

LLÁMENOS!

La empresa “Llámemos!”, se dedica a la producción y distribución de productos de comida rápida. La estructura de la misma se basa en un departamento de producción dedicado exclusivamente a la elaboración de pizzas y hamburguesas, un departamento de comercialización, dedicado a la promoción y difusión de la empresa, recientemente constituida, y por último, un departamento de distribución, encargado de entregar los productos a domicilio en un radio de 6 km. a la redonda, estando dotados de un equipo de 25 scooters con baúles térmicos.

El proyecto inicial contempla la siguiente demanda para los próximos cuatro trimestres:

Trimestre	1	2	3	4
Demanda	\$ 225.000.-	\$ 315.000.-	\$ 275.000.-	\$ 280.000.-

Dado el tipo de actividad a la que se dedica la empresa, no se puede inventar el producto terminado, ya que los mismos o bien se echan a perder, o si no; no están lo suficientemente frescos como para cumplir las normas de calidad de la misma (las cuales han sido de este tiempo de inicio uno de sus factores de éxito). La producción sobrante es regalada a chicos que viven en la calle, carentes de alimentación. Cabe aclarar que el dueño de la empresa ha determinado que todos los días se alimentan por lo menos a 15 niños, calculando como porción promedio: 1 1/2 hamburguesa o 2 porciones de pizza. El costo que la empresa considera por este desperdicio (equivalente al costo de materias primas) es de \$ 3 por unidad (tanto para la pizza como para la hamburguesa). El precio de venta al público es de \$10 por pizza y de \$ 5 por hamburguesa. Las ventas se distribuyen 50% pizzas y 50% hamburguesas.

La dotación actual es de 10 operarios en la cocina, 25 en repartición y 5 en comercialización.

La mano obra cobra un salario de \$ 18 por hora de trabajo. La productividad de la misma es de 10.5 productos por hora cuando esta no supera los 6 operarios, luego descende (por un fenómeno de diseconomía de escala) a 6 productos por hora. La política de la empresa es trabajar un turno diario de 8 hs. (de 16 a 24 hs) y dado algún exceso de demanda podría soportar estar abierto hasta la 1 de la mañana todos los días, pagando esa hora extra al 100% de su valor normal. Además el arreglo con los operarios es trabajar 30 días al mes cobrando 7 de estos días al 100%.

Los costos de contratación y capacitación del personal asciende a \$ 5000 por persona y los de despido a \$ 6500. Un pedido insatisfecho representa para la empresa (dada la potencial pérdida del cliente) un costo de \$ 1000.-

Si la empresa compra las cajas de cartón para pizzas y hamburguesas obtiene un descuento por volumen del 10%, siendo su precio original: \$ 0.50 por unidad.

La gerencia de comercialización ha solicitado una reducción de al menos 10% en los costos, para poder así disminuir el precio de venta al efecto de desplazar a la

competencia del mercado. También desea conocer si existirá algún aumento en la eficiencia, si se aplican planes alternativos de programación de la producción.