



Cena de navidad de empresa

*Decisiones de producto a plena capacidad.
Planificación de la producción a plena capacidad.*

Jose Ignacio González Gómez

Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas - Universidad de La Laguna

www.jggomez.eu

Basado en:

v.2.1

Enunciado

Nuestro hotel cuenta con un gran salón divisible en zonas para la celebración de eventos. Ante la próxima celebración de las cenas de navidad de empresa, la demanda supera la capacidad de nuestras instalaciones y por tanto deseamos seleccionar aquellas solicitudes que maximicen nuestro beneficio para ese día. Así y en concreto para el viernes 22 de diciembre contamos con las siguientes demandas que hemos agrupado en cuatro categorías (Base, Estándar, Superior y VIP) con las siguientes características que se muestran en el cuadro adjunto y a las que debemos dar respuesta de disponibilidad de cupo lo antes posible.

Solicitudes cena de navidad de empresas "viernes 22 de diciembre"					
Nuestro salón tiene una capacidad total de: 2.000 m2					
Solicitudes del tipo	Base	Estandar	Superior	VIP	Total
Comensales	200 com.	400 com.	500 com.	600 com.	1.700 com.
Menú y margen por comensal	Base 12,0 €/com	Estandar 14,0 €/com	Superior 18,0 €/com	VIP 20,0 €/com	
Nivel confort (nota 1)	Base 0,75 m2/com	Estandar 1,00 m2/com	Superior 1,50 m2/com	VIP 2,00 m2/com	

Nota 1: hace referencia al tipo de mesa (redonda o rectangular) y decoración que condiciona el espacio y comodidad entre los comensales. Ocupación m2 por comensal.

Como podemos observar el total de demanda de comensales es de 1.700 con los márgenes comerciales que dependen del tipo de menú seleccionado.

Se Pide

1. Determinar el plan de producción (aceptación de tipo de comensales) que maximiza el beneficio, considerando el margen por comensal. Calcular el total de comensales aceptados y el beneficio bruto.
2. Determinar el plan de producción (aceptación de tipo de comensales) que maximiza el beneficio, considerando el recurso escaso (espacio disponible). Calcular el total de comensales aceptados y el beneficio bruto.

Solución

Cuestión 1

1. Determinar el plan de producción (aceptación de tipo de comensales) que maximiza el beneficio, considerando el margen por comensal

	4	3	2	1	
	Base	Estandar	Superior	VIP	Total
Demanda comensales	200 com.	400 com.	500 com.	600 com.	1.700 com.
Tipo de menú y margen por comensal	Base 12,0 €/com	Estandar 14,0 €/com	Superior 18,0 €/com	VIP 20,0 €/com	
Nivel confort (nota 1)	0,75 m2	1,00 m2	1,50 m2	2,00 m2	
Ranking de selección:	4	3	2	1	

Asignación	Base	Estandar	Superior	VIP	Total
Disponibles:		50 com.	500 com.	600 com.	1.150 com.
2.000,00 m2	No hay espacio	50,00 m2	750,00 m2	1.200,00 m2	2.000,00 m2
Pendiente 0,00 m2		700 € Ajustado	9.000 € Todo	12.000 € Todo	21.700 €

Resumen análisis del resultado

Total comensales	1.150 com.
Espacio usado	2.000,00 m2
Total Beneficio Bruto	21.700 €
Beneficio bruto por comensal	18,87 €/com
Beneficio Bruto por m2	10,85 €/m2

Cuestión 2

2. Determinar el plan de producción (aceptación de tipo de comensales) que maximiza el beneficio, considerando el recurso escaso (espacio disponible)

	Base	Estandar	Superior	VIP	Total
Demanda comensales	200 com.	400 com.	500 com.	600 com.	1.700 com.
Tipo de menú y margen por comensal	Base 12,0 €/com	Estandar 14,0 €/com	Superior 18,0 €/com	VIP 20,0 €/com	
Ranking por margen/comensal	4	3	2	1	
Nivel confort (nota 1)	0,75 m2	1,00 m2	1,50 m2	2,00 m2	
Marg.por m2 (recurso escaso)	16,0 €/m2	14,0 €/m2	12,0 €/m2	10,0 €/m2	
Ranking selección por m2	1	2	3	4	

Asignación	Base	Estandar	Superior	VIP	Total
Disponibles:	200 com.	400 com.	500 com.	350 com.	1.450 com.
2.000,00 m2	150,00 m2	400,00 m2	750,00 m2	700,00 m2	2.000 com.
Pendiente 0,00 m2	2.400 € Todo	5.600 € Todo	9.000 € Todo	7.000 € Ajustado	24.000 com.

Resumen análisis del resultado

Total comensales	1.450 com.
Espacio usado	2.000,00 m2
Total Beneficio Bruto	24.000 €
Beneficio bruto por comensal	16,55 €/com
Beneficio Bruto por m2	12,00 €/m2