

Economía y Finanzas para la Toma de Decisiones

Caso práctico – Unidad 2

Este caso ha sido diseñado para fines didácticos y como base de discusión para los programas de maestría de la Universidad ICEMéxico.

Elaborado por: PhD. Lesly Herrera¹

Prohibida su reproducción sin autorización escrita del autor.

CASO PRÁCTICO

Consultora “Innovativa Digital”



“Innovativa Digital” es una empresa mexicana dedicada al desarrollo de estrategias de marketing digital, automatización y capacitación en línea para pequeñas y medianas empresas.

¹ <https://www.instagram.com/datosconimpacto>
<https://www.facebook.com/lesly.k.herrerar/>

La consultora planea lanzar un nuevo programa intensivo de **“Estrategia digital y análisis de datos para Negocios Digitales”**, enfocado en emprendedores que desean tomar decisiones basadas en datos.

Para evaluar la viabilidad del lanzamiento, la dirección general ha solicitado un **análisis financiero detallado**, considerando los diferentes tipos de costos asociados al proyecto.

Conceptos de costos identificados

A continuación se enlistan los conceptos de costos que **se relacionan directamente** con la apertura del nuevo curso, así como aquellos que la empresa **mantiene independientemente** de abrirlo o no.

Concepto	Tipo de costo	Naturaleza	Descripción
Almacenamiento en la nube extra			Espacio adicional contratado según la cantidad de alumnos o volumen de materiales generados.
Comisión de pasarela de pago (Stripe y PayPal)			Promedio comisión por cada transacción
Consumo de internet adicional			Incremento en el gasto de internet derivado del uso intensivo de plataformas digitales durante el curso.
Contador externo y asesoría fiscal mensual			Servicios contables y fiscales de la consultora.
Correos masivos Mailchimp			Costo del envío automatizado de correos masivos y campañas a los participantes del curso.
Electricidad adicional			Aumento del consumo eléctrico por uso extendido de equipos tecnológicos.
Gastos de suscripción a herramientas de diseño y edición (Canva Pro, Adobe)			Herramientas de diseño para materiales visuales y promocionales.
Honorarios de los tutores por sesión en vivo			Pago acordado por horas o sesiones; no depende del número de alumnos inscritos.
Hosting y mantenimiento del sitio web			Costos de dominio, servidor y actualizaciones técnicas.
Licencia de analítica avanzada (Power BI Pro, ChatGPT Plus)			Herramientas de análisis utilizadas por los instructores.
Licencia de software educativo para aulas virtuales (por curso abierto)			Plataforma de enseñanza necesaria para impartir el curso.
Licencias anuales de CRM (Kommo)			Sistema de gestión de clientes y ventas.
Materiales digitales (manuales, dashboards, plantillas descargables)			Se generan o distribuyen en función del número de participantes.

Producción de video promocional (única vez)			Material audiovisual para el lanzamiento del curso.
Publicidad digital de la consultora (Ads)			Campañas de posicionamiento de marca para atraer potenciales alumnos a la consultora.
Publicidad en Meta Ads y Google Ads (por registro generado)			Se paga por cada registro o alumno obtenido a través de campañas digitales.
Regalos digitales (e-books y plantillas premium para alumnos)			Material adicional ofrecido como incentivo por alumno.
Renta del espacio de coworking			Gastos de espacio físico para el equipo administrativo.
Servicios de almacenamiento en la nube (Google Drive, Notion)			Espacio para almacenar archivos, bases de datos y material del curso.
Servicios de internet, luz y telefonía fija			Gastos generales de servicios de oficina.
Soporte técnico adicional (aumenta según número de alumnos)			Costo de atención técnica proporcional al número de inscritos.
Sueldo del asistente administrativo			Personal de apoyo que gestiona tareas operativas.

Se solicita:

1. **Clasifica** los costos anteriores en **fijos y variables**, y posteriormente en **directos e indirectos**.
2. Con base en la base de datos de Excel (que se desarrollará en clase), realiza:
 - a. El **Estado de Resultados del curso**.
 - b. El **Estado de Resultados de la Consultora**.
 - c. El **Análisis del Punto de Equilibrio**.
3. Considera que las ventas proyectadas del nuevo curso aumentarán un **20 % el próximo año**, y que los **costos fijos** se incrementarán **5 %** debido a inflación.

Con esta información:

- a. Elabora el **presupuesto anual** de la consultora.
- b. Calcula el **indicador de cobertura del punto de equilibrio**.