

EJEMPLO 2: Precio

5 El Precio.

La empresa IDE@ fabrica un novedoso periférico que permite enviar "aromas" a otro periférico similar instalado en otra terminal. Los costes fijos que soporta la fabricación del citado producto son de 25.000 € y tiene un coste variable unitario de 60 €. Las previsiones de ventas se estiman en 100.000 unidades para el primer año, a un precio de 80 €. El director de marketing ha propuesto disminuir el precio a 70 €, con el objeto de incrementar la demanda. ¿Es viable tal medida? ¿Que rentabilidad obtendría antes y después de modificar los precios? Otros datos: elasticidad $E = -3$; capacidad productiva 15.000 unidades al mes; capital social 1.200.000 €.

1 CONCEPTOS PREVIOS FUNDAMENTALES

SOLUCIÓN:

$C_F = 25.000 \text{ €}$

$C_{VME} = 60 \text{ €}$

$Q_1 = 100.000 \text{ u}, P = 80 \text{ €}$

$\varepsilon = -3$, capacidad = 15.000 u/mes = 180.000 u/año

Primero vamos a ver qué sucede si disminuimos el precio a 70 €

$$-3 = \frac{\frac{Q' - 100.000}{100.000}}{\frac{70 - 80}{80}} \rightarrow Q' = 137.500 \text{ u} < \text{capacidad}$$

Efectivamente aumenta la demanda y además pueden fabricarlos, por lo que técnicamente es viable. Veamos que sucede con la rentabilidad.

$r = B/C_{\text{social}}$

Antes de efectuar la medida: $r = \frac{80 \cdot 100.000 - 25.000 - 60 \cdot 100.000}{1.200.000} = 1,6458 \rightarrow 164,5\%$

Y después $\frac{70 \cdot 137.500 - 25.000 - 60 \cdot 137.500}{1.200.000} = 1,125 \rightarrow 112,5\%$