

Al analizar estos datos reales, Don Francisco se dio cuenta que en general, la cantidad mínima de pollos rostizados vendidos nunca había sido menos de 140, pero tampoco mayor de 180 por día. Tomando en consideración este comportamiento en las ventas, Don Francisco consideró apropiado reducir su marco de análisis a sólo cuatro opciones básicas que considerarían los límites máximos y mínimos de las ventas reales de POLOSA. En síntesis, pensó que el análisis debería ser enfocado a: 1) ventas en un rango no mayor de 150 pollos, 2) ventas en un rango no mayor a 160, 3) ventas en un rango no mayor a 170, 4) ventas en un rango no mayor a 180.

Este enfoque podría ser criticado por los expertos en análisis estadístico, los cuáles argumentarían la pérdida de información al forzar el análisis a sólo cuatro grupos de datos. La teoría estadística establece que en una cantidad de datos de entre 66 y 100 elementos a ser sumados, el número recomendable de grupos de datos a reducir o agrupar deberían ser 7 como mínimo, u 8 como máximo. Sin embargo, a pesar de estos argumentos teóricos, Don Francisco estaba dispuesto a correr el riesgo de la crítica especializada a expensas de establecer un procedimiento analítico simple, fácil de aplicar y al menor costo posible. Satisfacción y suficiencia en el proceso analítico, serían los argumentos gerenciales que Don Francisco utilizaría para reforzar la importancia de su análisis.

Definición de Nuevas Políticas de Ventas:

El resultado de este análisis daría como consecuencia una recomendación específica relacionada con la cantidad de pollos que deberían ser preparados por adelantado diariamente con el propósito de maximizar las utilidades de POLOSA. al mismo tiempo, esta información sería la base para establecer una política de producción que fuera consistente con los deseos de asegurar una atención a clientes rápida y de calidad.

Estimaciones previas, mostraban que la utilidad promedio por pollo vendido era de US \$ 2 la unidad. Por otra parte, Don Francisco había calculado que la pérdida asociada con la no venta de un pollo preparado podría ser aproximadamente US \$ 1 la unidad. En otras palabras, bajo este marco de referencia, se podría establecer o suponer (debido principalmente a la competencia de otros restaurantes de comidas rápidas y también al poco tiempo disponible para almorzar por parte de los clientes) que si la demanda de pollos rostizados era mayor a la cantidad preparada con antelación, los clientes no esperarían. Como consecuencia, era razonable suponer que esto representaría una pérdida de las utilidades potenciales que podrían obtenerse si POLOSA hubiese tenido la suficiente cantidad de pollos preparados y listos para su rostizado.

Con esta información, Don Francisco estaba seguro que podría iniciar a definir un proceso analítico que le permitiera recomendar con buena precisión cual debería ser la política de POLOSA en cuanto a la cantidad de pollos que deberían ser preparados con antelación. Cualquier recomendación, debería considerar en forma clara la cuantificación de cada una de las opciones analizadas, así como las utilidades netas esperadas que podrían derivarse de la decisión que tomaría POLOSA.