TAREA 1. TEMA 1. CASO DREXOL

©2022 Autora Paloma Bernal Turnes
Algunos derechos reservados
Este documento se distribuye bajo la licencia
"Atribución-CompartirIgual 4.0 Internacional" de Creative Commons, disponible en
https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.es

Drexol Inc.

Paloma Senrut, estudiante de la URJC, obtuvo una beca de verano en el Departamento de Logística de Drexol Inc. en mayo de 1995.

Drexol era una empresa que fabricaba y vendía en Estados Unidos componentes eléctricos para la industria automotriz. La empresa no realizaba operaciones internacionales y, por tanto, carecía de experiencia en logística global. La propiedad del negocio estaba en manos de la familia Gates. Drexol obtuvo $40,000,000 en ingresos en 2008, frente a $35,000,000 el año previo. En diciembre de 2009, la empresa decidió trasladar su sede a unas instalaciones más grandes en Washington, DC. (USA).

En medio de todos estos cambios y desarrollos, el CEO/Gerente y fundador, Jonathan Gates, decidió comprar una unidad de pared de Forrestable para amueblar el vestíbulo de la nueva sede corporativa.

El Gerente de Logística decidió entonces darle a Senrut lo que pensó que era una primera asignación razonablemente fácil. Quería que la nueva becaria analizara la compra y envío de la unidad de pared para la oficina del nuevo CEO.

Forrestable era uno de los fabricantes de muebles más de moda del mundo. Tenía su sede en Praga, República Checa. Durante la época comunista, la empresa fue proveedor exclusivo de muebles de calidad para los líderes de Europa del Este. A principios de la década de los 90, después de su privatización, la empresa comenzó a comercializar en Occidente su estilo distintivo, ahora comúnmente llamado "Forrestablish" en el mundo de las artes. Algunas de sus creaciones pre-capitalistas se exhibieron recientemente en el Museo Metropolitano de Arte Moderno. Cada mueble era hecho a medida. El comprador tuvo que seleccionar uno de los 190 diseños y proporcionar las medidas necesarias al realizar el pedido. Jonathan Gates descubrió una unidad de pared Forrestable DELURE en

PALOMA BERNAL TURNES URJC

una tienda de muebles de lujo durante un viaje de negocios a París, Francia y quería ese diseño específico.

Paloma Senrut llamó a Forrestable y la empresa le informó que no trataba directamente con clientes estadounidenses. En cambio, la firma checa lo refirió a su representante estadounidense, Coral Gables DecoOffice en Miami, Florida. El Sr. Tom Johnson, de Coral Gables DecoOffice envió a Senrut su oferta. La unidad de pared costaría 52.323 dólares entregada en la puerta de Drexol. Dado que la unidad de pared llegaría en módulos sin ensamblar, ofrecieron una tarifa de ensamblaje en el lugar de entrega del 5% del precio unitario. Coral Gable estimó un límite de entrega de dos meses desde el día en que Drexol hiciese el pedido. La información detallada sobre esta oferta se incluye en el Anexo 1.

Senrut también se puso en contacto con la tienda de muebles francesa Parcour et Cie. La señorita Patricia Delaware de Parcour le envió un fax con el precio y las alternativas de entrega que podrían seleccionarse. El precio de la unidad de pared comenzaría desde 25.250$ y el precio final dependería de la alternativa de envío que elija Drexol. El tiempo de entrega oscilaba entre 45 y 70 días. La información detallada de esta oferta se puede encontrar en los Anexos 2, 3 y 4.

El Sr. Gates, el excéntrico CEO, esperaba tener la unidad de pared instalada en un máximo tres meses, lista para la fiesta de inauguración de la nueva sede. Aunque al principio este proyecto de unidad de pared parecía trivial, Paloma Senrut se dio cuenta de que debía analizarse detenidamente.

Con toda la información disponible, se solicitó a Senrut que redactara un memorando de dos-tres páginas que incluyera los siguientes puntos:

1) ¿Qué alternativa recomiendas y por qué?
2) ¿Qué elementos ha considerado en su decisión?
3) ¿Hay alguna información adicional que le gustaría preguntarle a alguno de los distribuidores antes de cerrar el trato?
4) ¿Qué aspectos logísticos crees que son claves para la conclusión exitosa de esta operación?

PALOMA BERNAL TURNES URJC

©2022 Autora Paloma Bernal Turnes
Algunos derechos reservados
Este documento se distribuye bajo la licencia
"Atribución-CompartirIgual 4.0 Internacional" de Creative Commons,
disponible en
https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.es