

**Caso 04: Parte Práctica**

La empresa de lubricantes "V&B Lubricantes Especiales S.A." fabrica y vende varios aceites, entre ellos el famoso lubricante marino "SuperMarine XK14" y utiliza un sistema de costeo estándar por absorción.

La empresa ha decidido definir, para la fabricación de este producto, dos centros de costos a saber: Formulación (CPA) donde ingresan todos los insumos y fabrica el "SuperMarine XK14" y ENVASADO (CPB) donde ingresa el lubricante producido en el CPA y se envasa en tres presentaciones; tambores plásticos de 20 litros, bidones plásticos de 4 litros y envases plásticos de 1 litro. En el CPB trabajan dos personas, una perteneciente al CPB que atiende a la línea de envasado y la otra, perteneciente al Centro de Servicios de Logística, la que prepara los lotes de productos para su posterior distribución a los clientes.

Además, se sabe que la empresa cuenta con varios centros de servicios (entre los cuales se encuentra el CS de Logística), los cuales le prestan servicios a los dos centros anteriormente citados.

Se cuenta con los siguientes datos estándar:

| CPA                      | Unid. |           | Observaciones |
|--------------------------|-------|-----------|---------------|
| GGFF Propios             | \$    | 20,000.00 |               |
| GGFF Prorratedos         | \$    | 3,040.00  |               |
| GGFV Propios             | \$    | 60,000.00 |               |
| GGFV Prorratedos         | \$    | 16,800.00 |               |
| Costo a la salida de CPA | \$/lt | 10.30     |               |

| CPB                   | Unid    | 20 Lt  | 4 Lt      | 1 Lt   | Observaciones         |
|-----------------------|---------|--------|-----------|--------|-----------------------|
| Producción = Venta    | U       | 2,000  | 6,000     | 12,800 |                       |
| Precio de Venta       | \$/u    | 260.00 | 54.00     | 16.00  |                       |
| Comisiones por ventas | %       | 3.00   | 3.00      | 3.00   | Sobre precio de venta |
| Costo Envase          | \$/u    | 18.00  | 5.00      | 2.00   |                       |
| MOD Envasado          | lt/min. |        | 8.00      |        |                       |
| MOD                   | \$/HH   |        | 12.00     |        | Incluye A.P.          |
| GGFF Propios          | \$      |        | 10,000.00 |        |                       |
| GGFF Prorratedos      | \$      |        | 5,360.00  |        |                       |
| GGFV Propios          | \$      |        | 16,128.00 |        |                       |
| GGFV Prorratedos      | \$      |        | 8,832.00  |        |                       |

El proveedor de bidones y envases plásticos le comunica que se encuentra imposibilitado de entregarle la totalidad de envases plásticos de 1 y 4 litros debido a que debe realizar una parada no programada para mantenimiento de una de sus maquinarias y solo podrá entregarle 14.000 unidades (entre envases de 1 litro y bidones de 4litros).

Dado que la empresa no tiene posibilidades tener almacenamiento intermedio entre los CPA y CPB, se le solicitó al proveedor que presente una propuesta para no afectar la producción de la empresa.

El proveedor, como solución a este problema, propone entregarle el 50% de los envases de 1 litro y una cantidad de envases de 4 litros para que la cantidad total de litros envasados no se vea alterada.

Para que la empresa no sufra pérdida en su participación de mercado, la empresa no puede dejar de entregar ninguna de las presentaciones en las que se vende el lubricante marino "SuperMarine XK14"

**Se Pide:**

- 1 – [20] Determine el o los puntos de equilibrio de la familia de productos en función de la mezcla dada.
- 2 - [40] Determinar si es conveniente aceptar la propuesta del proveedor de bidones y envases plásticos.
- 3 – [20] En función del resultado del punto anterior;
  - a) Si no es conveniente, ¿cuál sería la propuesta mínima que podría ser aceptada?
  - b) Si es conveniente la propuesta, ¿qué otras decisiones podría tomar?