

Tablas de Decisiones

Tablas de decisiones

Tabla de contenido

1.-	¿Qué es una tabla de decisiones?	3
2.-	Pasos en la Elaboración de Tablas de Decisiones	5
3.-	Ejemplo	10

Tablas de decisiones

1.- ¿Qué es una tabla de decisiones?

Una de las herramientas más útiles para expresar sin ambigüedad un problema y su solución es la tabla de decisiones, ya que en ella se presentan todas las situaciones posibles que rodean el problema, junto con las acciones que deberían ser tomadas para cada situación.

En el siguiente ejemplo, mostramos una tabla de decisiones que incluye todas las alternativas que se pueden seguir en la venta de camisas en una empresa distribuidora de tal tipo de mercancía:

		1	2	3	4	5	6	7	8
	CONDICIONES								
1	Ciente solicita Camisa Manga Corta	Si	Si	Si	Si				
2	Ciente solicita Camisa Manga Larga					Si	Si	Si	Si
3	Hay Camisas Manga M.C. en existencia	Si	N	N	N		S	N	
4	Hay Camisas Manga M.L. en existencia		Si	N		Si	N	N	N
5	El Cliente acepta alternativa		Si	Si	N		Si	Si	N
	ACCIONES								
1	DESPACHAR M.C.								
2	DESPACHAR M.L.								
3	REBAJAR 1 DE EXISTENCIA M.C.								
4	REBAJAR 1 DE EXISTENCIA M.L.								
5	ANOTAR PEDIDO PENDIENTE M.C.								
6	ANOTAR PEDIDO PENDIENTE M.L.								

Solución:

Cada columna de la tabla de decisiones representa una regla y cada

		1	2	3	4	5	6	7	8
	CONDICIONES								
1	Ciente solicita Camisa Manga Corta	Si	Si	Si	Si				
2	Ciente solicita Camisa Manga Larga					Si	Si	Si	Si
3	Hay Camisas Manga M.C. en existencia	Si	N	N	N		S	N	
4	Hay Camisas Manga M.L. en existencia		Si	N		Si	N	N	N
5	El Cliente acepta alternativa		Si	Si	N		Si	Si	N
	ACCIONES								
1	DESPACHAR M.C.	X					X		
2	DESPACHAR M.L.		X			X			
3	REBAJAR 1 DE EXISTENCIA M.C.	X					X		
4	REBAJAR 1 DE EXISTENCIA M.L.		X			X			
5	ANOTAR PEDIDO PENDIENTE M.C.			X	X			X	
6	ANOTAR PEDIDO PENDIENTE M.L.			X				X	X

una de ellas constituye una combinación posible de condiciones y de acciones, que deben ser tomadas cuando tales condiciones están dadas.

5. Se establecen los valores que puede tomar la condición final y se repiten tantas veces como posibilidades existan:

[illegible]

6. Se colocan los valores correspondientes a la siguiente condición alternándolos de acuerdo con los grupos de valores que fueron fijados para la anterior condición, de tal forma que en la tabla existan todas combinaciones posibles:

[illegible]

7. Se repite el proceso con cada una de las condiciones hasta completar las entradas de la tabla:

[illegible]

8. Se identifican los casos imposibles, con el fin de eliminarlos de la tabla:

CONDICIONES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Monto de la Compra Pequeña	S	S	S	S	S	S	S	S	N	N	N	N	N	N	N	N
Monto de la Compra Mediana	S	S	S	S	N	N	N	N	S	S	S	S	N	N	N	N
Monto de la Compra Grande	S	S	N	N	S	S	N	N	S	S	N	N	S	S	N	N
Cliente frecuente	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N
ACCIONES																
Descuento = 0																
Descuento = 5%																
Descuento = 10%																

Una vez eliminados los casos imposibles, la tabla queda de la siguiente forma:

