precio de cada “DULCE DE FRUTOS ROJOS” en el mercado:
  - a. CLIVIA: \$ 179
  - b. LA TRANQUILA: \$ 229
  - c. LOS ASTURIANOS: \$ 179
  - d. LA PROFE: \$ 239
6. Los entrevistados mostraron la siguiente aceptación de precios para este producto:
  - a. Precio hasta \$ 129: 760 personas
  - b. Precio hasta \$ 189: 1950 personas
  - c. Precio hasta \$ 199: 1850 personas
  - d. Precio hasta \$ 249: 2440 personas

SE SOLICITA:

2. Calcular para cada empresa el precio que estaría acorde al valor percibido y diagnosticar la situación de cada una

## **Preguntas Teóricas 2º Parcial**

Ejemplo:

### Intento N°1

- 1.-¿Qué aspectos más allá de los resultados tendría cuenta al decidir eliminar una línea de productos? Ejemplifique al menos 2 de ellos indicando a cual se refiere.
- 2.-Defina "Precio" e indique 3 formas de cambiar los precios sin modificar la cantidad de dinero.
- 3.-Porqué se considera al punto de equilibrio un modelo de certeza. Enumere los supuestos que lo justifican.

### Intento N°2

- 1.-Defina costos remanentes, ejemplifique y mencione que otras clasificaciones de costos son específicas de la toma de decisiones.
- 2.-¿Cuáles son los factores condicionantes que se deben dar para poder aplicar precios diferenciales? Explique brevemente el porqué de cada uno de ellos.
- 3.- Describa brevemente la Teoría económica del comportamiento del consumidor.