



**UNIVERSIDAD
DE GRANADA**

**Departamento de Economía
Financiera y Contabilidad**

**TEMA 3.
EL PROCESO DE
FORMACIÓN Y ASIGNACIÓN
DE COSTES EN LA
EMPRESA**

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 1

GRUNDASA es una empresa industrial que durante algunos años había fabricado y vendido cinco productos diferentes. En 20X1, las tareas contables se confiaron a un despacho profesional cuyos titulares habían ofrecido sus servicios a la empresa. A comienzos de 20X2, la gerencia recibió el siguiente Estado de Pérdidas y Ganancias:

AÑO 20X1						
PRODUCTOS						
	1	2	3	4	5	TOTAL
+ Ingresos	110.000 €	90.000 €	95.000 €	105.000 €	100.000 €	500.000 €
- Costes	(74.000 €)	(76.000 €)	(83.000 €)	(97.000 €)	(150.000 €)	(480.000 €)*
= Resultado	36.000 €	14.000 €	12.000 €	8.000 €	(50.000 €)	20.000 €

* Los costes fijos, por importe de 200.000 €, se asignan a los productos en función de los ingresos por ventas.

Por la naturaleza de los productos con los que operaba, la empresa no podía esperar un aumento de sus ventas a medio plazo. En un intento de mejorar los resultados y fortalecer la empresa, la gerencia decidió abandonar la fabricación del producto 5, que había arrojado una pérdida de 50.000 € en 20X1.

La gerencia se sintió satisfecha con su decisión cuando observó el Estado de Pérdidas y Ganancias de 20X2. Los beneficios de la empresa habían aumentado a 30.000 € después de abandonar el producto 5. No obstante, el producto 4 mostraba una pérdida de 2.500 €.

AÑO 20X2					
PRODUCTOS					
	1	2	3	4	TOTAL
+ Ingresos	110.000 €	90.000 €	95.000 €	105.000 €	400.000 €
- Costes	(85.000 €)	(85.000 €)	(92.500 €)	(107.500 €)	(370.000 €)*
= Resultado	25.000 €	5.000 €	2.500 €	(2.500 €)	30.000 €

* Los costes fijos, por importe de 200.000 €, se asignan a los productos en función de los ingresos por ventas.

A comienzos de 20X3, la gerencia decide abandonar el producto 4. El Estado de Pérdidas y Ganancias de ese mismo año constituyó una desagradable sorpresa: el resultado global mostraba una pérdida de 20.000 €, a la vez que los productos 2 y 3 mostraban igualmente unos resultados parciales negativos. El ingeniero jefe de producción aseguró a la gerencia que no se habían producido cambios en el patrón de comportamiento de los costes.

AÑO 20X3				
PRODUCTOS				
	1	2	3	TOTAL
+ Ingresos	110.000 €	90.000 €	95.000 €	295.000 €
- Costes	(104.576 €)	(101.017 €)	(109.407 €)	(315.000 €)*
= Resultado	5.424 €	(11.017 €)	(14.407 €)	(20.000 €)

* Los costes fijos, por importe de 200.000 €, se asignan a los productos en función de los ingresos por ventas.

Se pide:

1. Explique por qué los beneficios aumentaron cuando el producto 5 fue abandonado, y disminuyeron cuando se actuó de idéntico modo con el producto 4.
2. Explique por qué los productos 2 y 3 muestran pérdidas en el ejercicio 20X3.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 2

En la empresa Neptuno, para una producción mensual de 10.000 u.c. de producto, se generaron unos costes totales de 840.500 €.

La reclasificación de los costes en fijos y variables proporciona los siguientes datos:

COSTES	TOTALES	FIJOS	VARIABLES
Materias primas	200.000 €	-	200.000 €
Sección de Aprovisionamiento	45.000 €	3.000 €	42.000 €
Sección de Transformación	301.000 €	84.500 €	216.500 €
Sección de Ventas	124.500 €	4.500 €	120.000 €
Sección de Administración	170.000 €	170.000 €	-

Se sabe además que:

- El precio de venta unitario es de 150 €.
- Las ventas ascendieron a 7.000 u.c., no quedando existencias del período anterior.

