

## **Cost Analysis**

### **Punto de Equilibrio**

### **Ejercicio en Clase**

La empresa Variedades administra un portal de ventas online de souvenirs tecnológicos, los cuales vende a US\$50.00 cada uno. El manufacturar, promocionar, facturar (vía electrónica) y enviar por courier a los clientes estos souvenirs, cuesta por unidad US\$35.00; durante el mes tiene costos fijos totales (luz, Internet, agua, alquileres, sueldos de administrativos) de US\$7,500. Durante el mes de mayo vendió 1,000 souvenirs con amplias expectativas de crecimiento.

Tomando en cuenta lo anterior, se le solicita lo siguiente:

- 1.- Calcule el punto de equilibrio.
- 2.- ¿Qué sucede si vende menos de 500 unidades?
- 3.- ¿Qué sucede si vende más de 500 unidades?

### **Llegó la competencia**

Como el negocio es tan bueno, la competencia no tardó en llegar al segmento donde la empresa operaba tranquilamente. En julio apareció otra empresa con una campaña muy agresiva y con un precio de souvenirs de US\$40.00 más el costo de envío (US\$5.00) y otras promociones. El impacto se sintió inmediatamente y las ventas bajaron a 750 unidades, es decir, 25% menos y más de un cliente le advirtió inclusive que los diseños de la competencia eran más innovadores. Se determinó que los ingresos en el mes se redujeron de US\$50,000 a US\$37,500 y si bien aún se opera por encima del punto de equilibrio y existen utilidades, estas se han reducido en un 50%.

**¿Qué se debe hacer?** Hay varias opciones, las cuales son:

- 1.- Equiparar precios con los de la competencia y con ello, se espera recuperar la clientela perdida, es decir, lograr nuevamente 1,000 productos vendidos al mes.
- 2.- Bajar costos sin sacrificar calidad (la calidad del producto y el tiempo de envío no pueden sacrificarse). Los costos fijos se pueden reducir hasta en un 15%. En esta opción se mantendría el precio de venta y se espera vender sólo 750 unidades.
- 3.- Diferenciar totalmente el producto de la competencia y seguir con el precio de US\$50 y evitar que las ventas por lo menos no caigan más. Si se utilizan productos reciclados, el costo unitario podría reducirse de US\$35.00 a US\$30.00.

Por favor, indique qué opción recomienda usted y porqué, tome en cuenta que debe dejar sus cálculos efectuados para cada opción.

# Ejercicio En Clase

David Corzo & Jean Pierre Mejicanos

20190432

20190435

10

1.1)  $\frac{\sum \text{Costos}}{\text{Utilidad Marginal}} = \frac{7,500}{50-35} = \frac{500 \text{ unds.}}{1} \Rightarrow 500 \times 50 = 25,000 q$

1.2) Hay pérdidas

1.3) Hay ganancia

2.1)

Estado de resultados en \$

	①	②	③
Ventas	45,000	37,500	37,500
Costos & gastos var.	35,000	26,250	22,500
Utilidad Marginal	10,000	11,250	15,000
Costos fijos	7,500	6,375	7,500
Utilidad en operación	2,500	4,875	7,500
ISR 25%	625	1,218.75	1,875
Utilidad neta	1,875	3,656.25	5,625

∴ La tercera opción brinda más utilidad y es la que recomendamos