CONDICIONES	7	8	11	12	13	14
Monto de la Compra Pequeña	S	S	N	N	N	N
Monto de la Compra Mediana	N	N	S	S	N	N
Monto de la Compra Grande	N	N	N	N	S	S
Cliente frecuente	S	N	S	N	S	N
ACCIONES						
Descuento = 0						
Descuento = 5%						
Descuento = 10%						

9. Se identifican las acciones que deben ser tomadas para cada regla:

CONDICIONES	7	8	11	12	13	14
Monto de la Compra Pequeña	S	S	N	N	N	N
Monto de la Compra Mediana	N	N	S	S	N	N
Monto de la Compra Grande	N	N	N	N	S	S
Cliente frecuente	S	N	S	N	S	N
ACCIONES						
Descuento = 0		X				
Descuento = 5%	X			X		
Descuento = 10%			X		X	X

El ejemplo que hemos venido discutiendo nos permite destacar un aspecto de gran importancia: muchas veces las descripciones orales o escritas no son todo lo precisas que en un principio parecen, como ocurre en nuestro ejemplo. Podemos notar que para la condición: "Monto Mediano y Cliente Frecuente", el monto del descuento (la acción a tomar) no está establecido con claridad: ¿5 % ó 10%?

Las tablas de decisiones son de gran ayuda para identificar esos "puntos oscuros" y resolverlos.

Al encontrar este tipo de ambigüedades, el analista deberá consultar al usuario para ayudarlo a especificar sin ambigüedad; en este caso: ¿cuál es el descuento que debe dársele a un Cliente Frecuente que hace una Compra Mediana? Para el ejemplo, la decisión fue 10 %.

Se analiza la tabla para determinar si existen condiciones que, aun siendo diferentes, generan las mismas acciones o, dicho en otras palabras, se identifican las condiciones indiferentes:

CONDICIONES	7	8	11	12	13	14
Monto de la Compra Pequeña	S	S	N	N	N	N
Monto de la Compra Mediana	N	N	S	S	N	N
Monto de la Compra Grande	N	N	N	N	S	S
Cliente frecuente	S	N	S	N	I	N
ACCIONES						
Descuento = 0		X				
Descuento = 5%	X			X		
Descuento = 10%			X		X	X

Una vez eliminadas las condiciones indiferentes, la tabla queda de la siguiente forma:

CONDICIONES	7	8	11	12	13
Monto de la Compra Pequeña	S	S	N	N	N
Monto de la Compra Mediana	N	N	S	S	N
Monto de la Compra Grande	N	N	N	N	S
Cliente frecuente	S	N	S	N	I
ACCIONES					
Descuento = 0		X			
Descuento = 5%	X			X	
Descuento = 10%			X		X

¿Y si fuese un monto de compra grande y fuese Cliente Frecuente?

3.- Ejemplo

Para establecer las prioridades que se le deben dar a sus proyectos, una empresa ha establecido las siguientes clasificaciones:

- **Obligatoriedad**
 - Obligatorios por razones de tipo legal
 - Necesarios por razones de eficiencia operacional
 - Convenientes (sería bueno tenerlo)
- **Desde el punto de vista de su contribución estratégica**
 - Alto valor estratégico
 - Mediano valor estratégico
 - Bajo valor estratégico
- **Nivel de riesgo**
 - Alto riesgo
 - Mediano riesgo
 - Bajo riesgo

La prioridad más alta debe asignarse a los proyectos de mayor contribución estratégica y de menor riesgo; sin embargo, los proyectos que se requieren para cumplir con obligaciones de ley, deben ser tratados en la misma forma, independientemente de su contribución estratégica.

