Costos II

Universidad Nacional de La Rioja

Contador Público

Costos II

Unidad Nº 5
Guía de Prácticos

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

----------**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

---------**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

--------**5.1.3.-** Si una empresa tiene un 20% de rendimiento sobre la inversión deseado, entonces debería agregar un 20% de margen a sus productos.

--------**5.1.4.-** Si aplicamos adecuadamente los enfoques de la absorción y de la contribución producen diferentes precios de ventas para un producto dado.

--------**5.1.5.-** En una situación de fijación de precios de una orden especial, mientras el precio recibido en un negocio adicional excede el costo variable (y los costos fijos adicionales) el beneficio neto global se incrementará al usar la capacidad ociosa.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

----------**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado**.**

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

---------**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

-----F---**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

-----F----**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

--------**5.1.3.-** Si una empresa tiene un 20% de rendimiento sobre la inversión deseado, entonces debería agregar un 20% de margen a sus productos.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

-----F---**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

-----F--**5.1.3.-** Si una empresa tiene un 20% de rendimiento sobre la inversión deseado, entonces debería agregar un 20% de margen a
sus productos.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

-----F---**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

-----F--**5.1.3.-** Si una empresa tiene un 20% de rendimiento sobre la inversión deseado, entonces debería agregar un 20% de margen a sus productos.

--------**5.1.4.-** Si aplicamos adecuadamente los enfoques de la absorción y de la contribución producen diferentes precios de ventas para un producto dado.

.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

-----F---**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

-----F--**5.1.3.-** Si una empresa tiene un 20% de rendimiento sobre la inversión deseado, entonces debería agregar un 20% de margen a sus productos.

-----F--**5.1.4.-** Si aplicamos adecuadamente los enfoques de la absorción y de la contribución producen diferentes precios de ventas para un producto dado.

.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

-----F---**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

-----F--**5.1.3.-** Si una empresa tiene un 20% de rendimiento sobre la inversión deseado, entonces debería agregar un 20% de margen a sus productos.

-----F--5**.1.4.-** Si aplicamos adecuadamente los enfoques de la absorción y de la contribución producen diferentes precios de ventas para un producto dado.

--------**5.1.5.-** En una situación de fijación de precios de una orden especial, mientras el precio recibido en un negocio adicional excede el costo variable (y los costos fijos adicionales) el beneficio neto global se incrementará al usar la capacidad ociosa.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.1. Verdadero o Falso

Para cada una de las siguientes proposiciones, colocar una V o F en la parte subrayada al efecto de indicar si dicha proposición es verdadera o falsa.

-----F----**5.1.1.-** En la fijación de los precios corrientes, el factor clave es establecer el precio de venta lo suficientemente alto para cubrir todos los costos variables más un adicional para proporcionar un beneficio deseado.

-----F---**5.1.2.-** En la fijación de precios, la base del costo es generalmente el mismo bajo el enfoque de la absorción o del costo total y el enfoque del margen de contribución; sin embargo, el porcentaje del margen o margen o markup es generalmente diferente.

-----F--**5.1.3.-** Si una empresa tiene un 20% de rendimiento sobre la inversión deseado, entonces debería agregar un 20% de margen a sus productos.

-----F--**5.1.4.-** Si aplicamos adecuadamente los enfoques de la absorción y de la contribución producen diferentes precios de ventas para un producto dado.

-----V--**5.1.5.-** En una situación de fijación de precios de una orden especial, mientras el precio recibido en un negocio adicional excede el costo variable (y los costos fijos adicionales) el beneficio neto global se incrementará al usar la capacidad ociosa.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.2. Elección Múltiple

Elegir la mejor contestación o respuesta ubicando la letra identificatoria en el espacio provisto para tal fin.

