## Ejercicio de relevamiento

La librería “Nos quedamos en casa” se dedica a la fabricación de rompecabezas y desea saber del ciclo X1:

1. El costo de producción
2. el costo de los productos terminados
3. el costo de los productos terminados y vendidos
4. el resultado del ejercicio
5. Cual fue el monto de las amortizaciones del ciclo
6. el punto de equilibrio

Información relevada 31/12/X0:

1. Inventarios

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Detalle** | | | | |
| **Inv. Inicial** | **Inv. Final** | **Existencias** | | |
| MP = $ 100 | MP = $14.000 | **RODADOS** | **V.Comp**.= 12000 | **Am. Ac**.= 3000 |
| P. en p.= $ 0 | P. en p.= $ 13.000 | **INMUEBLES** | **V.Comp**.= 100000 | **Am. Ac**.= 12000 |
| P. term. = $ 1000 | P. term. = $ 3000 | **MAQUINAS** | **V.Comp**.= 36000 | **Am. Ac.=** 10800 |

1. Las compras de materia prima son por $ 26.000 en el primer cuatrimestre, 500 por mes para el 2º cuatrimestre y $ 1000 por mes para el tercer cuatrimestre.
2. Se pago un seguro para la fábrica por $ 10.000 anuales y otro de 20.000 para los salones de venta y oficinas administrativas en partes iguales.
3. Por energía eléctrica se pagó $ 2000 por bimestre para la planta y $ 2000 por bimestre para los salones de venta (30%) y oficinas administrativas (70%).
4. El sueldo de los supervisores es $ 1500 para la planta **(con tareas de QA)** , $ 2000 para ventas y $ 1700 para el sector administrativo, mensuales.
5. La planta tiene 3 tipos de operarios: los A) (20 op.) que cobran 800 por mes más 200 por horas extra remunerativos; los B) (25 op.) que cobran $ 900 más $100 por horas extras no remunerativos y los C) (15 op.) que cobran el sueldo de $ 800. **(\*)**
6. **Los sueldos de los gerentes son: Ventas $1500 mensuales más un 2% de las ventas a fin de año (no remunerativo), Producción $ 3000 mensuales y Financiación $ 3200 mensuales.** Las cargas sociales son del 10 % para los operarios, del 20 % para los supervisores y 25 % para gerentes
7. Se estimó un costo por artículo de $ 5
8. por aguas se pagó $ 4000 por bimestre para la fábrica, $ 1200 por bimestre para administración y $ 800 por bimestre para las oficinas de ventas.
9. La contribución marginal es del 50 por ciento.
10. La facturación por telefonía fue de $ 2000 anuales (20 % para la planta, 50 % para ventas y el resto para administración).
11. Las amortizaciones de los autos son 40 % para la planta y 60 % para ventas, la de los inmuebles 80 % para planta 20 % distribuido para ventas y administración, las maquinarias son sólo para planta.
12. Se contrata como prestador de servicios personal de seguridad (1 T.M. y 1 T.T.) por 1000 mensuales (**C/U** ), qué abona 50 % la planta y el resto la administración.
13. Se cobró un seguro por robo de mercaderías por pesos 30.000
14. se cobraron intereses por un crédito documentado por 10.000
15. se pagó por publicidad 5000 anuales
16. Se pagaron intereses bancarios por 200 mensuales
17. se pagaron por el alquiler del salón de ventas 1.000 $ por mes
18. Se liquida al final de junio el 25 % de las maquinarias con una quita del 20 por ciento por pago contado
19. Se pagaron 1000 $ por semestre por fletes 10 por ciento para la planta y 90 por ciento para la administración
20. El departamento de ventas compro bolsas por $ 2000 para para todo el año
21. Para evitar un tema de liquidez, la gerencia financiera decidió pagar los servicios en el 2° vencimiento (+ 15%)
22. Las compras solicitadas (y efectuadas) al inicio del ciclo fueron:

* Mostradores para ventas por $ 2.000
* Escritorios para administración por $ 1200
* Una camioneta para planta productora $ 5000
* Una Notebook para G. Financiera $ 1200

Todas impactan en su área.

1. Las regalías por patentes fueron de $ 20.000 mensuales.
2. Se vende uno de los dos autos el 30/09 con una ganancia del 20%

Los Costos fijo a tomar son: Seguro, Electricidad, agua, teléfono, publicidad.