

MINICASO ESIC

MINICASO ESIC
Transformando la organización
Mentoría Sierra Seira
Teléfono: 913840332
e-mail: minicaso@esic.es
Derechos reservados. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación, sin autorización previa y escrita por los titulares del copyright, es un delito tipificado en la legislación española y sancionado con penas de acuerdo con lo establecido en el artículo 273 bis del Código Penal y en las leyes 17/2002 y 36/2003 de protección de derechos de autor y de la propiedad intelectual y en la legislación de la Unión Europea. ISSN: 2387-2333. Dirección de Documentación: M. P. Gómez. Director: J. M. Martínez. El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de su autor. © 2005, ESIC. Ediciones ESIC, Avda. de Valladolid, 46 - 28026 Madrid (España). www.esic.edu/minicaso

Original del 10 de marzo de 2005

esic
Editorial

El escenario
Tu vecino de incorporar como director de Operaciones de una conocida empresa de productos lácteos. V.O.T. La demanda de vuestro producto es altamente fluctuante. Para poder crear un plan de acción has solicitado un estudio de la actividad operativa. Te entregarán el siguiente informe.

Análisis operativo
Los pedidos de nuestros clientes llegan a través de distintas rutas: el correo electrónico, llamadas entradas en el sistema, visitas de nuestras fuerzas de ventas, recibidos cuando entregamos el pedido y manualmente. De esta forma producción sabe a qué día que responder, pero es difícil estimar que se necesita producir, ya que no siempre se reciben los pedidos a tiempo ni con el mismo plazo de entrega. La visibilidad de que necesito tener en stock es limitada, y no se puede olvidar que nuestra capacidad productiva es limitada y las vacas no pueden multiplicarse, por ahora.

El equipo de ventas cada mes tiene que generar cada uno de nuestros clientes un reporte con los pedidos que se han recibido, lo que hemos podido servir y las incidencias o quejas que los comparten los datos de stock y los motivos de stock-out o rupturas. ¿Cómo puede ser que de manera recurrente entremos en falta de stock en nuestra com-

MINICASO ESIC | Transformando la organización, por Mentoring Sierra Seira | Página 9/28 | 02-03-2005

1/2

100% digitalizado por ESIC

esic
Editorial

Caleidoscopio: cuando la opción se convierte en ilusión

Ramón Bonell Colmenero

ISBN: 978-84-1192-233-3

Original del 27 de noviembre de 2025

Todos los derechos reservados. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo las excepciones previstas por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.cedro.org).

© 2025, ESIC EDITORIAL. Avda. de Valdenigrales, s/n. 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid). www.esic.edu/editorial.

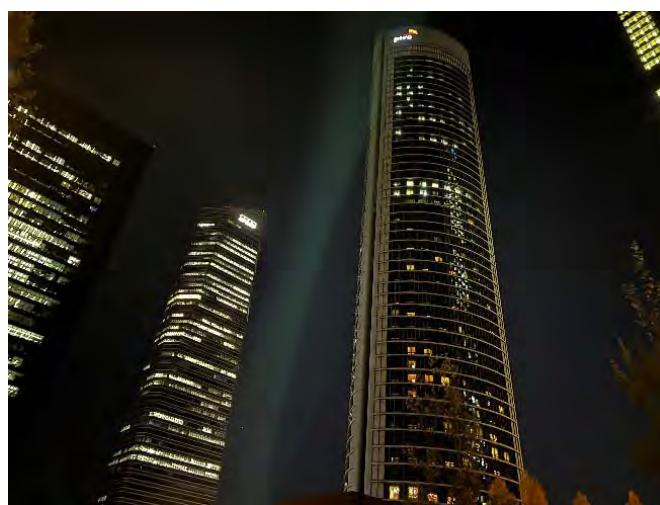
Caso original del profesor **Ramón Bonell Colmenero**. Desarrollado como base para discusión en clase y no como ejemplo ilustrativo del manejo eficaz o ineficaz de una situación administrativa. Los datos utilizados en este caso se basan en hechos y datos próximos a la realidad desarrollados para la docencia.

Existe un manual del profesor como complemento pedagógico, está a disposición de aquellos profesores que utilicen este documento como material docente: editorial@esic.edu.

Palabras clave: arrendamiento, cláusula, contrato, derecho, opción.

Categoría: derecho.

El escenario



En pleno corazón de Chamartín en Madrid, nos encontramos con el peine de los vientos, un conjunto de rascacielos que se alzan en la zona norte.

El edificio de la quinta torre se asienta sobre el hueco del interrumpido Palacio de Congresos, con el número 259E de la Castellana. En el pliego para la concesión del solar se exigía utilizar esa preexistencia,