

Macarena había logrado juntar información contable que consideraba útil pero se preguntaba cuál podría ser el mejor uso que podría darle. Esa información se resume en el Anexo 1.

Diego insistía en la necesidad de conocer el número de pantalones que sería necesario producir y vender cada mes para evitar tener pérdidas en la empresa. El entendía que a esa cifra se le llamaba "volumen de equilibrio" sin embargo, no sabía como calcularla.

Macarena en cambio, no se preocupaba tanto por el volumen de equilibrio:

"esa cifra no es tan relevante ahora" -decía- "ya que los informes contables sugieren que estamos haciendo utilidades, lo que quisiera es poder tener una idea rápida y confiable de que monto de utilidades podemos esperar con un determinado volumen de ventas." "con los 1,283 pantalones que estamos vendiendo este mes, por ejemplo

PREGUNTA 1: Muestre lo que usted haría para dar una respuesta útil y satisfactoria a las preguntas e inquietudes de Diego y Macarena. Realice su análisis numérico y sus cálculos y esté listo a presentarlos en clase.

Darío Zurubí, un Máster en Administración de Empresas de una prestigiosa escuela internacional de gerencia, gerente de marketing de una distribuidora de cosméticos y amigo de la pareja, le había afirmado que un margen a los intermediarios comerciales de 50% le parecía un poco excesivo. Sin embargo, Macarena aseguraba que el margen de distribución era de tan sólo un 33%. Diego se encontraba confundido respecto a los márgenes debido a la disparidad de opiniones entre Darío y Macarena.

Por otra parte, Diego no sabía que le convendría más, si impulsar más las ventas en la tienda de la empresa o las ventas a los mayoristas.

Se preguntaba también, cuáles serían las respuestas a la pregunta N° 1 si las ventas de la empresa estuvieran repartidas por igual (50%-50%) entre la tienda y los mayoristas.