Condiciones	1	10	11	12	13	14	15	16	17	18	25	26	27
Necesidad	O	N	N	N	N	N	N	N	N	N	C	C	C
Contribución Est.	I	A	A	A	M	M	M	B	B	B	B	B	B
Nivel de Riesgo	I	A	M	B	A	M	B	A	M	B	A	M	B
Acciones													
Prioridad 1	X			X									
Prioridad 2			X				X			X			
Prioridad 3		X				X			X				X
Prioridad 4					X			X				X	
Prioridad 5											X		

Notas

N1- Un sistema de alto aporte estratégico no puede ser calificado a la vez de "sería bueno tenerlo"

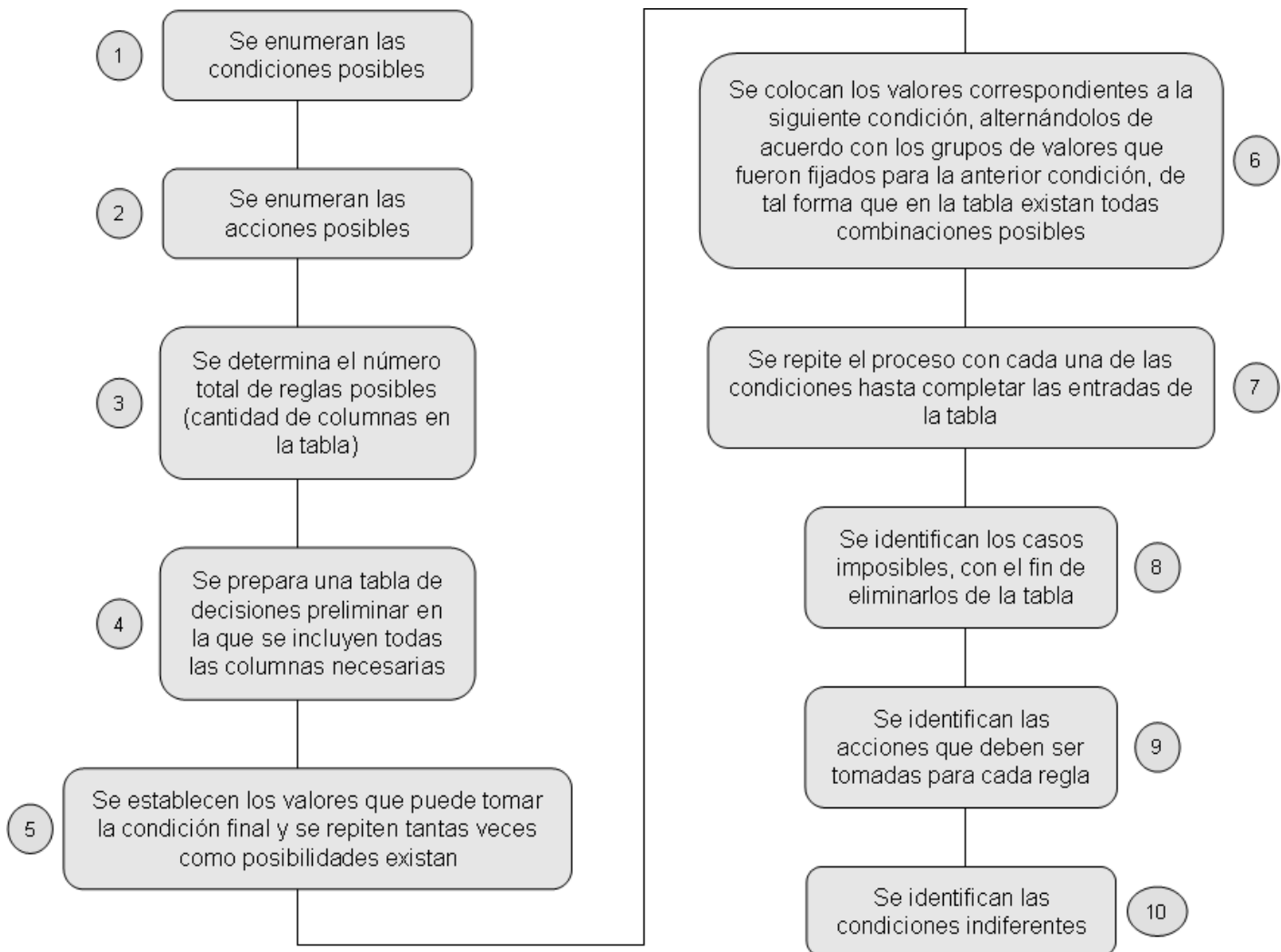
N - Un sistema de mediano aporte estratégico no puede ser calificado a la vez de "sería bueno tenerlo"

N3 - Todos los proyectos "obligatorios por ley" son de prioridad 1

A mayor contribución estratégica, mayor prioridad y a menor nivel de riesgo, mayor prioridad.

