

Actividad plenaria - Foro - Clave de corrección

La siguiente es la clave de corrección para las respuestas a las consignas del foro.

Responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuántas pastillas de Metabical debería contener el empaque del producto?

Clave de corrección:

Las alternativas para el empaque del producto abarcan desde un suministro para 4, 8 y hasta 12 semanas. Los elementos que influyen en esta decisión se podrían sintetizar de la siguiente forma:

Una cantidad mayor de pastillas dará lugar a un precio que puede ser prohibitivamente caro. Dado que la mayoría de los planes de seguro médico no cubre esta prescripción, esto puede resultar una barrera importante para el consumidor.

A su vez, una cantidad grande de pastillas, con un precio más alto resultará más atractivo para un menor número de consumidores, pero más comprometidos y por lo tanto, probablemente dará lugar a una mayor tasa de éxito.

Por otro lado, cantidades menores permiten la prescripción más flexible, atraerá a más juzgadores y animarles a registrarse con sus proveedores de atención médica y/o farmacéuticos a discutir cualquier efecto secundario a medida que avanzan con el tratamiento.

Un equilibrio entre el tamaño del empaque y la capacidad de pago que sugeriría un suministro de 4 semanas es razonable.

2. ¿Cuál debería ser el precio del producto?

Clave de corrección:

En cuanto al precio, la decisión está directamente relacionada con la anterior. Para su cálculo se deben aplicar los métodos descriptos, pero más allá de los resultados que cada uno arroje, es necesario resaltar que solamente el escenario de precios de \$150 produce un retorno de la inversión de al menos el 5% durante los primeros 5 años en todos los escenarios de demanda.

3. En el lugar de Barbara Printup, estime el ROI del proyecto en base a lo que defina acerca del empaque, el precio y el pronóstico de demanda elegidos.

Clave de corrección:

En primer lugar, se deben calcular los márgenes brutos para los primeros cinco años multiplicando el margen bruto para el fabricante para cada opción de precio por la demanda prevista.

El margen bruto por unidad es de \$ 24,80 Opción 1 (75 \$ al por menor), el margen bruto por unidad es de \$ 58.13 para la opción 2 (125 \$ al por menor), y el margen bruto per unidad es \$ 74.80 para la Opción 3 (\$ 150 al por menor). (Caso Anexo 3). Los resultados para cada uno de los escenarios analizados se incluyen en el anexo TN-2 de la nota de enseñanza.

A continuación, se deben considerar los costos asociados con la droga. Los costos de comercialización del primer año eran \$ 23 millones. Con esa información, se pueden estimar los costos para los años 2 a 5. Dado que los costos de comercialización del primer año incluyen los gastos de lanzamiento, los costes de comercialización, es factible que en los años siguientes serán menores, por lo que una estimación razonable sería de 60% -75% del año 1.

Además, se deben incluir los costes hundidos de I + D de \$ 400 millones y los costos fijos anuales de \$ 1.2 millones para la fabricación y los gastos generales (página 6 del caso). La estimación acumulada de costos para los primeros cinco años se proporciona en el Anexo TN-5.

El último paso sería la de calcular el retorno de la inversión para cada uno de los precios y los escenarios del pronóstico de la demanda. Esto se puede hacer restando los costos fijos acumulativos 5yr de la 5yr del margen bruto acumulado y luego dividir esa cantidad por costos fijos acumulativos 5yr. Los resultados son presentados en la Prueba TN-6.

Como podemos ver en los resultados, la fijación de precios \$ 75 nunca alcanzará el ROI objetivo. Sólo el escenario de precios \$ 150 se producirá un retorno de la inversión de al menos el 5% durante los primeros cinco años en todos los escenarios.

Se debe tener en cuenta que las decisiones de precios se determinan a menudo a partir del uso de más de una teoría de los precios. Los vendedores se reúnen a menudo varios puntos de datos para guiar su decisión. En esta situación, mucha de la información en el caso sugiere que el precio de \$ 150 a ser óptimo, sobre todo si Printup va a comercializar de manera agresiva la droga al mercado de destino ideal.

Al ser Metabical el primer medicamento recetado para bajar de peso y estar especialmente diseñado para las personas con sobrepeso moderado, es bastante razonable para cobrar un sobreprecio inicial de esta magnitud.