Se pide:

1. Valorar la producción y formular el Estado de Pérdidas y Ganancias de acuerdo con el enfoque del *full cost* radical.
2. Valorar la producción y formular el Estado de Pérdidas y Ganancias de acuerdo con el enfoque del *direct cost* simple.
3. Valorar la producción y formular el Estado de Pérdidas y Ganancias de acuerdo con el enfoque del *full cost* atenuado.
4. Repetir los puntos 1, 2 y 3 en la hipótesis de venta de la totalidad de la producción obtenida en el período.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 2 – SOLUCIÓN

1. *FULL COST RADICAL*

a) Valoración de la producción.

- Coste completo unitario = $840.500 \text{ €} / 10.000 \text{ u.c.} = 84'05 \text{ €/u.c.}$
- Valor del stock final = $3.000 \text{ u.c.} \times 84'05 \text{ €/u.c.} = 252.150 \text{ €}$

b) Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	1.050.000 €
[7.000 u.c. x 150 €/u.c.]	
(-) COSTE COMPLETO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(588.350 €)
[7.000 u.c. x 84'05 €/u.c.]	
(=) RESULTADO DEL PERIODO	461.650 €

2. *DIRECT COST SIMPLE*

a) Valoración de la producción.

- Coste variable unitario = $458.500 \text{ €} / 10.000 \text{ u.c.} = 45'85 \text{ €/u.c.}$
- Valor del stock final = $3.000 \text{ u.c.} \times 45'85 \text{ €/u.c.} = 137.550 \text{ €}$

b) Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	1.050.000 €
[7.000 u.c. x 150 €/u.c.]	
(-) COSTE VARIABLE DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(440.950 €)
-Costes variables de fabricación	320.950 €
[7.000 u.c. x 45'85 €/u.c.]	
- Costes variables de comercialización	120.000 €
(=) MARGEN BRUTO	609.050 €
(-) COSTES FIJOS DEL PERIODO	(262.000 €)
(=) MARGEN NETO (RESULTADO DEL PERIODO)	347.050 €

3. ***FULL COST ATENUADO***

a) Valoración de la producción.

- Coste intrínseco unitario = $546.000 \text{ €} / 10.000 \text{ u.c.} = 54'60 \text{ €/u.c.}$
- Valor del stock final = $3.000 \text{ u.c.} \times 54'60 \text{ €/u.c.} = 163.800 \text{ €}$

b) Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	1.050.000 €
[7.000 u.c. x 150 €/u.c.]	
(-) COSTE INTRÍNSECO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(382.200 €)
[7.000 u.c. x 54'60 €/u.c.]	
(=) MARGEN	667.800 €
(-) COSTES A REINTEGRAR DEL PERIODO	(294.500 €)
(=) RESULTADO DEL PERIODO	373.300 €

4. a) ***FULL COST RADICAL***

Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	1.500.000 €
[10.000 u.c. x 150 €/u.c.]	
(-) COSTE COMPLETO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(840.500 €)
[10.000 u.c. x 84'05 €/u.c.]	
(=) RESULTADO DEL PERIODO	659.500 €

4. b) *DIRECT COST SIMPLE*

Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	1.500.000 €
[10.000 u.c. x 150 €/u.c.]	
(-) COSTE VARIABLE DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(578.500 €)
- Costes variables de fabricación	458.500 €
[10.000 u.c. x 45'85 €/u.c.]	
- Costes variables de comercialización	120.000 €
(=) MARGEN BRUTO	921.500 €
(-) COSTES FIJOS DEL PERIODO	(262.000 €)
(=) MARGEN NETO (RESULTADO DEL PERIODO)	659.500 €

4. c) *FULL COST ATENUADO*

Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	1.500.000 €
[10.000 u.c. x 150 €/u.c.]	
(-) COSTE INTRÍNSECO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(546.000 €)
[10.000 u.c. x 54'60 €/u.c.]	
(=) MARGEN	954.000 €
(-) COSTES A REINTEGRAR DEL PERIODO	(294.500 €)
(=) RESULTADO DEL PERIODO	659.500 €

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 3

La empresa industrial GRANASA, dedicada a la fabricación de un único producto, alcanzó en el ejercicio 20X2 una producción de 34.200 u.c.

