

FIGURA 6

Lo que se produce en la fase "B" es una guerra por ganar cuota de mercado —por crecer— ¿Es el Líder, que introdujo el producto, el que necesariamente tiene que ganar esa guerra? La respuesta es no. Muchas veces no es la empresa introductora la que emerge dominante en la fase "C". Se han podido introducir en el mercado competidores muy agresivos que han ganado cuota de mercado más rápidamente que la empresa Líder y que son los que llegan triunfantes a la fase "C".

En la política de precios de la figura 7 el precio tiende a descender desde un principio paralelamente al costo, tratando así de evitar la entrada de competencia.

¿Qué política de precios es mejor? ¿La de la figura 6 o la de la figura 7? No se puede responder a esta pregunta en términos absolutos. Va a depender del objetivo que se persiga, pero sí conviene tener muy claro cuál es ese objetivo. Si el objetivo es recuperar rápidamente los costos de investigación, desarrollo y lanzamiento del producto, la política de la figura 6 es la adecuada. Si, por el contrario, el objetivo es llegar a la etapa de madurez con una cuota de mercado dominante, la política de la figura 7 es más apropiada. Piénsese que en un mercado en madurez que crece muy lentamente o que no crece, las posiciones establecidas —las cuotas de mercado— son difícilmente modificables. Solo es posible aumentar la propia cuota a base de reducir la de los competidores, que, lógicamente, reaccionarán con medidas defensivas, llegando al extremo de fijar un precio inferior al costo, antes de cerrar la empresa. Por otra parte, en un mercado que crece rápidamente es posible ganar cuota de mercado adueñándose de prácticamente todo ese crecimiento, pero dejando que los competidores sigan creciendo a un ritmo parecido al que lo venían haciendo antes.

Como conclusión se puede decir que un precio de introducción alto es un arma competitiva peligrosa. El margen atrae empresas competidoras que pueden crecer más rápidamente y llegar a alcanzar costos menores.

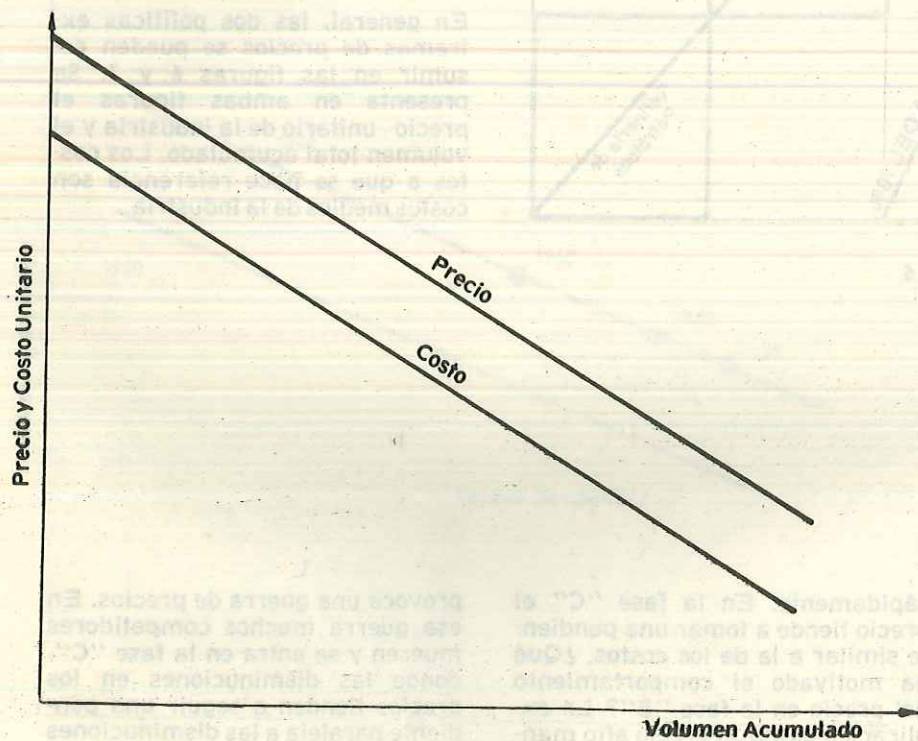


FIGURA 7

## APLICACIONES INFORMATICAS PARA SU EMPRESA:

### EL MANEJO DE LOS CLIENTES

Por: GLORIA JAZMINA CABALLERO

Supóngase que los socios de la compañía deciden otorgar crédito a ciertos clientes de su artículo "X" para el efecto establecen las siguientes especificaciones para un programa que prepara las facturas de sus clientes.