Para establecer las prioridades de sus proyectos, la empresa ha adoptado la siguiente tabla de decisiones, en la que éstas se numeran del 1 al 5, siendo 1 la prioridad más alta.

¿La descripción sería adecuada según los resultados de la tabla?

Esquema de pasos en el desarrollo de Tablas de Decisión

2. TIPOS DE TABLAS DE DECISION.

Tablas de entrada limitada

Sus principales características son:

- a) Las condiciones y las acciones figuran expresadas en forma completa.
- b) Los valores asignados a las condiciones solo pueden ser SI o NO. Por tal motivo las condiciones se las expresa en forma de preguntas, las cuales sólo podrán ser respondidas afirmativa o negativamente.
- c) Los valores asignados a las acciones pueden ser: X (la acción debe ser ejecutada) o “blanco” (la acción no debe ser ejecutada).
- d) La cantidad de reglas surge de calcular “2 a la n”, donde n es la cantidad de condiciones. Luego, estas reglas de decisión se depuran:

- 1) Eliminando las reglas inconsistentes, es decir, combinaciones de condiciones que no se pueden dar en la realidad, y
- 2) Eliminando las reglas redundantes. Ello se logra fusionando reglas a las cuales les corresponden las mismas acciones y los valores de las condiciones son todos iguales, excepto uno; a la regla que queda se le coloca una I (indiferente o indistinto) como valor de la única condición en que diferían.

Ejemplo de Tabla de entrada limitada:

CONDICIONES	1	2	3	4
¿Paga contado?	S	S	N	N
¿Compra > \$ 50000?	S	N	S	N
ACCIONES				
Calcular descuento 5% s/importe compra	X	X		
Calcular bonificación 7% s/importe compra	X		X	
Calcular importe neto de la factura.	X	X	X	X

Tablas de entrada extendida

Sus principales características son:

- a) Se utilizan cuando hay variables que pueden asumir más de dos valores. En este caso deberá considerarse que cada variable se desdobla en tantas condiciones como valores diferentes pueda asumir la misma. En consecuencia, en lugar de indicar SI o NO, van a escribirse todos los valores que pueda tener cada condición. Dichos valores pueden describirse mediante abreviaturas, debiendo indicarse al pie o a un costado de la tabla los significados de cada una. En aquellos casos en que los valores de una condición fueran indiferentes para la realización de determinadas acciones, es aconsejable dejar en blanco la celdas correspondientes a los valores de esa condición; esto reducirá la cantidad de reglas de decisión de la tabla.
- b) En las acciones en vez de colocar una X se describen las acciones específicas a ejecutar.
- c) La cantidad de reglas surge de multiplicar la cantidad de valores que pueden tener las condiciones que se detallan. Es decir, si hay tres condiciones: una con tres valores, otra con dos valores y la restante con tres valores, se multiplica $3 \times 2 \times 3$ lo cual arroja un total de 18 combinaciones o reglas posibles. Luego estas reglas se depuran eliminando las combinaciones inconsistentes y redundantes.

Ejemplo de tabla de entrada extendida:

CONDICIONES	1	2	3	4
Plazo de pago (días)	0	1 a 30	31 a 60	61 a 90
ACCIONES				
Aplicar descuento	5%			
Aplicar interés			3%	6%

Tablas de entrada mixta:

Se combinan características de las dos anteriores, considerando los valores de las condiciones en forma de entrada extendida e identificando las acciones en forma de entrada limitada, o viceversa.