Considerando que:

- a) La reclasificación de los costes en fijos y variables ofreció el siguiente detalle:

COSTES	TOTALES	FIJOS	VARIABLES
Materias primas	102.600 €	-	102.600 €
Sección de Aprovisionamiento	68.400 €	17.100 €	51.300 €
Sección de Transformación	239.400 €	34.200 €	205.200 €
Sección de Ventas	103.200 €	62.100 €	41.100 €
Sección de Administración	100.290 €	100.290 €	-

- b) Las existencias iniciales de productos acabados, constituidas por 8.000 u.c., estaban valoradas a un coste unitario de 16,95 € si el enfoque de asignación seguido es el de full cost radical, a 9,50 € si el enfoque es el del direct cost simple y a 11,00 € si el enfoque es el del full cost atenuado.
- c) Las existencias finales ascendieron a 4.020 u.c.
- d) El precio de venta unitario fue de 18 € para las primeras 15.000 u.c. vendidas y de 20 € para el resto.

SE PIDE:

Valorar sucesivamente la producción del periodo y formular el Estado de Pérdidas y Ganancias de acuerdo con los enfoques de asignación de costes:

- 1) *Full cost* radical;
- 2) *Direct cost* simple;
- 3) *Full cost* atenuado;

para cada uno de los tres criterios siguientes de valoración de las salidas de almacén:

- a) Precio FIFO;
- b) Precio LIFO;
- c) Precio medio del periodo.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 3 – SOLUCIÓN

1) *FULL COST RADICAL.*

- Valoración de la producción obtenida en el periodo.

Coste completo unitario = 613.890 € / 34.200 u.c. = 17'95 €/u.c.

1a) Precio FIFO

- Valor del stock final = 4.020 u.c. x 17'95 €/u.c. = 72.159 €

- Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 u.c. x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE COMPLETO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(677.331 €)
- Stock inicial colocado	135.600 €
[8.000 u.c. x 16'95 €/u.c.]	
- Producción obtenida y colocada en el periodo .	<u>541.731 €</u>
[30.180 u.c. x 17'95 €/u.c.]	
<hr/>	
(=) RESULTADO DEL PERIODO	56.269 €

1b) Precio LIFO

- Valor del stock final = 4.020 u.c. x 16'95 €/u.c. = 68.139 €

- Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 u.c. x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE COMPLETO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(681.351 €)
- Stock inicial colocado	67.461 €
[3.980 u.c. x 16'95 €/u.c.]	
- Producción obtenida y colocada en el periodo .	<u>613.890 €</u>
[34.200 u.c. x 17'95 €/u.c.]	
<hr/>	
(=) RESULTADO DEL PERIODO	52.249 €

1c) Precio medio del periodo.

- **Precio medio** = $(613.890 \text{ €} + 135.600 \text{ €}) / (34.200 \text{ u.c.} + 8.000 \text{ u.c.}) \approx 17'76 \text{ €/u.c.}$

- **Valor del stock final** = $4.020 \text{ u.c.} \times 17'76 \text{ €/u.c.} \approx 71.395 \text{ €}$

- **Estado de Pérdidas y Ganancias.**

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 € x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE COMPLETO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(678.077 €)
[38.180 u.c. x 17'76 €/u.c.]	
<hr/>	
(=) RESULTADO DEL PERIODO	55.523 €

2) DIRECT COST SIMPLE.

- **Valoración de la producción obtenida en el periodo.**

Coste variable unitario = $359.100 \text{ €} / 34.200 \text{ u.c.} = 10'50 \text{ €/u.c.}$

2a) Precio FIFO

- **Valor del stock final** = $4.020 \text{ u.c.} \times 10'50 \text{ €/u.c.} = 42.210 \text{ €}$

- **Estado de Pérdidas y Ganancias.**

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 € x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE VARIABLE DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(433.990 €)
- Costes variables de fabricación 392.890 €	
* Stock inicial colocado76.000 €	
[8.000 u.c. x 9'50 €/u.c.]	
* Pción. obtenida y colocada en el periodo. 316.890 €	
[30.180 u.c. x 10'50 €/u.c.]	
- Costes variables de comercialización 41.100 €	
<hr/>	
(=) MARGEN BRUTO	299.610 €
(-) COSTES FIJOS DEL PERIODO	(213.690 €)
<hr/>	
(=) MARGEN NETO (RESULTADO DEL PERIODO)	85.920 €

