



Serrano Canarias

Toma de decisiones

Jose Ignacio González Gómez

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad - Universidad de La Laguna

www.jggomez.eu

Serrano Canarias, S.A. es una empresa que se dedica a la fabricación y venta de dos moldes industriales, Modelo A y Modelo B. Al finalizar el segundo semestre del año 201X presentó los siguientes informes analíticos utilizando un Sistema de Costes Completo:

Total Reparto Primario y Secundario

	Centros de Costes						Total
	Aprovisi.	Almacén	Taller I	Taller II	Taller III	Distribuc.	
Total Reparto	325 um	420 um	378 um	525 um	96 um	639 um	2.383 um
Mano de Obra Indirecta Taller II =			390,0 hr	coste/hora	1,00 €		

Se invierten 390 horas de mano de obra indirecta en el Taller de Fabricación II, siendo el coste unitario de 1 € cada hora operativo.

Costes de Producción del periodo

	Fabricación	Mat. Prima A	Mat. Prima B	MOD	Aprovisi.	Almacén	Taller I	Taller II	Taller III	Total
Modelo A	100,0Ud	1.100,0 €	900,0 €	250,0 €	217,0 €	280,0 €	210,0 €	300,0 €	64,0 €	3.421,0 €
Modelo B	50,0Ud	900,0 €	700,0 €	250,0 €	108,0 €	140,0 €	168,0 €	225,0 €	32,0 €	2.573,0 €
Total	150,0Ud	2.000,0 €	1.600,0 €	500,0 €	325,0 €	420,0 €	378,0 €	525,0 €	96,0 €	5.994,0 €

El movimiento de los inventarios permanentes es el que se detalla a continuación

Ficha de Movimiento de Inventarios (LIFO)

	Existencias Iniciales		Entradas		Salidas		Existencias Finales	
Materia Prima A	500,0 mt		400,0 mt		900,0 mt		?	
	2,0 €/mt	1.000 €	2,5 €/mt	1.000 €	?		?	
Materia Prima B	400,0 Kg		1.500,0 Kg		1.050,0 Kg		?	
	1,0 €/kg	400 €	1,5 €/kg	2.250 €	?		?	
Modelo A	0,0Ud		?		?		?	
	0,0 €/ud	0 €	?		?		?	
Modelo B	0,0Ud		?		?		?	
	0,0 €/ud	0 €	?		?		?	

Sabiendo que la empresa vende durante dicho semestre, 80 unidades del producto Modelo tipo A y 45 unidades del producto Modelo tipo B a 60 y 85 euros respectivamente,

Se pide

- Completar los Inventarios Permanentes, sabiendo que la empresa vende durante dicho semestre, 80 unidades del producto Modelo tipo A y 45 unidades del producto Modelo tipo B a 60 y 85 euros respectivamente.
- Elaborar la Cuenta de Márgenes y Resultados, sabiendo que la sección de distribución reparte sus costes entre los productos en función de las unidades vendidas.
- Con el fin de mejorar los resultados de la empresa se proponen una serie de políticas que será necesario evaluar de forma independiente:
 - Implantar una política de comisiones a los vendedores del 3% sobre los ingresos por ventas, lo que permitirá incrementar el número de unidades vendidas de cada producto en un 30%, sin alterar el precio de venta de los mismos. Para simplificar los cálculos suponemos que el margen comercial

unitario de cada producto permanece constante, es decir, todos los costes son proporcionales al número de unidades vendidas y fabricadas. ¿Cuál sería en este caso el resultado de la empresa?

- b. Evaluar la viabilidad en la adquisición de una nueva maquinaria destinada al Taller II, lo que permitirá automatizar el proceso de forma considerable disminuyendo en un 75% el número de horas de mano de obra indirecta necesarias para el volumen de producción realizado. Los datos técnicos de la maquinaria son los siguientes: Valor de compra: 4.900 €, vida útil 10 años y coste de mantenimiento anual de la maquinaria estimado por valor de 90 €.