



Instituto Internacional
San Telmo

PI-121

PROVEIN: DECISIONES EN LA GESTIÓN DE STOCKS

Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el profesor Enrique Garrido Martínez del Instituto Internacional San Telmo, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © Octubre 2011, revisado en noviembre de 2013, 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.

Do Not Copy or Post

Esta documentación ha sido redactada gracias a las aportaciones de los que constituyen el Fondo de Desarrollo Académico del Instituto Internacional San Telmo, compuesto en Octubre 2011 por: ABADES, ANTONIO GUERRERO SANCHEZ, ALTIUS ABOGADOS, ANTONIO GARCÍA DE CASTRO, ANTONIO VILLAFUERTE MARTIN, BARTOLOME ALARCON CUENCA, BBVA, CAJA RURAL DEL SUR, CARLOS BECA IGLESIAS, COMERCIAL NAVARRO HERMANOS, CUATRECASAS OLIVENCIA-BALLESTER, EUROSEMILLAS, COBREROS VIME, FRANCISCO BALLESTER ALMADANA, FRANCISCO GARCÍA NIETO, GRUPO DISOFIC, IBERCAJA, ISAURO LOPEZ POLO, JORGE A. RAMOS, JUAN PALACIOS RAUFAST, JUAN PEREZ GALVEZ, MANUEL ROBLES ORTEGA, ROCIO REINA PANIAGUA, VICENTE PUCHAL SÁNCHEZ

PROVEIN: DECISIONES EN LA GESTIÓN DE STOCKS¹

La tarde del 4 de enero de 2011, Jesús Bello-Conde Valdés, gerente de PROVEIN aprovechaba la calma que reinaba en las oficinas para pensar en su negocio. Hizo hueco en su mesa, bajó la pantalla de su portátil, descolgó el teléfono fijo, puso su móvil en silencio y sacó una hoja en blanco para ir dejando constancia de sus pensamientos.

Jesús había detectado una mayor competencia en precio como consecuencia de la caída de la demanda y la llegada de competidores desde otras zonas de España.

Los proveedores de piezas de repuesto de vehículos industriales habían cambiado el diseño de su cadena de suministro: habían cerrado los almacenes que tenían en España, pasando a suministrar desde sus centros de distribución en Francia y Alemania. Como consecuencia, los plazos de reaprovisionamiento se habían alargado. Jesús pensaba que esto le obligaría a tener más existencias para mantener el nivel de servicio a sus clientes.

A Jesús le preocupaba tener que subir el nivel de existencias, sobre todo a raíz de la conversación que la semana anterior había tenido con su persona de confianza en su banco habitual, su amigo Paco:

“Mira Jesús, el tema de las pólizas se está poniendo muy duro. Hay alguna posibilidad que te la podamos renovar, pero tendrías que poner tu casa como garantía... y el tipo al ocho por ciento no hay quien te lo quite”.

Jesús intuía que había que actuar con rapidez y adaptarse a estas nuevas reglas de juego, si quería que su empresa sobreviviese en un entorno tan hostil. No olvidaba el mensaje que durante tantos años su padre había transmitido a los clientes: *“Somos más originales que en origen: piezas de recambios originales, con un mejor servicio y a un mejor precio”.*

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el profesor Enrique Garrido Martínez del Instituto Internacional San Telmo, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © Octubre 2011, Instituto Internacional San Telmo. España. Revisado en noviembre de 2013.

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.