---------**5.2.1.-** Dado los siguientes datos (basados en 15.000 unidades producidas y vendidas cada año):

Material Directo	$ 8,oo
Costos de Conversión Variables	**$ 9,oo**
Gastos de Ventas Variables	$ 3,oo

Los gastos fijos de producción son $ 15.000,oo por año y los gastos administrativos y ventas Fijos son $ 30.000,oo por año. Si la empresa utiliza el enfoque de la absorción o costos totales para la fijación de precios y un margen o markup deseado del 50%, el precio de venta por unidad sería: a) $ 34,50; b) 31,50; c) 27,oo; d) 23,oo; d) ninguno de los resultados dados.

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.2. Elección Múltiple

Elegir la mejor contestación o respuesta ubicando la letra identificatoria en el espacio provisto para tal fin.

---------**5.2.1.-** Solución:

El costo base en este enfoque son los costos unitarios de producción

Material Directo	$ 8,00
Costos de Conversión Variables	$ 9,00
Gastos Fijos de Producción Unitarios	$ 1,00
Costo unitario de Producción	$ 18,00
Margen del 50%	$ 9,00
Precio de Venta	**$ 27,00**

La respuesta correcta es la C)

Costos II

Práctico N° 5: Costos y Precios

5.2. Elección Múltiple

Elegir la mejor contestación o respuesta ubicando la letra identificatoria en el espacio provisto para tal fin.

--------**5.2.2.-** Dado los datos del cuestionario anterior. Si la empresa utiliza el enfoque de la contribución yun margen deseado del 35%, el precio de venta por unidad sería: a) $ 29,70; b) 22,95, c) $ 20,oo; d) $ 34,50; e) ninguno de los resultados.

Costos II

5.2. Elección Múltiple

Práctico N° 5: Costos y Precios

Elegir la mejor contestación o respuesta ubicando la letra identificatoria en el espacio provisto para tal fin.

---------**5.2.2.-** Solución:

En este caso el costo base en son los costos unitarios variables

Material Directo	$ 8,00
Costos de Conversión Variables	$ 9,00
Gastos de Ventas Variables	$ 3,00
Costos Unitarios Variables	$ 20,00 **(Costo base)**
Margen del 35%	$ 7,00
Precio de Venta	**$ 27,00**

La respuesta correcta es la **e)**

Costos II

5.2. Elección Múltiple

Práctico N° 5: Costos y Precios

Elegir la mejor contestación o respuesta ubicando la letra identificatoria en el espacio provisto para tal fin.

--------**5.2.3.-** Dado los siguientes datos (basados en 8.000 unidades producidas y vendidas cada año):

Materiales Directos	$ 6,oo
Costos de Conversión Variables	$ 11,oo
Costos de Conversión fijos	$ 8,oo
Gastos de Ventas Variables	$ 3,oo
Gastos Fijos de venta y administración	$ 5,oo

La empresa calcula el precio de venta agregando un margen del 75% por el enfoque de la contribución y agregando un 40% por el enfoque de la absorción o del costo total. Basado en estos datos, el piso y el techo entre los cuales la empresa debería operar, en las decisiones de una orden especial, son respectivamente: a) $ 20,oo y $ 35,oo; b) $ 20,oo y $ 25,oo; c) $ 33,oo y $ 35,oo; d) $ 25,oo y $ 35,oo; e) ninguno de estos resultados.

Costos II

5.2. Elección Múltiple

Elegir la mejor contestación o respuesta ubicando la letra identificatoria en el espacio provisto para tal fin.

---------**5.2.3.-** Solución:

El **único** enfoque que determina un **piso** yun **techo** es el del Margen de Contribución, por lo tanto:

Material Directo	$ 6,00
Costos de Conversión Variables	$ 11,00
Gastos de Ventas Variables	$ 3,00
Costos Unitarios Variables	$ 20,00 **(Costo base)**
Margen del 75%	$ 15,00
Precio de Venta	**$ 35,00**

La respuesta correcta es la **a)**

Costos II

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Con los siguiente datos:

Nº de Unidades a vender	40.000
Inversión requerida	$ 900.000,oo
Costos Unitario de Producción	$ 20,oo
Gastos de Administración y Ventas	$ 140.000,oo
Rendimiento sobre la inversión	20%

Costos II

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Se Pide:

a) Calcule el sobreprecio (Margen) requerido en términos de porcentajes.

b) Calcular el precio de venta por unidad, según el enfoque del costo total.