Ejemplo de tabla de entrada mixta (condiciones en entrada extendida y acciones en entrada limitada):

CONDICIONES	1	2	3	4
Antigüedad empleado	<5 años	5 a <10 años	10 a 15 años	> 15 años
ACCIONES				
Calcular bonificación por antigüedad.				
Sueldo x 1% x años antig.	X			
Sueldo x 1,5% x años antig.		X		
Sueldo x 2% x años antig.			X	
Sueldo x 2,5% x años antig.				X

Dos ejemplo más...

1 Una asignatura universitaria se estructura en cuatro módulos: teoría, problemas, prácticas de laboratorio y prácticas de campo. Si se aprueban los cuatro módulos se obtiene la calificación como nota media. En otro caso se siguen estas premisas:

- Los exámenes se hacen en el siguiente orden: teoría --> problemas --> prácticas de laboratorio --> prácticas de campo.
- El alumno que no haya aprobado la teoría no se puede presentar a problemas ni a prácticas de laboratorio.
- Si un alumno aprueba teoría se le guardará la nota durante ese curso y el siguiente.
- Si un alumno suspende un solo módulo se le citará en despacho antes de evaluarlo.

C1	El paciente tiene seguro médico	SI	NO	SI	NO
C2	El paciente tiene seguro social	NO	SI	SI	NO
A1	Pagar la consulta	X			
A2	Exento de pago		X	X	
A3	Pagar todos los servicios				X

2 Entré a un nuevo trabajo y no puedo asociar las caras del personal con sus cargos. Pero conozco las siguientes características:

- Gerente General: Calvo, alto, gordo, simpático.
- Subgerente: Antipático, flaco, bajo, calvo.
- Jefe: melena, simpático, gordo, estatura media.
- Cadete: melena, bajo, flaco, simpático.
- Secretario: Única mujer.
- Tesorero: Poco pelo, antipático, flaco, estatura media.
- Contador: Calvo, bajo, gordo, antipático.

Se pide identificar al personal

Resolución

- PELO: Calvo, Melena, Poco.
- ALTURA: Alto, Medio, Bajo.
- SILUETA: Gordo, Flaco.
- SIMPATIA: SI, NO.
- SEXO: Varón, Mujer.

PELO	calvo	calvo	melena	melena	poco	calvo	-
ALTURA	alto	bajo	media	bajo	media	bajo	-
SILUETA	gordo	flaco	gordo	flaco	flaco	gordo	-
SIMPATIA	S	N	S	S	N	N	-
SEXO	H	H	H	H	H	H	M
Es Gerente General	X	-	-	-	-	-	-
Es Subgerente	-	X	-	-	-	-	-
Es Jefe	-	-	X	-	-	-	-
Es Cadete	-	-	-	X	-	-	-
Es Secretaria	-	-	-	-	-	-	X
Es Tesorero	-	-	-	-	X	-	-
Es Contador	-	-	-	-	-	X	-

EJERCICIO 1.

Una empresa distribuidora de artículos de limpieza paga a los vendedores, además de su sueldo básico, un monto variable en función de su desempeño mensual.

Los artículos se agrupan en dos líneas de productos: A y B. Por la venta de los primeros corresponde abonarles una comisión del 6% sobre las ventas, y, por los últimos, un 3%.

Estas comisiones se verán reducidas por las inasistencias de cada vendedor. En un 10% si faltara 1 día, en un 20%, si faltara 2 y en un 30% si faltara 3 o más días durante ese mes.

Además, la comisión se reducirá si no cumplen con el promedio diario de visitas planificadas. Si hicieran entre 10 y 20% menos de visitas, se verá reducida en un 15%, y si hicieran más del 20% de visitas menos, se reducirá en un 25%.

Se pide: representar mediante tablas de decisión el proceso que permita calcular la comisión a pagar a cada vendedor.

EJERCICIO 2.

