

PRÁCTICA TEMA 5: EL MARKETING EN LA EMPRESA

1. SOFTWARESA, estima que el coste variable y los costes fijos de elaboración y publicación de un software de seguimiento de rutas incorporable a GPS y PDA son los siguientes:

Coste variable unitario, 1.000 €

Costes fijos, 50.000 €

Programas vendidos 5.000.

- a) Calcular el precio al que debería venderse el paquete de software a los distribuidores de productos informáticos si se tiene un objetivo de un margen de beneficio del 25% sobre el coste.
- b) Calcular el precio de venta si el objetivo fuese obtener un margen de beneficio del 50% sobre el precio de venta.
- c) Calcular el precio a fijar si se deseara obtener unos beneficios de 3.000.000 €. Para ello considere que se venderán la totalidad de programas editados.

2. Tras realizar un estudio de mercado la empresa @VIS@, considera que para un precio de venta unitario de 48 € la demanda de su producto será de 50.000 unidades, pero si se reduce el precio hasta 40 €, la demanda crecería hasta 70.000 unidades. También se conoce el coste fijo en que incurren los productos fabricados, 96.000 €, y el coste variable unitario, 32 €, siendo la capacidad instalada de 92.000 unidades. Con los datos anteriores, determinar con que precio de venta obtendría el mayor beneficio: 53 € o 41 €. El precio que practica en la actualidad es de 48 €.

3. La empresa D fabrica un producto incurriendo en un coste fijo de 40.000.000 um. y en un coste variable unitario de 6.000 um. Actualmente, el mercado demanda 25.000 unidades, al precio de 10.000 um. La dirección está pensando en la posibilidad de bajar el precio a 9.000 um., con el objeto de incrementar la demanda. ¿Es aconsejable tal medida? ¿Cuál es la rentabilidad obtenida antes y después de la variación de precios? Se conoce que la $E = -3$, la capacidad productiva es de 35.000 unidades y el capital social es de 200.000.000 um.

4. La empresa ROGAGA desea conocer el precio de venta de su producto estrella, de tal forma que su comercialización le permita obtener una rentabilidad del 20% sobre el capital desembolsado (30.000.000 €). Los datos disponibles para dicho cálculo son: coste fijo, 8.000.000 € y coste variable medio, 400 €, para un volumen de producción de 50.000 unidades (que coincide con la máxima capacidad productiva de la empresa). Suponiendo unos nuevos precios unitarios (544 € y 748 €) determine, en cada caso, si se cumple el objetivo propuesto. Para dicho cálculo el director comercial de ROGAGA le ha facilitado los siguientes datos adicionales: para la demanda actual (50.000 unidades) y precio el valor que haya obtenido anteriormente, la $E = -2$. ¿Le indicaría que cambiase la decisión tomada si se

plantease como objetivo obtener una rentabilidad del 20% pero sobre los costes totales?

5. La demanda del producto que comercializa la empresa TÉCNICOS, cuyo capital social asciende a 200.000.000 €, se ajusta a la siguiente ecuación $Q = 12.000 - (1/3) P$. Respecto a la producción, se conoce que el coste total es $CT = 3.000.000 + (1/4) Q^2 + 100Q$ y la capacidad instalada de 9.000 unidades. Teniendo en cuenta los datos anteriores, calcular:

- a) El precio con el que puede obtener una rentabilidad del 30% sobre dicho capital.
- b) ¿Cuál es el máximo beneficio que puede obtener la empresa y el precio asociado al mismo?