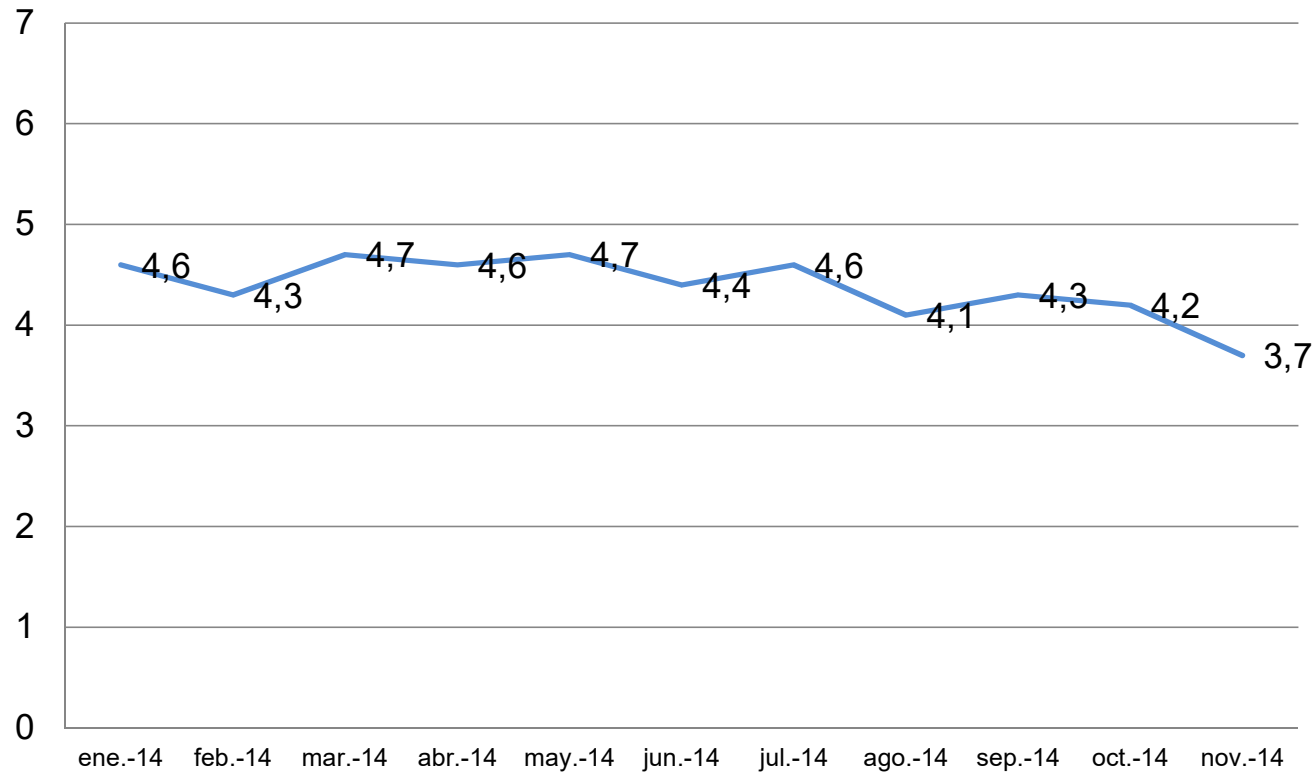






## RATIO PIEZAS MENSUALES S/DOTACIÓN CONVENIO



CAIDA del 20%

OBTENCIÓN DEL COSTO  
POR PIEZA PARA LA  
DETERMINACIÓN DEL  
PRECIO DE REFERENCIA



---

Para el cálculo del costo por pieza bajo puerta se partió de los costos operativos unitarios calculados por la Gerencia de Ingeniería de Servicios. Se tuvo en cuenta cada uno de los costos directos del producto bajo puerta, el proceso incluyendo el finishing, etc. Estos costos unitarios están segregados entre los correspondientes al AMBA e Interior.

Estos costos fueron validados por una consultora internacional, Hermes, con quienes hemos analizado el tiempo promedio por empleado para confeccionar el producto, costos de transporte, amortizaciones de máquinas esenciales y sus correspondientes costos de estructura (9,83%). Estos últimos costos están emparejados con la incidencia de los principales operadores del mundo, DHL, UPS, FedEx.

Queremos comunicarles que ponemos a disposición los servicios de Hermes para que, en el caso que consideren necesario, cuenten con su colaboración para la efficientización de los costos.

El precio de referencia está calculado incluyendo la última cuota de incremento del convenio 40/89 negociado en 2014.

Nuestra intención es que podamos renegociar las tarifas cada 3 meses, trasladando un incremento de precios del orden del 2% por encima del coeficiente de inflación calculado por el Honorable Congreso de la Nación. Dicha actualización la proponemos ya que los costos del año 2015 evolucionarán exponencialmente ya que al ser un año electoral, el gasto público, seguramente se financiará con emisión monetaria y como consecuencia, según nuestros análisis, la inflación rondará el 40%.



COSTOS PROMEDIO PONDERADOS (a DIC/14)  
COSTOS PROMEDIO PONDERADOS (a MAR/14)  
COSTOS INDIRECTOS (10%)  
COSTO TOTAL  
MARGEN (20%)  
PRECIO SIN G UP  
PRECIO CON G UO IIBB  
**PRECIO CON IMPUESTO AL CHEQUE (1,2%)**

PRECIO DE REFERENCIA

\$ 4,15  
\$ 4,42  
\$ 0,44  
\$ 4,86  
\$ 0,97  
\$ 5,83  
\$ 6,04  
**\$ 6,11**



## **DILEMA DEL PRISIONERO – JOHN NASH PREMIO NOBEL A ECONOMÍA 1994.**

Señores, permítanme recordarles que mis posibilidades de éxito mejoran dramáticamente con cada intento.

En otras palabras, un equilibrio de Nash es una situación en la cual todos los jugadores han puesto en práctica, y saben que lo han hecho, una estrategia que maximiza sus ganancias dadas las estrategias de los otros.

Consecuentemente, ningún jugador tiene ningún incentivo para modificar individualmente su estrategia





---

Es importante tener presente que un equilibrio de Nash no implica que se logre el mejor resultado conjunto para los participantes, sino sólo el mejor resultado para cada uno de ellos considerados individualmente. Es perfectamente posible que el resultado fuera mejor para todos si, de alguna manera, los jugadores coordinaran su acción.

En todas esas situaciones resulta que la estrategia de no cooperar es la que minimiza el riesgo de pérdidas y otorga una ganancia media pero segura para cada jugador individual, pero la cooperación maximizaría la ganancia tanto a nivel individual como de grupo.