2b) Precio LIFO

- **Valor del stock final** = 4.020 u.c. x 9'50 €/u.c. = 38.190 €

- **Estado de Pérdidas y Ganancias.**

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 € x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE VARIABLE DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(438.010 €)
- Costes variables de fabricación	396.910 €
* Stock inicial colocado	37.810 €
[3.980 u.c. x 9'50 €/u.c.]	
* Pción. obtenida y colocada en el periodo .	359.100 €
[34.200 u.c. x 10'50 €/u.c.]	
- Costes variables de comercialización	41.100 €
(=) MARGEN BRUTO	295.590 €
(-) COSTES FIJOS DEL PERIODO	(213.690 €)
(=) MARGEN NETO (RESULTADO DEL PERIODO)	81.900 €

2c) Precio medio del periodo.

- **Precio medio** = (359.100 € + 76.000 €) / (34.200 u.c. + 8.000 u.c.) ≈ 10'31 €/u.c.

- **Valor del stock final** = 4.020 u.c. x 10'31 €/u.c. ≈ 41.4465 €

- **Estado de Pérdidas y Ganancias.**

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 € x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE VARIABLE DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(434.736 €)
- Costes variables de fabricación	393.636 €
[38.180 u.c. x 10'31 €/u.c.]	
- Costes variables de comercialización	41.100 €
(=) MARGEN BRUTO	298.864 €
(-) COSTES FIJOS DEL PERIODO	(213.690 €)
(=) MARGEN NETO (RESULTADO DEL PERIODO)	85.174 €

3) **FULL COST ATENUADO.**

- Valoración de la producción obtenida en el periodo.

$$\text{Coste intrínseco unitario} = 410.400 \text{ €} / 34.200 \text{ u.c.} = 12 \text{ €/u.c.}$$

3a) Precio FIFO

- **Valor del stock final** = 4.020 u.c. x 12 €/u.c. = 48.240 €

- Estado de Pérdidas y Ganancias.

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 € x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE INTRÍNSECO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(450.160 €)
- Stock inicial colocado	88.000 €
[8.000 u.c. x 11 €/u.c.]	
- Producción obtenida y colocada en el periodo	362.160 €
[30.180 u.c. x 12 €/u.c.]	
(=) MARGEN	283.440 €
(-) COSTES A REINTEGRAR DEL PERIODO	(203.490 €)
(=) RESULTADO DEL PERIODO	79.950 €

3b) Precio LIFO

- **Valor del stock final** = 4.020 u.c. x 11 €/u.c. = 44.220 €

- **Estado de Pérdidas y Ganancias.**

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 € x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE INTRÍNSECO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(454.180 €)
- Stock inicial colocado	43.780 €
[3.980 u.c. x 11 €/u.c.]	
- Producción obtenida y colocada en el periodo	410.400 €
[34.200 u.c. x 12 €/u.c.]	
(=) MARGEN	279.420 €
(-) COSTES A REINTEGRAR DEL PERIODO	(203.490 €)
(=) RESULTADO DEL PERIODO	75.930 €

3c) Precio medio del periodo.

- **Precio medio** = (410.400 € + 88.000 €) / (34.200 u.c. + 8.000 u.c.) \approx 11'81 €/u.c.

- **Valor del stock final** = 4.020 x 11'81 \approx 47.476 €

- **Estado de Pérdidas y Ganancias.**

(+) INGRESOS DEL PERIODO	733.600 €
[15.000 u.c. x 18 €/u.c. + 23.180 € x 20 €/u.c.]	
(-) COSTE INTRÍNSECO DE LA PRODUCCIÓN COLOCADA	(450.906 €)
[38.180 u.c. x 11'81 €/u.c.]	
(=) MARGEN	282.694 €
(-) COSTES A REINTEGRAR DEL PERIODO	(203.490 €)
(=) RESULTADO DEL PERIODO	79.204 €

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 4

FLITSA fabricó 700 u.c. de su producto A en 20X2. A nivel unitario los costes variables y fijos de producción fueron de 6 € y de 2 €, respectivamente. El inventario físico del producto A al 31/12/20X2 arrojó una cantidad de 100 u.c.

Sabiendo que no había stock inicial alguno del producto A,

SE PIDE:

1. ¿Cuál sería la diferencia entre el resultado periódico calculado según los enfoques de asignación de costes del *direct cost* simple y del *full cost* atenuado?
2. Suponiendo que el resultado del periodo fuese negativo, ¿bajo qué enfoque serían mayores las pérdidas?

