**SEMINARIO TERMINAL II EXAMEN DE GRADO BOLO No. 6**

1.- A continuación se presenta un estado de resultados bajo costeo directo e información adicional:

ESTADO DE RESULTADOS

COSTEO DIRECTO

 Ventas Bs. 468.000

 Costo de ventas

 Inventario inicial 0.-

 Costo de producción 224.100

 Disponible 224.100

 Inventario final 74.700 149.400

 Margen de contribución de la producción 318.600

 Gastos variables de venta y administración 27.000

 Margen de contribución total 291.600

 Costos fijos

 Producción 183.600

 Venta y administración 39.750 223.350

 Utilidad en operación 68.250

 ======

El inventario final es de 60 unidades. Las ventas fueron de 120 unidades. Se produjo a capacidad normal. Se pide: Elabore un estado de resultados bajo el sistema de costeo absorbente.

2.- La Empresa Industrial “LAS LOMAS” dedicada a la fabricación de plumas, solicita los servicios de un experto para que le muestre la diferencia entre las utilidades aplicando los métodos de costeo directo y absorbente. A continuación le presenta la información necesaria:

 Gastos de venta y administración ( todos fijos) Bs. 420.000

 Ventas del año 50.000 unidades

 Tasa de costos de fabricación fija Bs. 6.-

 Precio de venta Bs. 30.-

 Inventario inicial Bs. 157.500 (tomando solo costos variable)

 Costos de fabricación variables unitarios Bs. 10,5

 Inventario final Bs. 52.500 (tomando solo costos variable)

 Variación de volumen desfavorable Bs. 12.000

3.- La Cía. de Licores “ Don Lucho” tiene un solo producto: Regina. Su nivel normal de operación es de 18.000 cajas al año. Las estadísticas durante 2.007 fueron las siguientes:

Producción 20.000 cajas Costo de mano de obra variable por caja Bs. 60

Ventas 16.000 cajas Costos indirectos de fab. Variables por caja Bs. 40

Precio de venta Bs. 350 Costos indirectos de fab. Fijos Bs.1.200.000

Inventario, 1ro de enero 2.007 3.000 cajas Gastos de venta y administrativos variable 10% de ventas

Inventario, 31 de diciembre 2.007 7.000 cajas Gastos de venta y administrativos fijos Bs. 550.000

Costos de materiales por caja variable Bs. 80

Algunos costos fueron iguales en 2.007 , pero en 2.008 aumentó 10% el costo de los materiales y 5% el costo de la mano de obra; todos los otros costos permanecen iguales. A pesar de un aumento del precio de venta de 4% en 2.008, se vendieron 4.000 cajas adicionales. Sin embargo, la producción declinó en 2.008 ya que disminuyó en 3.000 cajas. Se pide:

Prepare un estado de resultados para 2.007 según el método de costeo directo y otro por el método de costeo absorbente.

4.- La Cía Latinoamérica S.A., fabrica canicas (bolas de cristal). Maneja varias líneas de canicas: grandes, medianas y agüitas.

Costos fijos totales de la empresa Bs. 90.000

 **GRANDES MEDIANAS AGÜITAS**

Costos variables unitarios 0,5 El 128% del costo El 55% del costo

 de las agüitas de las grandes

Participación 40% 20% 40%

Precio de venta Bs. 1.5 Bs. 0,9 Bs. 0,5

Basándose en los datos a continuación proceda a calcular.

1. El punto de equilibrio de la mezcla
2. Las unidades de cada línea que deberán venderse para encontrar el punto de equilibrio
3. Los resultados obtenidos anteriormente, comprobar en un estado de resultados

5.- 1.- La empresa Corvera ha realizado unos estudios de costos según los cuales se preveen los siguientes costos anuales basándose en un volumen de producción y de ventas de 45.000 unidades.

 COSTOS TOTALES PORCENTAJE DE

 ANUALES COSTOS VARIABLES

Material directo Bs. 360.000 100%

Mano de obra directa 130.000 35%

Costos indirectos de fabricación 190.000 45%

Gastos de administración y marketing 230.000 40%

 a) Calcular el precio de venta unitario que proporcionaría una utilidad sobre ventas de un 19,5% antes de impuestos, si se venden 45.000 unidades.

 b) compruebe el resultado del inciso a) en un estado de resultados

6.- La empresa “ Los Andes” produce mesas para juego y sillones para las mueblerías y tiendas de departamentos. Los actuales precios de venta son de Bs. 210 por cada sillón y Bs. 410 por cada mesa. Con base en estos precios, la compañía es capaz de alcanzar su punto de equilibrio vendiendo 1.500 sillones y 6.000 mesas. El costo estimado de cada tipo de producto es el siguiente:

 **SILLONES MESAS**

**Costos variables:**

Materiales Bs. 63,5 Bs. 185,5

Mano de obra 24.- 51.-

Costos indirectos de fabricación 11,5 63,5

Gastos de venta 10.- 10.-

 Bs. 109 Bs. 310

**Costos fijos:**

Producción Bs. 900.500

Venta y admón. 400.500

 Bs. 1.301.000

Recientemente los competidores de la compañía han reducido los precios de sus artículos que son similares y de igual calidad, a Bs. 197,5 por sillon y a Bs. 365 por mesa. SE PIDE: Suponiendo la misma razón entre sillones y mesas.

* ¿ cuántas unidades de cada tipo de artículo tendrá que vender la compañía para hacer frente a los precios de sus competidores y obtener una utilidad después de impuestos de Bs. 1.445.000?.
* Compruebe en un estado de resultado del inciso anterior

7.- El inventario de la Cía “A” era de Bs. 192.000 el 31 de mayo. La administradora estaba molesta porque el inventario era demasiado alto. Ella ha adoptado las siguientes políticas respecto a las compras de mercaderías y al inventario. Al final de cualquier mes, el inventario debe ser igual a Bs. 12.000 más el 90% del costo de los artículos que se venderán durante el siguiente mes. El promedio del costo de la mercadería vendida es igual al 60% de las ventas. Los plazos para pagar las compras por lo general son 30 días netos. Las compras realizadas durante un mes dado se pagan de la siguiente manera: 20% durante ese mismo mes y el 80% restante durante el siguiente. Las compras de mayo ascendieron a Bs. 168.000. Se espera que las ventas se por: Bs. 300.000 en junio; Bs. 264.000 en julio; Bs. 336.000 en agosto; y Bs. 372.000 en septiembre. Se pide: **Elaborar programas mostrando los presupuestos para junio, julio y agosto de desembolsos por compras. (incluya cálculos auxiliares)**

8.- La Cía “M” estaba elaborando su presupuesto de ventas para el primer trimestre de 2.008. Las proyecciones de ventas son: enero Bs. 1.200.000, febrero 1.400.000, marzo 1.600.000. El 20% de las ventas son en efectivo y el 80% a crédito. El 50% de las cuentas de crédito se cobran durante el mes en que se realiza la venta, el 40% durante el mes posterior a la venta y el 10% durante el mes siguiente. No se espera tener cuentas incobrables. Las cuentas por cobrar al principio de 2.008 ascendían a Bs. 750.000 ( 10% de las ventas a crédito en noviembre de Bs. 1.500.000 y 50% de las ventas a crédito de diciembre de Bs. 1.200.000). Elabore un presupuesto de cobros en efectivo ( entradas de efectivo) para enero, febrero y marzo 2.008.

**SOLO SON VALIDAS LAS RESPUESTAS SI SE INCLUYEN CALCULOS AUXILIARES**

 **Oruro, agosto de 2.012**

**Lic René Toco Ch.**

**DOCENTE TITULAR**