**Diapositiva 2:** Primero vamos a explicar el Funcionamiento de la Imprenta

La imprenta recibe un promedio de 5 pedidos al día, cada uno de 100 a 200 tarjetas. La aceptación de pedidos depende de la cantidad de papel en stock, con más pedidos aceptados a medida que aumenta la cantidad de papel disponible. Después de la aceptación, sigue el diseño e impresión durante 3 días, seguido de un período de secado de 2 días, con la cantidad dependiendo de la existencia de material en ese proceso. Las tarjetas listas para la entrega están directamente relacionadas con las ventas de la última semana. La venta diaria efectiva es la mitad de los pedidos aceptados.

La compra de papel y tinta se realiza cada 3 semanas para cubrir las tarjetas vendidas en ese período más un 15% extra para tener un mayor stock. Cada paquete de papel (300 hojas) produce 900 tarjetas. La compra de tinta sigue la misma política, con un rendimiento constante por tarjeta y envases de 500 cm3.

El movimiento de fondos se realiza por la venta de tarjetas y la compra de papel y tinta. Las variables exógenas incluyen el precio de venta por tarjeta, el costo de los paquetes de papel y el costo del frasco de tinta.

**Diapositiva 3:** Entre los materiales que identificamos, encontramosel papel, el cual se utiliza para realizar una tarjeta, la tinta, la cual colabora junto al papel para darle vida a ese papel y convertirlo en tarjeta; después tenemos las tarjetas que es el material en su estado final, que los clientes nos solicitan. El dinero también esta presente, utilizado para los gastos en relación a la compra de papel y la compra de tinta.

**Diapositiva 4:** En la imprenta que nos toco analizar detectamos un grave problema, con respecto al abastecimiento de los insumos básicos que utilizamos para imprimir tarjetas.

El papel y la tinta se agotan de manera desaforada, debido a la gran cantidad de demanda de sus clientes, que, requieren de mucha cantidad de productos como lo son: los libro, las revistas y las tarjetas de cumpleaños.

La falta de estos recursos es un impedimento muy severo ya que la imprenta no puede cumplir con los pedidos de los clientes en tiempo y forma. Esto nos lleva a tiempos inactivos de las máquinas por lo cual se pierde dinero y aparte de ello insatisfacción por parte del cliente asiendo que estos opten por la competencia.

Para solucionar estos problemas vamos a plantear los siguientes objetivos: