



Caso modelo

Caso

La empresa de confecciones el pingüino ha logrado ingresar al mercado internacional y le han hecho un pedido de delantales con diseños artísticos, el cliente Wal Mart tiene políticas muy estrictas en cuanto al cumplimiento. La empresa ha firmado pólizas de cumplimiento, y debe entregar el pedido en 30 días calendario. El pedido es de 300.000 delantales y la producción actual es de 130.000 mensuales el gerente debe buscar la solución más adecuada para cumplir el pedido so pena de asumir la efectividad de una póliza por un valor US\$1.000.0000.

Op. 1

Trabajar de forma autónoma, y ver cómo logra hacer los delantales aumentando los turnos, pero el proveedor de materias primas no tiene como cumplir con esta cantidad de tela.

- C.1. Se incrementan los costos de mano de obra por horas extra.
- C.2. Se contratan y cobran más que los empleados antiguos.
- C.3. Se consiguen proveedores que no garantizan la calidad.

Op. 2

Realiza una planeación de producción con el proveedor, donde el aumenta su producción contratando más personal.

- C.1. El proveedor pierde rentabilidad.
- C.2. El costo aumenta para la empresa el pingüino.
- C.3. La infraestructura del proveedor no alcanza para la producción que se requiere.

Op. 3

Se habla con Wal Mart ofreciéndole un descuento comercial si se amplía el plazo de entrega a 40 días, se realiza un acuerdo de productos y servicios con el proveedor para que produzca la cantidad de materia prima que se requiere, trabajando en horarios normales.

- C.1. Wal Mart consigue productos a mejor precio y de excelente calidad.
- C.2. La empresa cumple con el tiempo y calidad, sacrifica rentabilidad, pero genera confianza con el cliente.
- C.3. El proveedor adecua sus procesos para cumplir con las necesidades del pingüino y no tiene sobre costos.

Actividad de repaso



Descripción del caso	
<p>La empresa de confecciones el pingüino ha logrado ingresar al mercado internacional y le han hecho un pedido de delantales con diseños artísticos, el cliente Wal Mart tiene políticas muy estrictas en cuanto al cumplimiento. La empresa ha firmado pólizas de cumplimiento, y debe entregar el pedido en 30 días calendario. El pedido es de 300.000 delantales y la producción actual es de 130.000 mensuales el gerente debe buscar la solución más adecuada para cumplir el pedido so pena de asumir la efectividad de una póliza por un valor US\$1.000.0000.</p>	
<p>Opción de solución 1:</p> <p>Trabajar de forma autónoma, y ver cómo logra hacer los delantales aumentando los turnos, pero el proveedor de materias primas no tiene como cumplir con esta cantidad de tela.</p>	<p>Consecuencias:</p> <ul style="list-style-type: none">• C.1. Se incrementan los costos de mano de obra por horas extra.• C.2. Se contratan y cobran más que los empleados antiguos.• C.3. Se consiguen proveedores que no garantizan la calidad.
<p>Opción de solución 2:</p> <p>Realiza una planeación de producción con el proveedor, donde el aumenta su producción contratando más personal.</p>	<p>Consecuencias:</p> <ul style="list-style-type: none">• C.1. El proveedor pierde rentabilidad.• C.2. El costo aumenta para la empresa el pingüino.• C.3. La infraestructura del proveedor no alcanza para la producción que se requiere.
<p>Opción de solución 3:</p> <p>Se habla con Wal Mart ofreciéndole un descuento comercial si se amplía el plazo de entrega a 40 días, se realiza un acuerdo de productos y servicios con el proveedor para que produzca la cantidad de materia prima que se requiere, trabajando en horarios normales.</p>	<p>Consecuencias:</p> <ul style="list-style-type: none">• C.1. Wal Mart consigue productos a mejor precio y de excelente calidad.• C.2. La empresa cumple con el tiempo y calidad, sacrifica rentabilidad, pero genera confianza con el cliente.• C.3. El proveedor adecua sus procesos para cumplir con las necesidades del pingüino y no tiene sobre costos.

Actividad de repaso



Pregunta de reflexión para el estudiante:

¿Cuál de las tres opciones usted tomaría y por qué?

¿Cómo a través del desarrollo de la cadena de abastecimiento se logra cumplir con la oferta de valor hacia los clientes?