

Caso: Relojería Aldao SAC

Solís Fúster, Fernando¹

Terán Velazco, César²

Zapata Díaz, Carlos³

Caso

La relojería ALDAO SAC planea lanzar al mercado una línea de relojes unisex tipo "Smart Wacht" SW y ha realizado una encuesta, haciendo entre otras, la siguiente pregunta: "¿Compraría un smart wacht a S/. 600?". Los resultados (por rango de edad y nivel socio económico) de esta encuesta fueron los siguientes:

RESPUESTA: SI

EDAD (Años)	13 A 25	26 A 35
NSE A	60.00%	61.50%
NSE B	55.00%	56.70%

10 de cada 10 personas compra finalmente

RESPUESTA: PROBABLEMENTE

EDAD (Años)	13 A 25	26 A 35
NSE A	20.00%	21.50%
NSE B	15.00%	16.70%

3 de cada 10 personas compra finalmente

Nadie compra finalmente, de las respuestas: No sabe y No compraría.

¹ Universidad de Lima: fsolis@ulima.edu.pe

² Universidad de Lima: cteran@ulima.edu.pe

³ Universidad de Lima: czapata@ulima.edu.pe

Adicionalmente tenemos los siguientes datos del INEI (para el año 2016):

POBLACION POR DISTRITO

DISTRITO	PERSONAS
LA MOLINA	166,912
MIRAFLORES	82,805
SAN BORJA	111,808
SAN ISIDRO	55,006
SURCO	338,509

POBLACION POR EDADES

EDAD	POBLACION	
	PERSONAS	%
TOTAL LIMA M	10,269,613	100.0%
13 A 25	2,331,202	22.7%
26 A 35	1,458,285	14.2%

NSE POR DISTRITO

DISTRITO	NSE A	NSE B
LA MOLINA	26.9%	53.6%
MIRAFLORES	27.1%	64.9%
SAN BORJA	39.9%	59.0%
SAN ISIDRO	58.8%	39.5%
SURCO	34.5%	47.3%

Preguntas

A) Determine el **Mercado Objetivo** para los SW de ALDAO SAC considerando solo a las personas que viven en los distritos San Isidro y Miraflores; NSE A y B y cuya edad fluctúa entre los 13 – 35 años.

Mercado objetivo clasificado por Distrito y Rango de Edad

DISTRITO	13 A 25	26 A 35
SAN ISIDRO		
MIRAFLORES		

Mercado objetivo clasificado por Distrito y NSE

DISTRITO	NSE A	NSE B
SAN ISIDRO		
MIRAFLORES		

B) En la encuesta se encontró que la frecuencia de compra de un Smart Wacht (SW) es de cada 3 años; con este dato determine la **Demanda Potencial Mensual del Mercado Objetivo** clasificada por:

Por Distrito y Rango de Edad

DISTRITO	13 A 25	26 A 35
SAN ISIDRO		
MIRAFLORES		

Por Intención de Compra y NSE

INTENCIÓN DE COMPRA	NSE A	NSE B
SI COMPRARÍAN		
PROBABLEMENTE		

C) Si la competencia en conjunto atiende el 30% del mercado de SW al año, determinar (en unidades) la demanda anual insatisfecha que habría el año 2016.

2016

Demanda Anual de SW para el Mercado. Objetivo (unid.)	
Demanda Satisfecha (unid.)	
Demanda Insatisfecha (unid.)	

La estructura de costos estimada de ALDAO SAC es la siguiente:

PARTICIPACION	0 % - <= 9%	<9 % - <=15%	<15 % - 30%
COSTO FIJO MES S/.	6,500.00	19,500.00	39,000.00
COSTO VARIABLE S/. / SW	450.00	428.00	423.00

D) ¿Cuál es la participación más recomendable para optimizar el ROS (utilidad / venta) y cuántos SW, como mínimo, debería vender mensualmente la empresa en el año 2016? No considerar el valor del dinero en el tiempo.

Participación de mercado óptima en el 2016 (%)	
Cantidad mínima de SW a vender por mes en el 2016 (unidades)	

E) Estime la demanda insatisfecha para el 2017,2018 y 2019.

Considere que el mercado crecerá a una tasa de 3%, la competencia en 2% y ALDAO SAC en 2.5% por año

	2017	2018	2019
Demanda insatisfecha			