

ICH, (INGENIERÍA Y COMERCIALIZACIÓN DEL HIELO, S.L.) (B)¹

Miguel Ángel²:

“Por cierto Manuel, hay otro tema al que también estoy dando vueltas, llevo un tiempo en conversaciones con una cadena de supermercados que quiere llegar a un acuerdo de suministro anual y ya nos han pasado un primer pliego de condiciones. Si entramos a trabajar con ellos, nuestras previsiones para el año 2007 serían muy distintas (Anexo 1), ya que venderíamos casi un 50% más de bolsas al año. Como todavía tenemos capacidad suficiente, para las condiciones de este primer año no tendríamos que hacer inversiones adicionales en nuestra línea de producción.

Además, intuyo que los costes de estructura actuales podrían cambiar un poco en el futuro si me introduzco en este tipo de clientes. Quizás necesite personas de otro perfil que sepan gestionar este tipo de clientes, y no estoy seguro de qué niveles de producción futuros me va a exigir.

Respecto a mi capacidad de almacenaje, para poder abastecer correctamente este contrato estoy seguro de que tengo que alquilar una nueva cámara. Su coste sería de 60.000 euros al año.

Nunca he vendido a grandes superficies, teniendo en cuenta que la competencia sigue creciendo y los precios del mercado cada vez son más bajos, este tipo de cliente creo que puede que sea una buena oportunidad. De todas formas, me

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el profesor Pedro Torres Bandera, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada. Algunos datos del caso han sido alterados para mantener la confidencialidad de cierta información de la empresa.

Copyright © Diciembre, 2014. Instituto Internacional San Telmo. España.
No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la autorización expresa y escrita del Instituto Internacional San Telmo

² Como continuación de la conversación entre Miguel Ángel y Manuel. Ver Caso CI-55 ICH (A) del IIST, Diciembre de 2014.