

2 MODELO DETERMINÍSTICO DE PRECIOS --->

☀ PRECIO : Valor de Venta del Producto; Es tal vez el Elemento más Importante de la Estrategia Comercial en la Determinación de la Rentabilidad del Proyecto, Ya que él será en que Defina en último término el Nivel de los Ingresos.

La Forma más Simple de Calcular un Precio, es ADICIONANDO un PORCENTAJE (%), a los Costos Unitarios Totales; Para ello se Calcula un Margen sobre el Costo Unitario, ($h\%$) o sobre el Precio Unitario ($j\%$), :

- 1) Adicionando un Porcentaje sobre el Costo Unitario → Conocido un Costo Unitario

$$Pv = Cu + Cu \cdot (h)$$

$$Pv = Cu \cdot (1 + h)$$

- 2) Adicionando un Porcentaje sobre el Precio Unitario → Conocido un Precio de Venta Unitario (El del Mercado)

$$Pv = (j) \cdot Pv + Cu$$

$$Pv = \frac{Cu}{(1 - j)}$$

El Uso más común que se le da cuando conocemos el Precio de Venta de Mercado, es para DEDUCIR los Costos Unitarios, por que se Supone que la Estructura de Costos de la Competencia deben ser Similares a los Nuestrs.

$$Cu = \frac{Pv}{(1 + j)}$$

- 3) Mediante la Función Típica de Demanda : ---> Parte de los Supuestos, de que la Empresa Conoce las Funciones de la DEMANDA y COSTOS de su Producto; La Función de Demanda especifica la Relación entre la Cantidad de Producto Demandada en un Periodo, y Todas las Variables que Determinan esa Demanda :

$$1 \quad Q = \pm a_1 P \pm a_2 \Delta Y + a_3 Pb + a_4 Pu$$

Estos Valores deben Determinarse del Estudio de Mercados y Datos de la Empresa

$$Q = \pm a_1 P \pm a_2 \Delta Y + a_3 Pb + a_4 Pu$$

$$Q = -250 P + 5 (25) + 0,01 (10'000) + 0,05 (500)$$

$$Q = -250 P + (125 + 100 + 25)$$

$$Q = 40.000 - 250 P$$

$$2 \quad C_T = C_v \cdot Q + C_F$$

$$C_T = 12,50 \cdot Q + 375.000$$

a_1 → Por cada Peso \$ 1,00 de Incremento en el Precio, la Demanda Bajaría en (a_1).

a_2 → Por cada Aumento de \$1,00 en el Ingreso Per cápita, la Demanda Aumentaría en (a_2)

a_3 → Por cada (X) número de Personas de Incremento en la Población, la Demanda Aumentaría en (a_3)

a_4 → Por cada (Y) Pesos Invertidos en Publicidad, la Demanda Aumentaría en (a_4)

Adicionalmente, tenemos las siguientes Ecuaciones de Ingreso Total y de Utilidades

$$\boxed{4} \left\{ \begin{array}{l} Y_T = Q \times P \boxed{3} \\ U = Y_T - C_T \end{array} \right.$$

Partimos precisamente de esta última Ecuación :

$$U = Y_T - C_T$$

$$U = P \cdot Q - C_T$$

$$U = P \cdot Q - (12,50 \cdot Q + 375.000)$$

$$U = P \cdot (40.000 - 250 P) - 12,50 \cdot (40.000 - 250 P) - 375.000$$

$$U = 40.000 P - 250 P^2 - 500.000 + 3.125 P - 375.000$$

$$U = - 875.000 + 43.125 P - 250 P^2$$

$$\delta U / \delta P = 43.125 - 500 P = " 0 "$$

$$43.125 = 500 P$$

$$\underline{P = 86,25} \quad \text{Este seria el Precio Optimo}$$