



Universidad
del Valle de México

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

ESTRATEGIAS DE PRECIO

ACTIVIDA 1 ANALISIS DEL CASO

- **Susana Olivia Sánchez Avila**

PROFESOR
JONATHAN CASTILLO

21 DE mARZO DE 2023

La empresa Servicios tecnológicos de México, derivado de la nueva normalidad del COVID 19, ha desarrollado una nueva tablet muy económica para apoyar la educación a distancia.

- Los costos fijos de línea de producción de esta nueva tablet son de \$108,523.00 (Ciento ocho mil quinientos veintitrés pesos 00/100 m.n.) mensuales.
- Los costos variables de cada tableta, considerando todos los elementos de fabricación son de \$325.87 (Trescientos veinticinco pesos 87/100 m.n.).

Dado que es un proyecto que busca apoyar a la sociedad, la mesa directiva ha establecido que pueden manejar una utilidad de tan solo 22% siempre y cuando la producción mínima sea de 15000 unidades por mes.

2. De acuerdo con lo anterior, determina el costo unitario, el precio de venta y el volumen de equilibrio que la empresa está buscando para este noble proyecto utilizando las siguientes fórmulas:

Formulas

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Costo variable} + \text{Unidades que se esperan vender}}$$

$$\text{Precio de venta o Sobre precio} = \frac{\text{Costos Unitarios}}{(1 - \text{Rendimiento o Deseado sobre la ventas})}$$

$$\text{Volumen de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio} - \text{Costos Variables}}$$

Costo unitario (CU)	Precio de Venta (PV)	Volumen de Equilibrio (VE)
$C_u = \frac{108\,523}{325.87 + 15000}$	$P_v = \frac{333.1}{1 - 22\%}$	$VE = \frac{108523}{427.05 - 325.87}$
$C_u = 325.87 + 7.23$	$P_v = \frac{333.1}{0.78}$	$VE = \frac{108523}{101.18}$
$C_u = 333.1$	$P_v = 427.05$	$VE = 1072.57$
Margen : 101.8	Rendimiento = $101.18 (15,000 - 1,072.57) = 1,409,177.36$	

Los costos fijos y los costos variables son los gastos que tendrá la empresa al crear o fabricar un producto los cuales serán necesarios para el funcionamiento del mismo, estos se modificaran dependiendo el volumen de producción.

Los costos fijos se consideran los suministros para la operación como las rentas de locales, impuestos , los gastos de operación y la mano de obra, estos normalmente no sufren cambios a menos que se incremente el volumen,

Los costos variables serian la materia prima, gastos de traslados o envíos, comisiones de agentes de ventas, en estos si existirán modificaciones dependiendo el volumen y cantidad de producto fabricado.

El rendimiento consiste en el calculo de piezas que se tendrán que vender para cubrir los costos totales, también es de suma importancia ya que nos ayudara a determinar el precio de venta del producto.

- ¿Qué ventajas implica el resultado obtenido del punto de equilibrio?

Con La información obtenida podemos ver claramente que se tiene una ganancia muy favorable ya que es superior al precio de venta, por lo cual es muy buena utilidad .

- ¿Qué otras variables externas a la empresa pueden afectar al precio?

La tasa de interés

El cambio de moneda

La inflación

Rreferencias

- Fisher, L. y Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. 4ª edición. Mc Graw Hill [Versión electrónica] Recuperado de <https://uvm-etext.onthehub.com/WebStore/OfferingDetails.aspx?o=6f2e270c-b836-e911-8111-000d3af41938>
- Santesmases, M., Valderrey, F. y Sánchez, A. (2014). Fundamentos de mercadotecnia [Versión electrónica]. Recuperado de <https://elibro.net/es/lc/uvm/titulos/39413>
- Aguilar, A. (2020). *Estrategias de fijación de precios marketing | De los productos y servicios* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=xprgPe2GpUI>