La empresa QUIMICA SA comercializa sus productos químicos a dos clases de clientes: productores industriales y distribuidores.

Es política de la empresa otorgarles bonificaciones de acuerdo al monto de ventas de cada factura.

Si el cliente es productor industrial y el pedido es igual o superior a \$ 1.000 pero inferior a \$ 5.000, tendrá una bonificación del 5%. Si el cliente es distribuidor y el pedido es igual o superior a \$ 5.000, pero inferior a \$ 20.000, gozará de un descuento del 8%. Si el cliente es industrial y el pedido es inferior a \$ 1.000, no se efectuará ninguna bonificación, al igual que si el cliente es distribuidor y el pedido es inferior a \$ 5.000. Si el cliente es distribuidor y el pedido es mayor o igual a \$ 20.000, se lo bonificará con un 15%. Si el cliente es industrial y el pedido es igual o mayor a \$ 5.000 tendrá una bonificación del 10%.

Se pide: reflejar estas reglas de decisión en una tabla de decisión.

EJERCICIO 3.

La empresa WTC SA vende libros, entregándolos en el domicilio del cliente y cargándoles el costo del despacho en la factura respectiva.

Los despachos pueden ser aéreos o terrestres, dependiendo de la urgencia del cliente y la disponibilidad de medios de transporte.

Por vía aérea la tarifa es de \$ 2 por kg., hasta 10 kgs. de peso, y de \$ 1,50 por cada kilo excedente. Si el envío es por tierra la tarifa es de \$ 1,50 por kg. hasta 10 kgs. de peso, y de \$ 1 por cada kilo excedente. El cargo mínimo por vía aérea es de \$ 4,00, y de \$ 3,00 si es por tierra. En los envíos terrestres a más de 200 kms. El cargo por kg. y el mínimo se incrementan en un 20%.

Se pide: confeccionar la tabla de decisión que permitan calcular el cargo por despacho.

EJERCICIO 4.

El plan de estudios de una carrera universitaria establece las siguientes condiciones para cursar materias de 4º año (códigos 641 a 644) y de 5º año (códigos 651 a 655).

Materia a cursar	Correlatividades
641	Cursada de 637 (3 ^{er} año)
642	Cursadas de 632 y 635 (3 ^{er} año)
643	Final de 631 (3 ^{er} año) y cursada de 637
644	Cursada de 635
651	Cursada de 643
652	Cursada de 643 y final de 641
653	Final de 633 (3 ^{er} año)
654	Cursada de 642
655	Finales de 645 y 646 y cursada de 651.

Además, para cursar materias de 4º año se requiere tener aprobados los finales de 2º año, y para cursar materias de 5º año, los finales de 3^{er} año y un Seminario. El examen final de una materia debe darse dentro de los 4 años de Aprobada la cursada respectiva.

Se pide: confeccionar una tabla de decisión que permitan determinar las materias que puede cursar un alumno durante 4º o 5º año.

EJERCICIO5.

De acuerdo a la ley de Impuesto a las Ganancias, cuando se realizan pagos de honorarios a profesionales independientes, debe efectuarse la retención de una parte de ese pago, a efectos de su depósito a favor de la AFIP-DGI en concepto de Impuesto a las Ganancias.

Según la Resolución General AFIP 830 y modificatorias, la retención se realiza cuando el pago supera la suma de \$ 1200 (mínimo no imponible) y se calcula sobre el excedente de ese mínimo (ganancia imponible).

El porcentaje a aplicar sobre la ganancia imponible depende de la condición del profesional frente al Impuesto a las Ganancias. De tratarse de sujetos no inscriptos en el mismo, la retención será del 28%, mientras que para los que acrediten su inscripción, se les aplicará la siguiente escala:

Ganancia imponible Retención

Más de \$	a \$	\$	Más el	S/Excedente
0	2.000	0	10%	0
2.000	4.000	200	14%	2.000
4.000	8.000	480	18%	4.000
8.000	14.000	1.200	22%	8.000
14.000	24.000	2.520	26%	14.000
24.000	40.000	5.120	28%	24.000
40.000	Y más	9.600	30%	40.000

Si el profesional está inscripto en el Monotributo, no corresponde retención alguna.

