

COSTE DE "PROCUREMENT" VS. ESTIMACION DE VALOR AÑADIDO

Subsistema	Lentes	Micro-mec	Driver	DSP	Varios	Receptor	OE Int. assembly	Soft. DSP	Mec. Exterior
Marca	Melles Griot	Oriel	hp	Texas Inst.	Varios	Fujitsu	Valley Rsch.	Outsourcer	Tall. Vallés
Tipología	(componente)	(componente)	(componente)	(componente)	(componente)	(componente)	(proyecto)	(proyecto)	(proyecto)
Fabricar/Comprar (F/C)	1	1	1	1	1		1	2	2
							1	3	2
OPCION COMPRAR							3	2	2
1) Coste Aprovisionamiento							3	3	2
Coste unit	300	900	200	1200	600		100		

2) Coste Outsourcing

Coste Proyecto (FIJO primera unidad/año)							30000	12000	9000
Coste unit (siguientes unidades)							600	200	600

OPCION FABRICAR**3) Coste Fabricación**

Coste VAR IND unit (v1)							500	1000	225	600
Coste FIJO (incremento estructura)							60000	60000	15000	90000

(Cuestión 1) CALCULO del MARGEN DE COBERTURA UNITARIO por ESCENARIOS**PyG ANALITICA**

	Escenario TIPO	A	B	C	D		
Cantidad vendida (qv)		10	50	10	40	uds	(user entry)
PVP unitario (p)		6,000	9,000	12,000	15,000	EUR/u	(user entry)
Coste VAR IND unit (v1)		4,700	5,125	5,100	5,525	EUR/u	
Coste VAR CIAL unit (v2)		50	100	100	500	EUR/u	(user entry)
MG Cobertura Unit (MCu)		1,250	3,775	6,800	8,975	EUR/u	= MCu

(Cuestión 2) CALCULO DEL RESULTADO NETO DESPUES DE IMPUESTOS**PyG ANALITICA**

	A	B	C	D	A	B	C	D	
Ventas Netas (VN)	60,000	450,000	120,000	600,000	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	=VN
-Coste VAR IND ventas	47,000	256,250	51,000	221,000	78.3%	56.9%	42.5%	36.8%	
Margen Cobertura IND	13,000	193,750	69,000	379,000	21.7%	43.1%	57.5%	63.2%	
-Coste VAR CIAL	500	5,000	1,000	20,000	0.8%	1.1%	0.8%	3.3%	
Margen Cobert. Cial (MC)	12,500	188,750	68,000	359,000	20.8%	41.9%	56.7%	59.8%	= MC%
-Coste Fijo INDUSTRIAL	51,000	84,000	111,000	144,000	85.0%	18.7%	92.5%	24.0%	
-Coste Fijo CIAL/ADMIN	60,000	60,000	60,000	60,000	100.0%	13.3%	50.0%	10.0%	(user entry)
-Subtotal Costes Fijos	111,000	144,000	171,000	204,000	185.0%	32.0%	142.5%	34.0%	= CF
Resultado Analítico (BAI)	-98,500	44,750	-103,000	155,000	-164.2%	9.9%	-85.8%	25.8%	
Impuestos	0	15,663	0	54,250	0.0%	3.5%	0.0%	9.0%	(1)
BDI (Forecasted net income)	-98,500	29,088	-103,000	100,750	-164.2%	6.5%	-85.8%	16.8%	

Descripción de escenarios

	Receptor	OE Int. assembly	Soft. DSP	Mec. Exterior
A	1	2	2	2
B	1	3	3	2
C	3	2	2	2
D	3	3	3	2

(1) 35% sobre el beneficio

En azul (entradas numéricas de usuario), resto celdas PROTEGIDAS

(Cuestión 3) BREAK-EVEN UNITS Y VENTA NETA DE EQUILIBRIO

	A	B	C	D
Pto muerto ($q^* = CF/Mcu$)	89	38	25	23 uds
Ventas pto muerto	532,800	343,311	301,765	340,947 EUR

(Cuestión 4) VENTAS NETAS PARA CONSEGUIR UN B° OBJETIVO

$q_{B^0} = (CF+B^0)/MCu =$	129	51	33	28	uds	
Venta_B° = $(CF+B^0)/(MC/VN) =$	772,800	462,517	390,000	424,513	EUR	(MC/VN = MC%)
Beneficio (BAI) Goal =				50,000	EUR	(BAI = Beneficio Antes de Impuestos)