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 5

LAKERSA utiliza el enfoque de *full cost* radical a efectos de valoración de la producción, mientras que en la información que elabora con destino a la toma de decisiones gerenciales el enfoque de asignación de costes empleado es el *direct cost* simple.

Los siguientes datos se han tomado del ejercicio anterior:

	Unidades	Coste variable unitario de producción	Coste completo unitario
Existencias iniciales	6.000 u.c.	10 €/u.c.	14 €/u.c.
Existencias finales	9.000 u.c.	11 €/u.c.	16 €/u.c.
Producción	30.000 u.c.		

Sabiendo que la valoración de las salidas de almacén se realiza siguiendo el criterio del precio FIFO,

SE PIDE:

Determinar la cuantía en que diferiría el resultado del período de referencia, calculado de acuerdo a cada uno de los dos enfoques mencionados.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 6

FLIPASA ha obtenido un beneficio de 50.000 € en el ejercicio 20X2 aplicando el enfoque del *direct cost* simple para la asignación de costes. Las existencias iniciales y finales del único producto que elabora y comercializa esta empresa fueron de 13.000 u.c. y de 18.000 u.c., respectivamente.

Sabiendo que:

- FLIPASA utiliza el precio LIFO como criterio de valoración de las salidas de almacén.
- No existen costes variables de comercialización.
- En su caso, el suplemento para la imputación de los costes fijos del período a la producción sería de 2 € por u.c.,

SE PIDE:

¿Cuál sería el resultado calculado de aplicarse el enfoque del *full cost* radical para la asignación de costes? Justifique su respuesta.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 7

A partir de los siguientes datos, relativos al ejercicio 20X6:

- Producción: 1.000 u.c.
- Existencias iniciales: 100 u.c.
- Existencias finales: 250 u.c.
- Costes de fabricación fijos: 100.000 €
- Costes de fabricación variables: 200.000 €
- Costes comerciales variables: 50.000 €
- Costes comerciales y de administración fijos: 135.000 €
- Criterio de valoración de las salidas de almacén: LIFO

y sabiendo que todos los costes incurridos en 20X5 fueron un 10% superiores a los del 20X6.

SE PIDE, CON RELACIÓN AL EJERCICIO 20X6:

¿En cuánto diferirían los resultados calculados según los enfoques de direct cost simple y del full cost atenuado?

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 8

El gerente de ATLANTA S.A. ha solicitado que el siguiente Estado de Pérdidas y Ganancias, elaborado según el enfoque del *direct cost* simple, lo sea de acuerdo con el enfoque del *full cost* radical, de tal forma que el mismo pueda ser fácilmente comparado con el de las empresas pertenecientes al mismo sector de actividad:

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE ATLANTA S.A. DEL AÑO 20X0 ENFOQUE DIRECT COST SIMPLE

(+) Ingresos del periodo (10.000 u.c. a 10 €/u.c.)	100.000 €
(-) Coste variable de la producción colocada.....	(39.996 €)
(+) Valor del stock inicial	9.990 €
(+) Valor de la producción del periodo	36.000 €
(-) Valor del stock final	(5.994 €)
(=) Margen bruto.....	60.004 €
(-) Costes fijos.....	(45.000 €)
(+) Costes fijos de Compras y Transformación	25.000 €
(+) Costes fijos de Ventas y Administración... ..	<u>20.000 €</u>
(=) Resultado del período.....	15.004 €

La producción anual en los últimos ejercicios económicos viene ascendiendo a 10.000 u.c. Las salidas de almacén se valoran según el criterio del precio FIFO. Los costes fijos del año 20X0 fueron idénticos a las del año precedente, teniendo tal carácter la totalidad de los relativos a las secciones de ventas y de administración.