La retención mínima es de \$ 20, por lo que, si no excede de dicho monto, no se efectuará la retención.

Se pide: confeccionar la tabla de decisión que permita determinar el importe a retener en caso de pago de honorarios.

EJERCICIO 6.

El Sector Programación de Stocks realiza diariamente el siguiente proceso para la reposición de los materiales que se almacenan en sus depósitos.

Clasifica los materiales en A, B y C de acuerdo al valor de las existencias al final del año anterior. Los clasificados como A son los de mayor valor y los C, los de menor valor. También se los clasifica de acuerdo a su incidencia en el proceso productivo en materiales “críticos” y “no críticos”.

Los artículos identificados como A se piden cuando el stock actual es menor o igual al punto de pedido. Para ello se calcula el Lote Económico y se solicita esa cantidad al Sector Compras.

De los materiales B se pide, el último día de cada mes, la cantidad que falta para llegar al Stock Máximo, más lo que se prevé consumir durante el período de reaprovisionamiento. Previamente debe calcularse el Stock Máximo, multiplicando el consumo diario por 30.

Los materiales C se piden cada fin de bimestre calendario. La cantidad a solicitar es la que falta para llegar al Stock Máximo, más lo que se estima consumir durante el período de reaprovisionamiento. Antes se calcula el Stock Máximo (consumo diario por 60).

Si los materiales son críticos (ya sean A, B o C) se los trata como si fueran A, debiendo colocarse además en la Solicitud de Compra un sello con la leyenda “Material Crítico”.

Se pide: confeccionar una tabla de decisión que permita determinar la cantidad de materiales a pedir.

EJERCICIO 7.

El Concejo Deliberante de una ciudad ha aprobado una moratoria para el pago de las tasas adeudadas por sus contribuyentes desde 1996, la cual no excederá de 48 cuotas mensuales y prevé un régimen de condonación de intereses.

Los intereses de la deuda serán del 0,6 % mensual directo y se condonarán en un 100% si el pago es al contado, en un 30% si se paga hasta en 30 cuotas.

No habrá descuentos para planes superiores a 30 cuotas, excepto que el contribuyente sea jubilado o pensionado, en cuyo caso tendrá un descuento del 15%.

Para el cálculo de las cuotas se aplicará sobre la deuda total (tasa más recargo financiero) un interés del 0,8% mensual directo si opta por pagar en 2 a 12 cuotas; del 1% mensual, si opta por 13 a 24 cuotas; del 1,2%, si opta por 25 a 36 cuotas y del 1,4%, para 37 a 48 cuotas. Si el contribuyente es jubilado o pensionado, se le cobrará el 50% de la tasa de interés. Si la cancelación es al contado sólo se le cobrará la deuda total.

Se pide: confeccionar la tabla de decisión que permita obtener el valor de la cuota a cobrar al contribuyente que se adhiera a la moratoria.

EJERCICIO 8.

Una empresa envía mensualmente a sus clientes una Nota de Crédito

bonificándolos en función de los montos que compraron durante el mes.

Para ello ha determinado la siguiente política de bonificaciones:

- a. Clientes mayoristas, por ventas inferiores a \$ 20.000: no reciben bonificación.
- b. Clientes minoristas, por ventas inferiores a \$ 5.000: no reciben bonificación.
- c. Clientes mayoristas, por ventas superiores a \$ 19.999 pero inferiores a \$ 40.000: 5% sobre el total.
- d. Clientes minoristas, por ventas superiores a \$ 4.999 pero inferiores a \$ 10.000: 3% sobre el total.
- e. Clientes mayoristas, por ventas superiores a \$ 39.999: \$ 2.000 más 7% sobre el excedente de \$ 39.999.
- f. Clientes minoristas, por ventas superiores a \$ 9.999: \$ 300 más el 5% sobre el excedente de \$ 9.999.

