



Universidad de  
La Laguna

# Almudena SL

Toma de decisiones Direct Costing incremento de demandas. Interesante

© Jose Ignacio González Gómez

Revisado : Febrero 2002

Se dispone de la siguiente información correspondiente a la Empresa Almudena SL y referente a sus dos líneas de productos.

	Línea de Producto X	Línea de Producto Y
Unidades vendidas	10.000,0 uds	15.000,0 uds
Precio de venta unitario	150,00 um/uda	200,00 um/uda
Costes Variables Unitarios	100,00 um/uda	160,00 um/uda
Costes Fijos Propios	300.000,00 um	450.000,00 um
Costes Fijos Comunes	300.000,00 um	

**SE PIDE:**

- Calcular el estado de resultados de la empresa por el método Coste Variable o Direct Costing Perfeccionado. Calcular el punto muerto global y por producto.
- Suponiendo que la empresa está operando a plena capacidad cual de las siguientes alternativas será más rentable:
  - Alternativa 1: Aumentar la producción de X en 5.000 unidades a costa de reducir la de Y en 6.000 unidades.
  - Alternativa 2: Aumentar la producción de Y en 5.000 unidades a costa de reducir la de X en 4.000 unidades.
- La empresa Almudena SL puede comprar unos nuevos materiales para elaborar el producto Y, lo que haría aumentar los costes variables unitarios en 10 um/uda. Por otro lado al permitir obtener un artículo de mayor calidad, se podría incrementar la demanda en un 20% y el precio de venta en un 4%, todo ello a costa de reducir la producción y venta de X en 2.000 unidades.
  - Alternativa1: Adquirir los nuevos materiales.
  - Alternativa2: No adquirirlos y seguir en las mismas condiciones actuales.