Costos II

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Solución:

La formula para el calculo del margen en este enfoque es la siguiente:

$$\frac{\text{Rend. s/ los activos empleados} + \text{Gtos Adm. y de Ventas}}{\text{Volumen en unidades} \quad X \quad \text{Costo unitario de producción}}$$

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Solución:

Reemplazamos en la formula los valores correspondientes a cada concepto:

$$\frac{20\% \text{ de } \$\,900.000{,}oo + \$\,140.000{,}oo}{40.000 \text{ x } \$\,20{,}oo}$$

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Solución:

Reemplazamos en la formula los valores correspondientes a cada concepto:

$$\frac{180.000,oo + \$\,140.000,oo}{\$\,800.000,oo} .$$

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Solución:

Reemplazamos en la formula los valores correspondientes a cada concepto:

$$\frac{\$\ 320.000,oo}{\$\ 800.000,oo}$$

Costos II

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Solución:

Reemplazamos en la formula los valores correspondientes a cada concepto:

0,40 en tanto por uno, multiplicamos por 100

Y nos queda el sobreprecio (margen) en 40%

Costos II

5.3. Problemas

5.3.1.- Enfoque del Costo Total

Solución:

b) El precio de venta por unidad, es el siguiente:

Costo Base (Costo Unitario de Pdcción)	=	$ 20,oo
Margen 40%	=	$ 8,oo
Precio de Venta	=	$ 28,oo

Costos II

5.3.2.- El siguiente detalle de costos corresponde a un producto que pretende comercializar la Empresa El Sol S.A.:

Materiales directos	$ 600,oo	
Mano de Obra directa	$ 400,oo	
Costos Indirectos de Fción Variables		
Total de costos Variables	$ 200,oo	
Costos Indirectos de Fción Fijos	$ 1.200,oo	
Costo Total	$ 400,oo	por unidad
Costos y Gastos de Adm., y Vtas.	$ 1.600,oo	
($ 100.000,oo Fijos y $ 150.000,oo Variables)	$ 250.000,oo	

La inversión necesaria para producir 3.000 unidades es de $ 800.000,oo y se espera obtener un rendimiento sobre la inversión del 30%

Costos II

5.3.2.- El siguiente detalle de costos corresponde a un producto que pretende comercializar la Empresa El Sol S.A.:

Materiales directos	$ 600,oo
Mano de Obra directa	$ 400,oo
Costos Indirectos de Fción Variables	$ 200,oo
Total de costos Variables	$ 1.200,oo
Costos Indirectos de Fción Fijos	$ 400,oo por unidad
Costo Total	$ 1.600,oo
Costos y Gastos de Adm., y Vtas.	$ 250.000,oo
($ 100.000,oo Fijos y $ 150.000,oo Variables)	

La inversión necesaria para producir 3.000 unidades es de $ 800.000,oo y se espera obtener un rendimiento sobre la inversión del 30%

Calcular:

El precio de venta por unidad, según el enfoque del margen de contribución

Costos II

5.3.2.-

Tasa de retorno deseada		
(0,30 x $ 800.000,oo)	$ 240.000,oo	
Costos de Producción Fijos	$ 1.200.000,oo	
Gastos de Ventas Fijos	$ 100.000,oo	
Total	$ 1.540.000,oo	(a)
Costos y Gastos Variables		
(3.000 unidades x $ 1.250)	$ 3.750.000,oo	(b)

Sobre precio requerido = (a) / (b) x 100= 41,07%

Precio de Venta		
Costo Base	=	$1.250,oo
Sobreprecio: 41,07 x $ 1.250	=	$ 513,33
Precio de venta	=	**$1.763,33**

Costos II

5.3.3.- Con los datos del ejercicio anterior

Calcular:

El precio de venta por unidad, según el enfoque del Costo Total

Costos II

5.3.3.-

Tasa de retorno deseada			
(0,30 x $ 800.000,oo)		$ 240.000,oo	
Gastos de Adm. y Ventas		$ 250.000,oo	
Total		$ 490.000,oo	(a)
Costo de Producción unitario:			
Materiales Directos	$ 600,oo		
Mano de Obra Directa	$ 400,oo		
Costos Ind. De Fción	$ 600,oo		
Costo Unitario	$ 1.600,oo		
(3.000 unidades x $ 1.600)		$ 4.800.000,oo	(b)

Sobre precio requerido = (a) / (b) x 100= 10,21%

Costos II

5.3.3.-

Precio de Venta

Costo Base	=	$ 1.600,oo
Sobreprecio: 10,21 x $ 1.600,oo	=	$ 163,36
Precio de venta	=	**$ 1.763,36**

Costos II

5.3.4.- La empresa tiene una capacidad de fábrica para 7.000 unidades. Ante el ofrecimiento de una compra adicional por parte de un hipermercado de 1.000 unidades a un precio de $ 15,oo, le convendría aceptar o no la alternativa?. Justifique su respuesta. Esta alternativa no genera gastos de administración y ventas (para las 1.000 unidades adicionales).

El Costo Variable Unitario actual es de $ 14,oo, el precio normal de venta es de $ 23,oo, y el Costo Fijo Unitario es de $ 3,oo.

Costos II

5.3.4.-

Precio Propuesto	**$ 15,oo**
Costo Variable Unitario	**$ 14,oo**
Margen de Contribución	**$ 1,oo**

Beneficio = $ 1,oo x 1.000 = $ 1.000,oo

Costos II

5.3.5.- Aunque la compañía Abocol tiene la capacidad para producir 16.000 unidades por mes, los planes corrientes indican una producción y ventas mensuales de solamente 10.000 unidades a $ 15,oo cada una. Los costos por unidad son como siguen:

Materiales Directos	$ 5,oo
Mano de Obra Directa	$ 3,oo
Costos Indirectos variables de Fabricación	$ 0.75
Costos indirectos fijos de fabricación	$ 1,50
Costos variables de ventas	$ 0,25
Gastos Fijos de administración	$ 1,oo

Costos II

5.3.5.-

Se Pide:

¿Debería la empresa aceptar una orden de compra especial por 4.000 unidades a $ 10,00 cada una?.

Costos II

5.3.5.-

Costo Variables unitario:

Materiales Directos	$ 5,oo
Mano de Obra Directa	$ 3,oo
Costos Ind. De Fción variables	$ 0,75
Costos Variables de Ventas	$ 0,25
Costo Variables Unitarios	$ 9,oo

Costos II

5.3.4.-

Precio Propuesto	**$ 10,oo**
Costo Variable Unitario	**$ 9,oo**
Margen de Contribución	**$ 1,oo**

Beneficio = $ 1,oo x 4.000 = $ 4.000,oo

Costos II

5.3.6.- Luís Herrera es propietario de un pequeño taller. El fabrica un producto estándar disponible en otros muchos negocios similares, y también productos por órdenes especiales. Su contador preparó el estado anual de resultados que se muestra a continuación:

Costos II

Detalle	Ventas con Ordenes	Ventas Estándares	Total
Ventas	**50.000,oo**	**25.000,oo**	**75.000,oo**
Material	10.000,oo	8.000,oo	18.000,oo
Mano de Obra	20.000,oo	9.000,oo	29.000,oo
Depreciación	6.300,oo	3.600,oo	9.900,oo
Energía	700,oo	400,oo	1.100,oo
Alquiler	6.000,oo	1.000,oo	7.000,oo
Calefacción	600,oo	100,oo	700,oo
Otros	400,oo	900,oo	1.300,oo
Total costos y gastos	**44.000,oo**	**23.000,oo**	**67.000,oo**
Resultado Final	**6.000,oo**	**2.000,oo**	**8.000,oo**

Costos II

Los cargos por depreciación son para las máquinas usadas en las respectivas líneas de producto. El cargo por energía está distribuido con estimado de energía consumida. El alquiler es para el espacio del edificio, el cual ha sido tomado en alquiler por diez años a $ 7.000,oo por año. El alquiler y la calefacción están distribuidos para las líneas de producto basados en el espacio ocupado. Todos los otros costos son corrientes y se identifican con la línea de producto que los ocasionan.