En caso que la antigüedad del cliente sea superior a 5 años, la bonificación se incrementará en un 30%.

Se pide: confeccionar una tabla de decisión que indique claramente las condiciones y acciones a seguir para la emisión de la Nota de Crédito.

EJERCICIO 9.

Los artículos 150, 151, 153 y 194 de la Ley de Contrato de Trabajo establecen lo siguiente con referencia al régimen de licencia ordinaria por vacaciones del personal en relación de dependencia:

El trabajador gozará de un período mínimo y continuado de descanso anual remunerado por los siguientes plazos:

- a) De 14 días corridos, cuando la antigüedad en el empleo no exceda de 5 años.
- b) De 21 días corridos cuando, siendo la antigüedad mayor de 5 años, no exceda de 10.
- c) De 28 días corridos cuando, siendo mayor de 10 años no exceda de 20.
- d) De 35 días corridos, cuando la antigüedad exceda de 20 años.

Para determinar la extensión de las vacaciones, se computará la antigüedad que tendría el trabajador al 31 de diciembre del año a que correspondan las mismas.

Para tener derecho a los días establecidos, el trabajador deberá haber prestado servicios durante la mitad, como mínimo, de los días hábiles comprendidos en el año calendario respectivo.

Cuando no llegase a totalizar el tiempo mínimo, gozará de un período de descanso anual en proporción de 1 día de descanso por cada 20 días de trabajo efectivo.

Los menores (14 a 18 años de edad) gozarán de un período mínimo de licencia anual de 15 días.

Se pide: confeccionar una tabla de decisión que permita determinar el período de vacaciones que deberá otorgarse a cada empleado de una empresa.

EJERCICIO 10. (Complicado)

La Resolución Técnica 17 de la FACPCE establece lo siguiente en la sección 5.5. los criterios a aplicar para la medición contable en particular de los Bienes de Cambio:

5.5.1: Bienes de cambio fungibles, con mercado transparente y que puedan ser comercializados sin esfuerzo significativo: se los medirá al valor neto de realización.

5.5.2: Bienes de cambio sobre los que se hayan recibido anticipos que fijan precio y las condiciones contractuales de la operación aseguren la efectiva concreción de la venta y la ganancia: a su valor neto de realización.

5.5.3: Bienes de cambio en producción o construcción mediante un proceso prolongado: a) si fuera segura su venta: a su valor neto de realización proporcionado con el grado de avance de la producción, b) en caso contrario, a su costo de reposición proporcionado con el grado de avance de la producción.

Si no se pudiera obtener el costo de reposición, se utilizará el de reproducción, y si la obtención de éste fuera imposible o impracticable, se usará el costo original.

5.5.4: Bienes de cambio en general: para los restantes bienes se tomará su costo de reposición a la fecha de los estados contables. Si la obtención de éste fuera imposible o impracticable, se usará el costo original.

Se pide: representar la tabla de decisión según estos criterios de medición contable.

EJERCICIO 11.

Para realizar la liquidación mensual de remuneraciones, una empresa debe tener en cuenta lo que establece el Convenio Colectivo de Trabajo respecto a las retenciones que le debe efectuar a su personal, con destino al Sindicato respectivo.

Al personal contratado temporariamente no se le retendrá el porcentaje que se establece para los empleados efectivos, sino una suma fija de \$ 10.-

A los empleados efectivos, cualquiera sea su categoría, si su sueldo básico mensual es superior a \$ 1.000.-, el porcentaje de retención será del 3%; si su sueldo básico no excede ese importe, será del 2%.

Además, los supervisores (personal efectivo) soportarán una retención adicional del 1% si su antigüedad es menor o igual a 5 años, y del 1,5% si es mayor a 5 años.

Se pide: representar este proceso mediante una tabla de decisión.