	W	HC	LB	TOTAL	
Cantidad vendida (qv)	50.000	50.000	100.000	200.000	uds
PVP unitario (p)	28	36	48		\$/u
Coste VAR IND unit (v1)	13	12	25		\$/u
Coste VAR CIAL unit (v2)	5	4	6		\$/u
MG Cobertura Unit (MCu)	10,0	20,0	17,0		\$/u = MCu

(Cuestión 1) CALCULO DEL RESULTADO NETO DESPUES DE IMPUESTOS**PyG ANALITICA**

	W	HC	LB	TOTAL	
Ventas Netas	1.400.000	1.800.000	4.800.000	8.000.000	100,0% =VN
-Coste VAR IND ventas	650.000	600.000	2.500.000	3.750.000	46,9%
Margen Cobertura IND	750.000	1.200.000	2.300.000	4.250.000	53,1%
-Coste VAR CIAL	250.000	200.000	600.000	1.050.000	13,1%
Margen Cobert. Cial (MC)	500.000	1.000.000	1.700.000	3.200.000	40,0% = MC%
-Coste Fijo INDUSTRIAL				2.000.000	25,0%
-Coste Fijo CIAL/ADMON				600.000	7,5%
-Subtotal Costes Fijos				2.600.000	32,5% = CF
Resultado Analítico				600.000	7,5%
Impuestos				240.000 (1)	
BDI (Forecasted net income)				360.000	

(1) 40% sobre el beneficio

(Cuestión 2) BREAK-EVEN UNITS Y VENTA NETA DE EQUILIBRIOEl pto muerto se alcanza bajo la restricción ' $10 \cdot q_1 + 20 \cdot q_2 + 17 \cdot q_3 = 2600000$ '

Si las cantidades relativas de productos vendidos se mantiene, una posible sol. de pto. muerto es:

	W	HC	LB	TOTAL
Q vendida relativa (qvr)	25%	25%	50%	100%
Pto muerto ($q^* = CF/Mcu$)	40.625	40.625	81.250	162.500 uds (2)
Ventas pto muerto	1.137.500	1.462.500	3.900.000	6.500.000 \$

(2) $q^* = CF / (MC1u \cdot 0.25 + MC2u \cdot 0.25 + MC3u \cdot 0.50)$; $q(W) = 0.25q^*$, $q(HC) = 0.25q^*$, $q(LB) = 0.50q^*$ **(Cuestión 3) VENTAS NETAS PARA CONSEGUIR UN Bº OBJETIVO**

Venta* = $q \cdot p = CF / (MC/VN) = 6.500.000 \$$
 Venta_Beneficio = $(CF + B^\circ) / (MC/VN) = 7.625.000 \$$ (3)

(3) Beneficio = \$450000

(Cuestión 4) NUEVA PREVISION SOBRE CUESTION 2**Previsión de ventas y costes**

	W	HC	LB	TOTAL	
Q vendida (qv)	50.000	50.000	150.000	250.000	uds
Q vendida relativa (qvr)	20%	20%	60%	100%	
PVP unitario (p)	28	36	48		\$/u
Coste VAR IND unit (v1)	13	13	30		\$/u
Coste VAR CIAL unit (v2)	5	4	6		\$/u
MG Cobertura Unit (MCu)	10,0	19,0	12,0	\$/u	= MCu

El pto muerto se alcanza bajo la restricción ' $10 \cdot q_1 + 19 \cdot q_2 + 12 \cdot q_3 = CF = 2600000$ '

Si las cantidades relativas de productos vendidos se mantiene, una posible sol. de pto. muerto es:

	W	HC	LB	TOTAL	
Pto muerto ($q^* = CF/Mcu$)	40.000	40.000	120.000	200.000	uds (4)
Ventas pto muerto	1.120.000	1.440.000	5.760.000	8.320.000	\$

(4) $q^* = CF / (MC1u \cdot qvr1 + MC2u \cdot qvr2 + MC3u \cdot qvr3)$; $q(W) = qvr1 \times q^*$, $q(HC) = qvr2 \times q^*$, $q(LB) = qvr3 \times q^*$