

incrementarían en \$9,800.00 mensuales como consecuencia de añadir la nueva línea de "jeans".

PREGUNTA 6: Comparándola con su respuesta a la pregunta 1, y de acuerdo a las lecturas técnicas hechas y a sus conocimientos en general, haga una evaluación de la propuesta "Hervé". ¿Conviene a la empresa, desde el punto de vista económico, emprender este proyecto? ¿qué otras consideraciones, no necesariamente cuantitativas, usted haría al respecto?

Recientemente, Diego Menino había sido abordado por el comerciante detallista Gino Cartapazzio, propietario del "Almacén Vía Véneto" ubicado en una ciudad costera que dista a 548 kilómetros de la capital. Cartapazzio le propuso comprar a la empresa, bajo estricto contrato comercial, la cantidad de 300 pantalones MEKA mensuales, a un precio de \$21.00 cada uno puesto en la bodega de Menino y Cascante en la capital.

La propuesta le parecía atractiva a Diego por que mitigaba un poco la incertidumbre que existe en estimar los volúmenes mensuales de venta. Por otra parte, Diego sentía que no le sería difícil remontar la producción mensual con la misma maquinaria y equipo actuales, si lo deseara, a 1,600 piezas por mes.

Macarena en cambio no experimentaba el mismo entusiasmo. Después de hacer muchos números una noche, ya de madrugada le mostró a su esposo las anotaciones que había hecho en la hojita de papel que se muestra abajo y le dijo:

"ahora estoy más confundida que nunca, de acuerdo a estos cálculos, sería una torpeza tremenda venderle a Cartapazzio al precio que él pretende...y, lo que es peor, ahora pienso que estamos perdiendo al venderle cada pantalón a los distribuidores." "Si no me crees, míralo con tus propios ojos."

Diego le pidió que fueran a dormir ya que creía que su esposa estaba sufriendo de mucha fatiga. Recordaba que Darío Zurubí les había afirmado en una ocasión, que eran las ventas a los distribuidores las que les permitían hacer utilidades. Sin embargo, las cifras que su esposa le mostraba eran elocuentes.