

MIN-YO

EMPRESA:

Nace hace 20 años. Camisetas únicas de alta calidad y cierta variedad de modelos.

MERCADO:

- ***En el pasado:***

Las fábricas producían:

- ← Modelos “estándar”.
- ← Volúmenes altos cada modelo.
- ← Pocos modelos.
- ← TC de producción largos.

- ***Ahora:***

- Con la llegada de mercados locales y alta competencia en los detallistas, estos buscan:
 - ← Tiempos de cumplimentación más cortos.
 - ← Mucha más variedad de modelos.
- Como consecuencia, si se realiza una buena gestión, puede haber muchas oportunidades para una compañía de prestigio como MIN-YO.
- La competencia está bajando los precios en los productos licenciados de gran volumen.
- Tenemos (MIN-YO) que ver cuales son nuestras capacidades para decidir que es lo que podemos hacer mejor, ya que:
- Cada día entran más firmas en el mercado de camisetas personalizadas.
- Nuestros beneficios son menores de lo esperado.
- Los plazos de entrega se van deteriorando.

PRODUCTO:

Hay tres líneas:

- **Marcas bajo licencia: (Músculos):**

- MIN-YO paga a una licenciataria italiana el derecho de vender una marca en una región (Taiwan).
- El italiano hace la propaganda de la marca.
- MIN-YO debe suministrar las cantidades necesarias para cubrir siempre las necesidades del mercado (si no, se deteriora la imagen de marca).
- Hay que hacer un servicio rápido al final de cada semana.
- Los precios bajos son importantes: **6 \$/u.**
- Lo que no se sirve en una semana, se anula (se pierde la venta).
- *No hay penalización por pedidos no servidos.*

- Se tiene una predicción de la demanda para
- **Marcas subcontratadas (Trueno, llamadas así por los colores llamativos) :**
 - Un fabricante de Singapur contrata a MIN-YO su marca cuando él no puede hacer frente a la demanda de sus clientes.
 - Singapur considera:
 - El precio, pero no demasiado.
 - Las entregas a tiempo.
 - La capacidad de MIN-YO para ajustar las cantidades de los pedidos con poco preaviso.
 - La fabricación se hace *bajo pedido*.
 - Singapur pide generalmente 2 veces/mes, indicando las cantidades a servir en cada semana de los dos del periodo.
 - El precio es de **7 \$/u.**
 - El último pedido no sirvió a tiempo.
 - Hay una penalización de **1 \$/u $\times$ sem.** Por los retrasos y hay que servir todo lo que se pide, aun con el retraso.
 - MIN-YO *no quiere perder este cliente y trata de satisfacerle prioritariamente.*
- **Camisetas especiales (Dragón) (por el diseño oriental y bordados muy elaborados):**
 - Sñlo *bajo pedido* por las bajas cantidades y el diseño especial.
 - El cliente las encarga con su diseño, o eligiendo algún modelo del catálogo de MIN-YO, pero personalizándolas con su “logo” especial.
 - En el pasado MIN-YO veía si podía cumplir o no y aceptaba o rechazaba el pedido.
 - MIN-YO trató de predecir la demanda pero no lo consiguió.
 - El precio es de **8 \$/u.** para evitar que otras fábricas se metan en este segmento del mercado.
 - Penalización **2 \$/u $\times$ semana** si no se sirve al final de la semana comprometida.
 - MIN-YO *puede producir casi cualquier modelo, con alta calidad y servir los pedidos completos a tiempo.*

DEMANDA:

Músculos: De 900u/sem $\pm$ 200 u/esm

Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Cantidad	700	800	900	900	1000	1100	1100	1100	900	900	800	700

Lo que no se sirve a tiempo se anula.

No hay penalización.

Trueno: Se piden 2 veces al mes la cantidad para cada una de las dos semanas.

- Hay que servir a Singapur 200 unidades en la semana 1 para no pagar penalización.

- Se espera que al principio de la semana 1 Singapur especifique las cantidades para las semanas 2 y 3.
- El programa de servicio para las semanas 4 y 5 se espera llegue **al principio** de la semana 3.
- La estimación de MIN-YO sobre los pedidos de Singapur es de **200 u/mes**, pero se ha visto que esta cifra es poco fiable. Por eso se desiste de hacer una predicción de la demanda.
- Todos los pedidos hay que servirlos **al final** de la semana indicada.
- Al final de la semana 0 se tiene una cartera de:

<u>semana a servir</u>	<u>cantidad</u>
1	200
- El precio era 7 \$/u.
- La penalización es de 1 \$/u x sem.
- Hay que servir todos los pedidos.

Dragón:

- No hay forma de predecir la demanda.
- Se mira si se puede cumplir y se acepta el pedido, si no, se rechaza.
- Precio 8 \$/u.
- Penalización 2 \$/u x sem.
- Hay que servir los pedidos aceptados.

FABRICACION:

1. Tecnología:

- Tiene la tecnología más avanzada.
- Una máquina manejada por 1 operario.
- Tres turnos de 8 h/día. 5 días/semana. (Nunca trabaja en fin de semana).
- Hace cualquier tipo de camiseta.
- Cuando no hay suficiente trabajo los trabajadores permanecen parados (no se despide a nadie).
- Salarios 10 \$/hora.
- Producción: 10 u/hora independiente del modelo.
- Coste de materiales 4 \$/hora independiente del modelo.

2. Programación:

- Se programa una vez cada semana, cuando la producción de esa semana se ha terminado y enviado y aún no ha empezado la siguiente.
- Se tienen ya los datos de los pedidos de los clientes.
- Se manejan dos documentos.
- Hoja de control de Pérdidas y Ganancias.

- Programa de producción.
- Coste de mantener inventario: $0,1 \$/u \cdot \text{sem.}$ (cifras finales cada semana) Si al final de la semana la máquina queda preparada para el que empieza la próxima semana se ahorra el TP.
- Los tiempos de preparación de máquina son:
TP para Músculo: **8 h.**
TP para Trueno: **10 h.**
TP para Dragón: **12 h** para cada una.

SIMULACION: Dar el caso y decirles que piensen sobre las estrategias.

- Reunión semanal del comité ejecutivo de MIN-YO para discutir las posibilidades de atender los nuevos pedidos y hacer el MP.
 - **Durante el ejercicio** el alumno debe decidir cuantas semanas a planificar. Los mercados en los que se quiere triunfar son planes a **largo plazo**.
 - **Antes de clase** pensar en los mercados y sus implicaciones para la fabricación.
 - Otras decisiones son a **corto plazo**.
 - El “profe” les da los últimos datos de la compañía y los tiempos (TP) de "setup".
3. Comentar especificando (el comité) el PM para la semana 1, basados en la predicción para Músculos y en la información adicional en los pedidos de las "bajo pedido": Trueno y Dragón.
 4. Cuando todos los equipos han hecho el plan, el “profe” les da la demanda real para Músculos. Hacer el cuadro de Pérdidas y Ganancias para la semana 1.
 5. Mientras lo están haciendo, el profesor da nuevos pedidos para la semana 2 y siguientes de Trueno y Dragón.
 6. Se analizan, se aceptan las que se quieren y se rechazan las otras. Añadir (al.) las aceptadas para servir en periodos siguientes al 1. Quedan comprometidos (al.) con todas las consecuencias.
 7. Hacer (al.) un nuevo PM especificando al menos la semana 2.
 8. El profesor dará un límite para cada periodo de simulación. Cuando se haya concluido, la simulación se hará para la siguiente semana.
-