Costos II

Un cliente de ordenes especiales le ha preguntado al Sr. Herrera si pudiera fabricarle 5.000 unidades especiales. El Señor Herrera está trabajando a plena capacidad y tendría que abandonar algún otro negocio para tomar esa orden especial. Aunque él no puede incumplir las órdenes especiales en las cuales se ha comprometido, podría reducir la producción de su producto estándar en cerca de una mitad para un año mientras produce la orden especialmente requerida.

Costos II

El cliente está en condiciones de pagar $ 7,oo por cada parte. El costo del material sería cerca de $ 2,oo por unidad y la mano de obra seria de $ 3,60 por unidad. El señor Herrera tendrá que gastar $ 2.000,oo en un mecanismo especial el cual será descartado cuando termine el trabajo.

Costos II

5.3.6.1- Calcule y presente los siguientes costos relacionados a la orden especial de 5.000 unidades:

a) El costo incremental de la orden.
b) El costo total de la orden
c) Los costos de oportunidad de aceptar la orden
d) Los costos pasados relacionados con la orden.

Costos II

5.3.6.2.- ¿Debería el señor Herrera aceptar la orden especial?

Explique su respuesta.

Costos II

Solución:

a) El costo incremental de la orden se calcula como sigue:

Costos incurridos para cumplir la orden

Materiales	$ 10.000,oo	(5.000 un x $ 2,oo)
Mano de Obra	$ 18.000,oo	(5.000 un x $ 3,60)
Costos Ind. De F.	$ 2.000,oo	
Total	$ 30.000,oo	

Costos II

Solución:

Costos reducidos por los productos estándar:

Material	$ 4.000,oo
Mano de Obra	$ 4.500,oo
Otros	$ 450,oo
Total	$ 8.950,oo

Costos II

Solución:

Costos Incrementales totales:

Costo Incremental de la Orden	$ 30.000,oo
Menos:	
Costos reducidos productos estándar	$ 8.950,oo
Costos Incrementales Totales	$ 21.050,oo

Costos II

Solución:

La depreciación, el alquiler y la calefacción no se afectan por la orden, ya que son costos fijos comprometidos y continúan independientemente de la orden especial. La energía se podría aceptar, dependiendo de los requisitos particulares de las unidades especiales. Se presumen que aquí la misma cantidad de energía se utilizará en cada caso.

Costos II

Solución:

b) El costo de la orden es:

Costo incurrido para cumplir la orden	$ 30.000,oo
Depreciación	$ 1.800,oo
Energía	$ 200,oo
Alquiler	$ 500,oo
Calefacción	$ 50,oo
Total	$ 32.550,oo

Costos II

Solución:

b) El costo de Oportunidad de tomar la orden es el flujo neto de efectivo abandonado:

Venta del producto estándar	$ 12.500,oo
Menos:	
Materiales	$ 4.000,oo
Mano de Obra	$ 4.500,oo
Energía	$ 200,oo
Otros	$ 450,oo
Total	$ 9.150,oo
Costo de Oportunidad de la orden especial	$ 3.350,oo

Costos II

Solución:

Respuesta a sí es rentable para el señor Herrera aceptar la orden:

Nueva Venta	$ 35.000,oo
Menos:	
Ventas Normales	$ 12.500,oo
	$ 22.500,oo
Costos incrementales (1.a)	$ 21.050,oo
Diferencia en efectivo para las unidades especiales	$ 1.450,oo