

EMPRESA “INVENT - ARYO”¹

La empresa INVENT ARYO, se dedica a la venta mayorista de herrajes para muebles. Durante años, el encargado de efectuar los pedidos de reposición de los diferentes artículos, era su dueño José Sufic Ciente. Hoy cuenta con 82 años y sus nietos que lo ayudan en el negocio, estimando que el manejo de los inventarios no es el más adecuado, atento las condiciones que hoy imperan en el mercado, lo convencieron para actuar de un modo distinto al gestionar los pedidos.

El mayor de ellos, la joven Sue Conómica, desea aplicar para el año 2001, algunos de los conocimientos obtenidos en sus estudios de administración. Para ello encargó a sus hermanos y primos la determinación de una serie de datos que le eran necesarios para atacar el problema.

Como era de esperar, la tarea no fue nada sencilla pues hubo que trabajar duro para encontrar y armar esos datos, los cuales seguramente, adolecían de precisión. Sin embargo, pensando que era mejor tener una aproximación a la realidad que no tener nada, se comenzó el trabajo con gran empeño.

A modo de prueba piloto, se tomó el artículo “Manijón”, una pieza pesada con buena ornamentación y terminación, del que se sabía se habían vendido las cantidades de 59; 72 y 95 unidades por día durante los años 1998 – 1999 y 2000, respectivamente. Sobre la base de estudios concienzudos se llegó a determinar que estas cantidades poseían un elevado desvío, de aproximadamente más/menos 25%.

Don Sufic Ciente realizaba normalmente cuatro compras por igual cantidad de piezas al año.

Aprovechando la estabilidad relativa de precios, pudo establecerse que el costo unitario del “Manijón” era de \$5 por pagos contra entrega la cual, era la modalidad que había impuesto Don Sufic.

La firma trabajaba normalmente 200 días al año.

Otro de los nietos, Luis Regatón, se encargó de aproximar en la mejor medida posible, el conjunto de costos que constituye la tasa de mantener inventarios, la cual alcanzó el valor del 18.50% anual y el costo de emitir una orden cualquiera de reaprovisionamiento, que fue estimado en \$27/orden.

El proveedor era un viejo amigo de Don Sufic; tenía un gran respeto por el cumplimiento de los plazos de entrega convenidos. El plazo de entrega de las partidas de “Manijón” se mantuvo siempre en los 20 días corridos.

El nivel de servicio que se le asignó al inventario fue decidido en una reunión de la cual participaron no sólo los nietos sino también algunos de los padres y también Don Sufic. La mayoría de estos últimos, escuchaban algo intrigados las conversaciones de los jóvenes no intentando intervenir sino en una oportunidad en la que Susana Baldón

¹ Preparado por Ing. Tomás A.R. Fucci.-

insistió en que “a los clientes siempre los hemos atendido bien y queremos seguir haciéndolo así!”. En definitiva, se pensó que un nivel de servicio del 90% sería adecuado para esta pieza.

Se requiere que el grupo de trabajo determine:

- El lote económico de compra del “Manijón”.*
- La cantidad de compras a realizar en el año*
- El punto de reorden y expresar la regla de operación del inventario.*
- El costo de operar en forma económica este inventario.*
- El costo de operar el inventario de la manera en la que lo hubiera hecho Don Sufic.*
- El mayor costo expresado en porciento, al operar de una u otra forma el inventario del “Manijón”.*
- Todos los comentarios que demuestren la creatividad del grupo en la búsqueda de soluciones o divergencias.*