SE PIDE:

Formular el Estado de Pérdidas y Ganancias relativo al año 20X0, de acuerdo al enfoque de asignación de costes del *full cost* radical.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 9

La empresa HUESA desea saber en cuanto difiere el resultado según que el enfoque asignación de costes sea el full-cost atenuado o el direct-cost desarrollado. Para ello, nos suministra la siguiente información:

- Costes totales del ciclo de transformación: 10.000 €
- Costes variables del ciclo de transformación: 7.000 €
- Existencias iniciales de productos terminados: 2.000 u.c.
- Existencias finales de productos terminados: 3.000 u.c.
- Producción terminada en el período: 10.000 u.c.
- Criterio de valoración de las salidas de almacén: LIFO.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 10

La empresa GADESA, dedicada a la fabricación y comercialización del producto D15 en los mercados andaluz y extremeño, nos presenta la siguiente información relativa al último período disponible:

- Coste de Materia prima: 5.000 €
- Coste total del Centro de Aprovisionamiento: 3.000 €
- Coste total del Centro de Producción: 12.000 €
- Coste total del Centro de Ventas: 6.000 €
- Coste total del Centro de Administración: 3.000 €

Además, se sabe que:

- Los costes del Centro de Aprovisionamiento son fijos en un 60%.
- Los costes del Centro de Producción son variables en un 70%.
- Los costes del Centro de Ventas son fijos en un 20%. En este sentido, se sabe que el 40% de los costes fijos de ventas son propios del mercado extremeño, siendo el resto propios del mercado andaluz. Por su parte, los costes variables del Centro de Ventas se imputan a los mercados en función de los ingresos por ventas.
- Los costes del Centro de Administración son fijos en su totalidad.
- Los precios de venta son de 28 €/u.c. en el mercado andaluz y de 30 €/u.c. en el mercado extremeño.
- La cantidad producida de D15 ha sido de 1.000 u.c., de las cuales 600 u.c. se han vendido en el mercado andaluz y 400 u.c. en el mercado extremeño.

SE PIDE:

Siguiendo el enfoque del *direct cost desarrollado* determinar el Estado de Resultados por mercados.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 11

La empresa Eléctricas S.A. produce dos tipos de piezas para la industria fotovoltaica: soporte triangular ALFA para paneles solares de menor tamaño y soporte triangular BETA para paneles solares de mayor tamaño, y opera en tres mercados, que denomina: Provincial, Regional y Nacional.

En la tabla siguiente se muestran los precios de venta y los costes variables unitarios, así como las unidades vendidas, correspondientes al último trimestre:

	Provincial		Regional		Nacional	
	ALFA	BETA	ALFA	BETA	ALFA	BETA
Pv	150	300	175	320	180	330
Cvfb	90	190	90	190	90	190
Cvcm	25	50	55	70	100	110
Av	1500 u.c.	2000 u.c.	3200 u.c.	4000 u.c.	3500 u.c.	5000 u.c.

Los costes fijos comunes trimestrales ascienden a 150.000 €.

Además, la empresa cuenta con una infraestructura, exclusiva para atender el mercado Provincial que genera unos costes fijos trimestrales de 170.000 € y con una infraestructura compartida por los mercados Regional y Nacional que ocasiona unos costes fijos trimestrales de 580.000 €.

Por su parte, la fabricación de la pieza ALFA requiere unas instalaciones específicas cuyos costes fijos trimestrales ascienden a 25.000 €.

SE PIDE:

1. Elaborar el estado de resultados, agregado por productos, de acuerdo con el Direct-Cost Desarrollado con costes fijos directos.
2. Elaborar el estado de resultados, agregado por mercados, de acuerdo con el Direct-Cost Desarrollado con costes fijos directos.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 12

En un determinado período, RAGOSA ha obtenido un resultado positivo de 10.000 € utilizando el enfoque de asignación de costes de full-cost radical. Sabiendo que:

- La cantidad producida ha sido de 1.000 u.c. de producto terminado.
- La cantidad colocada ha sido de 800 u.c. de producto terminado
- No había existencias iniciales de producto terminado.
- El coste de una unidad producida siguiendo el enfoque de asignación de costes de full-cost radical ha sido de 7 €/u.c.
- El coste de una unidad producida siguiendo el enfoque de asignación de costes de full-cost atenuado ha sido de 5 €/u.c.

SE PIDE:

Determinar la cuantía del resultado siguiendo el enfoque de asignación de costes de full-cost atenuado. (Razone su respuesta).