• Los datos de entrada que deberán procesarse son el nombre del cliente, la cantidad comprada del artículo X y el precio unitario de este artículo.

• Debe calcularse la cantidad neta adeudada por el cliente.

• La salida impresa debe ser una factura que proporcione el nombre del cliente y su deuda neta. El siguiente diagrama de flujo satisface estas especificaciones y muestra un procedimiento simple de entrada/ proceso/ salida.

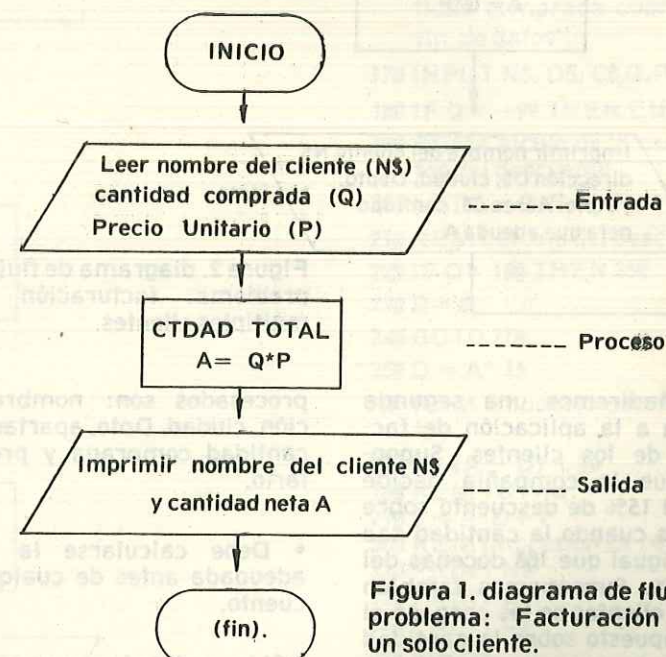


Figura 1. diagrama de flujo para el problema: Facturación sencilla, un solo cliente.

Para ampliar el programa dibujado en la Figura 1, Los socios prepararon las siguientes especificaciones revisadas:

• Los datos de entrada para procesar son: nombre, dirección, departamento, ciudad, apartado aéreo (si tiene), cantidad comprada del artículo "X" y su precio unitario.

• La cantidad neta adeudada por el cliente debe calcularse.

• La salida impresa debe ser una factura para cada cliente, que proporcione el nombre del cliente, su dirección, ciudad, dpto., apartado aéreo y cantidad neta que

debe.

• El programa debe ser capaz de procesar facturas para cualquier número de clientes.

