

PREGUNTA 5: En base a la información y a los cálculos con que respondió a la pregunta 1, determine lo siguiente:

- a) cuántos pantalones adicionales se deberían vender gracias a la campaña promocional propuesta por Darío para que ésta cubra sus propios gastos.
- b) cuántos pantalones adicionales debería vender el vendedor que Diego tiene en mente, para que las utilidades de la empresa al menos queden iguales a su monto actual.

Desde hacía un mes la pareja propietaria había venido explorando la posibilidad de añadir una nueva línea de "jeans" en la empresa. Gracias a Darío Zurubí, la pareja habían conocido al Gerente de Marketing para América Latina de una prestigiosa firma francesa de cosmetología quien también ha desarrollado una franquicia para ropa bajo la marca "Hervé Topaz".

Bajo la propuesta en cuestión, Menino y Cascante importarían los pantalones ya confeccionados. Después de pagar por ellos, su transporte y los impuestos de aduana, el costo de cada pantalón resultaría en \$15.00 puesto en la bodega de la empresa. Diego estimaba que los pantalones "Hervé" podrían venderse al público en la tienda a \$60.00 cada uno. El precio a los distribuidores sería de \$40.00.

Sondeos informales de mercado y un "panel" de consumidores realizado recientemente para la empresa por una firma especializada en investigación de mercados, sugieren que la mezcla de canales variaría en el caso de los "jeans" "Hervé". Tan sólo un 30%, de los 600 pantalones "Hervé" que se estimaban vender al mes, se desplazarían a través de la tienda; el 70% restante lo haría a través de los distribuidores. Por otra parte, las investigaciones revelaron que la introducción de los nuevos "jeans" reduciría las actuales ventas unitarias de los "jeans" MEKA. La proporción de la disminución o "canibalismo", como la llamaba Darío Zurubí, variaba de acuerdo al canal de distribución conforme lo revelado por la investigación. La disminución en las ventas de los "jeans" MEKA podría ser de un 20% en la tienda y de 30% entre los distribuidores.

Macarena había realizado cálculos con el representante de "Hervé Topaz" que sugerían que los costos fijos actuales de la empresa se