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 13

La empresa ABS nos presenta la siguiente información relativa a un determinado periodo de tiempo:

- Existencias iniciales de productos terminados: 500 u.c.
- Cantidad producida en el período: 8.500 u.c.
- Cantidad vendida en el período: 8.000 u.c.
- Criterio seguido en la valoración de las salidas de almacén: FIFO.
- Costes fijos totales correspondientes al ciclo de fabricación: 34.000 €.
- Costes totales correspondientes al ciclo de comercialización: 51.000 €.
- Resultado del período siguiendo el enfoque del Full-cost radical: 4.000 €.

Sabiendo el coste unitario de las existencias iniciales según los diferentes enfoques de asignación de costes han sido los siguientes:

Coste unitario de las existencias iniciales		
Full-cost radical	Full-cost moderado	Direct-cost simple
15,00 €/u.c.	13,00 €/u.c.	9,00 €/u.c.

Partiendo de la información anterior, se pide:

1. Determinar el importe del resultado siguiendo el enfoque de asignación de costes de Full-cost moderado.
2. Determinar el importe del resultado siguiendo el enfoque de asignación de costes de Direct-cost simple.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 14

La empresa familiar Navideña S.L., dedicada a la fabricación de polvorones artesanales, presenta la siguiente información relativa a los meses de noviembre y diciembre:

Conceptos	NOVIEMBRE		DICIEMBRE	
	Costes Variables	Costes Fijos	Costes Variables	Costes Fijos
Materiales directos	25.000,00 €		70.000,00 €	
Aprovisionamiento	10.000,00 €	3.500,00 €	29.500,00 €	3.500,00 €
Transformación	17.500,00 €	5.000,00 €	51.062,50 €	5.000,00 €
Comercial	6.500,00 €	2.800,00 €	10.800,00 €	2.800,00 €
Administración		9.200,00 €		9.200,00 €

La producción se concreta en cajas de 1 Kg de polvorones, que se venden a un precio de 12 €/caja. El movimiento de almacén de productos terminados se muestra a continuación:

	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Existencias Iniciales	0 cajas	¿?
Producción	10.000 cajas	25.000 cajas
Existencias finales	750 cajas	500 cajas

SE PIDE:

Realizar el estado de resultados del mes de diciembre de acuerdo con el enfoque de asignación de costes del direct-costing simple y el criterio del precio medio del período para la valoración de las salidas de almacén (redondee a 2 decimales).

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 15

La empresa Sarabia, S.A. nos presenta la información de los últimos dos meses de producción, que se detalla a continuación:

COSTES	Abril	Mayo
Materia prima	12.000 €	20.000 €
Fijos de aprovisionamiento y producción	6.000 €	6.000 €
Variables de aprovisionamiento y producción (no está incluido el coste de la materia prima)	27.000 €	50.000 €
Fijos de comercialización y administración	9.500 €	9.500 €
Variables de comercialización	11.500 €	20.500 €
EXISTENCIAS	Abril	Mayo
Iniciales	0 u.c.	600 u.c.
Producidas	3.000 u.c.	5.000 u.c.
Finales	600 u.c.	900 u.c.

Además, la empresa aplica el criterio FIFO para la valoración de las salidas de almacén.

Partiendo de la información anterior, **se pide** con relación al mes de mayo:

- En cuánto diferirá el resultado si, alternativamente, usamos los enfoques de full-cost radical y de direct-cost simple.
- Si la empresa obtuviera pérdidas, ¿cuál de los dos enfoques anteriores arrojaría mayores pérdidas? Justifique su respuesta.

TEMA 3 – CASO PRÁCTICO 16

Una empresa nos presenta la siguiente información relativa al pasado mes de enero:

1. Información sobre costes:

Conceptos	Costes fijos	Costes variables
Costes del ciclo de producción	360.000 €	480.000 €
Costes del ciclo de comercialización	100.000 €	320.000 €

2. Actividad de la empresa:

- Existencias iniciales de productos terminados: 10.000 u.c.
- Producción obtenida en el periodo: 60.000 u.c.
- Existencias finales de productos terminados: 15.000 u.c.
- Criterio de valoración de salidas de almacén: LIFO en sentido estricto.

Sabiendo que el resultado siguiendo el enfoque de asignación de costes de Full-cost moderado es de 35.000 €,

SE PIDE:

1. Determinar el importe del resultado siguiendo el enfoque de asignación de costes de Full-cost radical.
2. Determinar el importe del resultado siguiendo el enfoque de asignación de costes de Direct-cost desarrollado.