El diagrama de flujo mostrado en la figura 2 satisface estos requere-

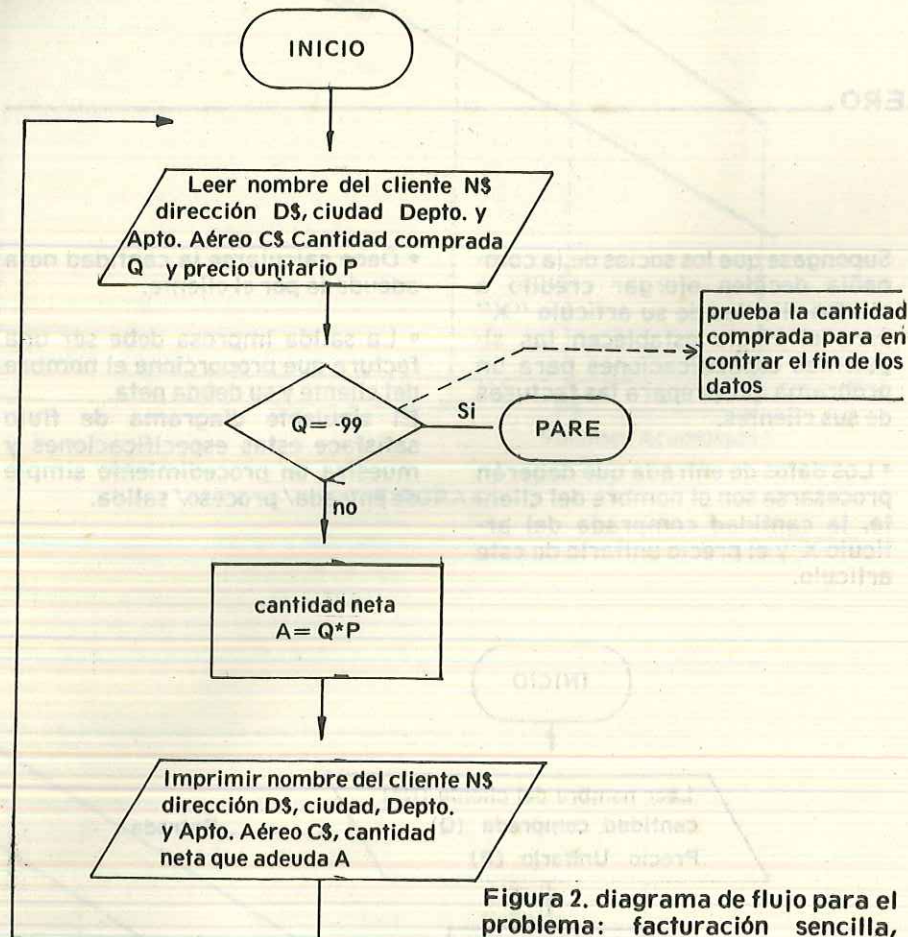


Figura 2. diagrama de flujo para el problema: facturación sencilla, múltiples clientes.

Ahora añadiremos una segunda operación a la aplicación de facturación de los clientes. Supongamos que la compañía decide ofrecer el 15% de descuento sobre las ventas cuando la cantidad sea mayor o igual que 100 docenas del artículo X. Supongamos también que a los clientes se les cargará el 6% de impuesto sobre la cantidad adeudada después que se deduzca el descuento.

Para esta modificación se establecen las siguientes especificaciones del programa:

• Los datos de entrada que serán

procesados son: nombre, dirección, ciudad, Dpto, apartado aéreo, cantidad comprada y precio unitario.

• Debe calcularse la cantidad adeudada antes de cualquier descuento.

• Si la cantidad comprada es  $\geq 100$  (docenas del artículo X), otórguese el 15% de descuento sobre la cantidad debida. De otra forma la cantidad descontada deberá ser 0.

• Debe calcularse el 6% de impuesto sobre las ventas a la cantidad

rimientos. Las operaciones de E/S y el cálculo de la cantidad neta son semejantes a los vistos en la figura 1. Pero este programa es mucho más flexible. Puede seguir una interacción controlada, por la cantidad  $Q = -99$ .

