



UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA JOSE SIMEON CAÑAS
MAESTRIA EN DIRECCION DE EMPRESAS
CONTABILIDAD GERENCIAL

TERCER LABORATORIO EVALUADO

ALUMNO (A): _____ NOTA: _____

Profesor: Mario Echeverría

Sep. 12, 2003

Objetivo:

Aplicar el Costeo por Procesos y tomar una decisión basada en los costos determinados.

CASO ENSAMBLADORA, S.A.

Efectúe las acumulaciones de costos incurridos y determine los costos de los tres elementos del costo, los costos unitarios y totales de los dos departamentos, el de los inventarios en proceso y terminado total al fin de junio de 2003.

Ensambladora, SA fabrica el producto PX para un solo cliente en el mercado bajo un sistema de producción continuo.

La producción la efectúa con 21 departamentos: Preparado y Montaje.

Los materiales se agregan al comienzo del proceso de producción en el primer departamento. Ningún material se agrega en el departamento de Montaje.

La MOD y los CIF se agregan continuamente a través del proceso en cada uno de los 2 departamentos.

Durante el mes de junio 2003 el flujo en unidades físicas fue el siguiente:

Conceptos	Preparado	Montaje
Inventario inicial de Producto en Proceso	0	0
Unidades comenzadas	140,000	
Unidades terminadas y transferidas	80,000	70,000
Inventario final de Producto En Proceso al fin de mes	60,000	10,000

Las unidades en proceso al final del mes de junio estaban al 90% terminadas en el departamento de Preparado y al 60% terminadas en Montaje.

Los costos a imputar según los registros de costos del mes de junio son los siguientes:

Elementos del Costo	Preparado	Montaje
Materia Prima Directa	\$ 490,000	0.0
Mano de Obra Directa	\$ 322,400	\$ 266,000
Costos Fabricación Fijos	\$ 148,800	\$ 152,000
Costos de Fabricación Variables Unitarios*	\$ 1.00	\$ 2.00

* El costo de fabricación variable unitario se aplica también sobre la base del concepto de producción equivalente.

El precio de venta de cada PX es de US \$ 21.00

Ensambladora SA tiene una oferta de un nuevo cliente en el mercado para comprarle 30,000 unidades de PX con un descuento del 25% sobre el precio de venta.

El vendedor que ha efectuado las negociaciones ganaría una comisión del 5% sobre el precio de venta.

Ensambladora, SA vende un aproximado de 35,000 unidades mensuales del PX

Si usted fuera el gerente general, que decisión tomaría respecto a esta transacción de venta. Sustente su respuesta en forma técnica, clara, breve y contundente.