

Discos y Sistemas S.A

Discos y Sistemas, (D&S) empresa dedicada a la fabricación de discos para PC fue fundada en 1993 y está ubicada en Santa Fe. Uno de los mercados principales que atiende D&S es el de los discos rígidos "HUGE", llamados así por su gran capacidad de almacenamiento, puesto que pueden almacenar hasta 600 GB. Estos discos eran una de las piezas más codiciadas en el mercado de computadoras por su capacidad de almacenamiento mejoradas sobre los discos compactos. El modelo de D&S el Micro / Magnum ofrecía nuevas capacidades, puesto que contenía un disco fijo y un disco removible lo que permitía al usuario contar con backup de su información contra la pérdida por un mal funcionamiento del sistema.

D&S presentó su nuevo disco en la última feria de computación COMPUFER`2009 y la reacción del público fue extremadamente favorable. Las estimaciones de ventas hechas por la alta dirección de D&S era que en tres años las ventas podían alcanzar los 100 millones de dólares. Todo parecía indicar que la industria estaba enamorada del Micro/ Magnum de D&S.

La alta dirección de D & S reconocía también que antes de comenzar a hacer estimaciones de ventas tenían un largo camino por recorrer desde la etapa de diseño/ prototipo hasta la producción masiva. Esto no era una tarea simple para una empresa pequeña. Afortunadamente algunas cosas estaban ya iniciadas: Una nueva planta estaba instalada y lista para comenzar a producir y el proyecto de Micro /Magnum había sido asignado a Rolando Díaz un experimentado gerente de proyecto que cargaba sobre sus espaldas varios proyectos de productos innovadores en el mercado de computación como lo era el M/M .

Una de las primeras tareas que Díaz inició fue identificar potenciales proveedores y sus registros de calidad. La razón de esta búsqueda se debía principalmente a que el 72 % del costo del disco M/M terminado era de materiales adquiridos. A su vez para acotar y reconocer otras variables de importancia, el equipo de proyecto recolectó información sobre herramental, desempeño en las entregas, tiempo de anticipo de las adquisiciones y costos. Esta información le daría a la compañía una ventaja sustancial antes de comenzar la producción. A su vez, mientras el M/M estuviera antes en el mercado más beneficioso sería par todos.

A pedido de la alta dirección de D & S Díaz convocó a su equipo para que juntos analizaran los problemas que representaba producir miles de discos rígidos .Esos problemas eran entre otros

- Facilitar el proceso de diseño y planificación para determinar la conveniencia y factibilidad económica.
- Obtener la confianza necesaria de los proveedores.
- Asignar responsabilidades por la calidad a obtener de los productos
- Obtener el máximo beneficio en el proceso de aprendizaje.

El equipo de proyecto así como la alta dirección estaban convencidos que para alcanzar las metas establecidas, era necesario involucrar a los proveedores en el proceso de diseño. De alguna manera era necesario persuadir a los proveedores a ser parte del éxito de D &S

Suponga que Ud. es Rolando Díaz :

1. En el proyecto asignado, quien debería ser responsable de establecer y monitorear el plan de calidad que D &S debería tener.
2. Como podría Ud. motivar a los proveedores para que D &S cumpla con las fechas del proyecto y con un producto de alta calidad.
3. Suponga que durante las etapas de prueba antes del lanzamiento de la fabricación la mercadería recibida de un proveedor no conforma los estándares de D &S. Que acciones sugiere.
4. Involucrarse en una etapa temprana del proyecto con el proveedor implica tiempo y dinero, ya que debe desarrollarse un programa de inspecciones y controles de lo que se ejecuta. Como puede Ud. justificar estos costos comparados con las contribuciones hechas a D &S.
5. Que puede hacer D & S para mejorar el aprovisionamiento de sus materiales más críticos ?