El programa BASIC para el problema de la Figura 2. es:

```

10 REM Programa simple de facturación diseñado para procesar
20 REM Facturas de múltiples clientes.
30 REM Nombre de las variables utilizadas.
40 REM N$ nombre
50 REM D$ Dirección
60 REM C$ Ciudad, Dpto. y Apto. Aéreo.
70 REM Q Cantidad comprada
80 REM P Precio unitario
90 REM A Neto a pagar
100 REM Entrada de datos
110 PRINT "Entre el nombre, dirección, cantidad y precio"
120 PRINT "DAR -99 en la cantidad comprada cuando sea el fin de datos"
130 INPUT N$,D$,C$,Q,P
140 IF Q = -99 THEN STOP
150 REM cálculo de la cantidad adeudada
160 LET A = Q * P
170 REM Impresión de resultados
180 PRINT
190 PRINT N$
200 PRINT D$
210 PRINT C$
220 PRINT TAB (5) "NETO=" ; A
230 GOTO 110
240 END

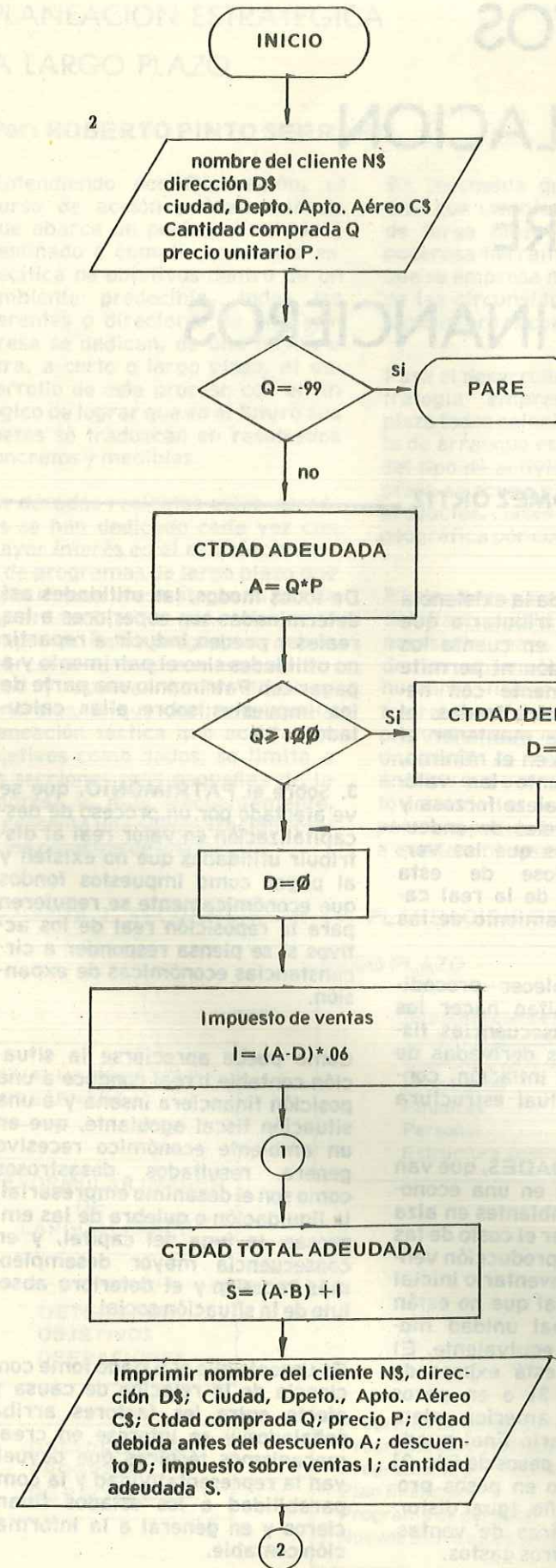
```

que se adeuda después de aplicado el descuento.

• El impuesto debe agregarse a la cantidad que se adeuda después que el descuento sea restado para obtener la cantidad total debida.

• Por cada cliente debe imprimirse una factura que proporcione: su nombre, ciudad, Dpto, Apto Aéreo, cantidad comprada y su precio unitario, cantidad que debe antes del descuento, cantidad a descontar, impuesto sobre las ventas y la cantidad total que debe.

• El programa será capaz de



procesar facturas para cualquier número de clientes. El diagrama de flujo de este programa es:

El correspondiente programa en BASIC sería:

```

10 REM Programa simple de facturación con descuento
20 REM Diseñado para procesar facturas de múltiples.
30 REM Clientes.
40 REM Nombre de las variables utilizadas
50 REM N$ nombre
60 REM D$ dirección.
70 REM C$ Ciudad, Depto. y Apto. Aéreo
80 REM Q Cantidad comprada
90 REM Precio Unitario P.
100 REM Cantidad antes del descuento A.
110 REM D descuento
120 REM I Impuesto sobre las ventas
130 REM S Total
140 REM Entrada de datos
150 PRINT "Entre el nombre, dirección, cantidad y precio"
160 PRINT "Dar -99 en la cantidad comprada cuando sea el fin de datos"
170 INPUT N$, D$, C$, Q, P
180 IF Q = -99 THEN END
190 REM Cálculo de la cantidad antes del descuento
200 LET A = Q * P
210 REM Cálculo del descuento
220 IF Q >= 100 THEN 250
230 D = 0
240 GOTO 270
250 D = A * .15
260 REM Impuesto sobre las ventas
270 I = (A - D) * .06
280 REM TOTAL:
290 S = A - D + I
300 REM Impresión de resultados
310 PRINT N$
320 PRINT D$
330 PRINT C$
340 PRINT
350 PRINT "CANTIDAD = "; Q ; " Precio = "; P
360 PRINT "DEUDA = "; A ; " Descuento = "; D ; " Impuesto = "; I
370 PRINT "TOTAL"; S
380 GOTO 150
390 END

```