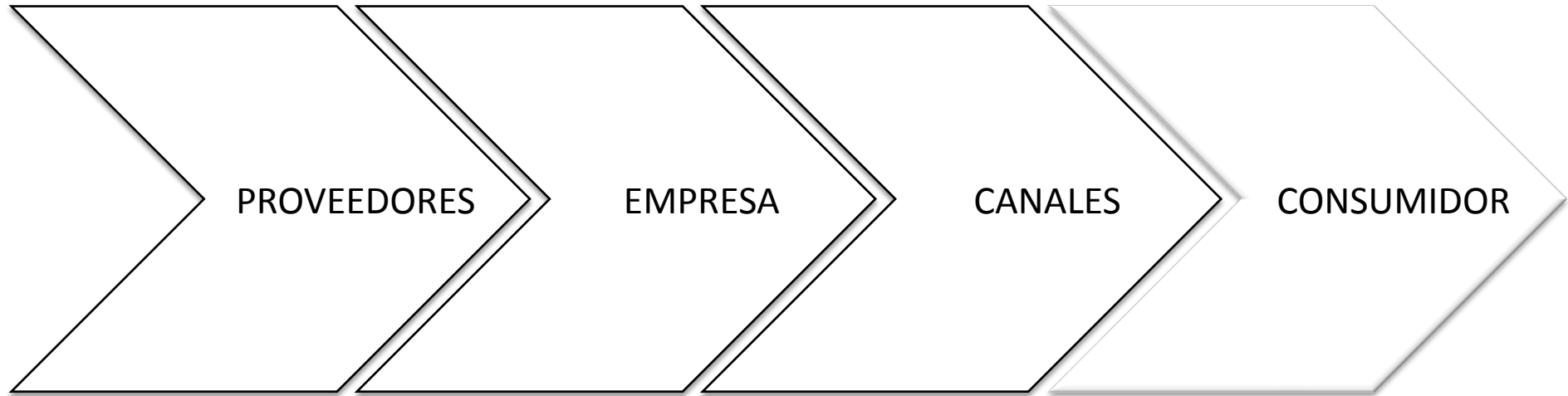
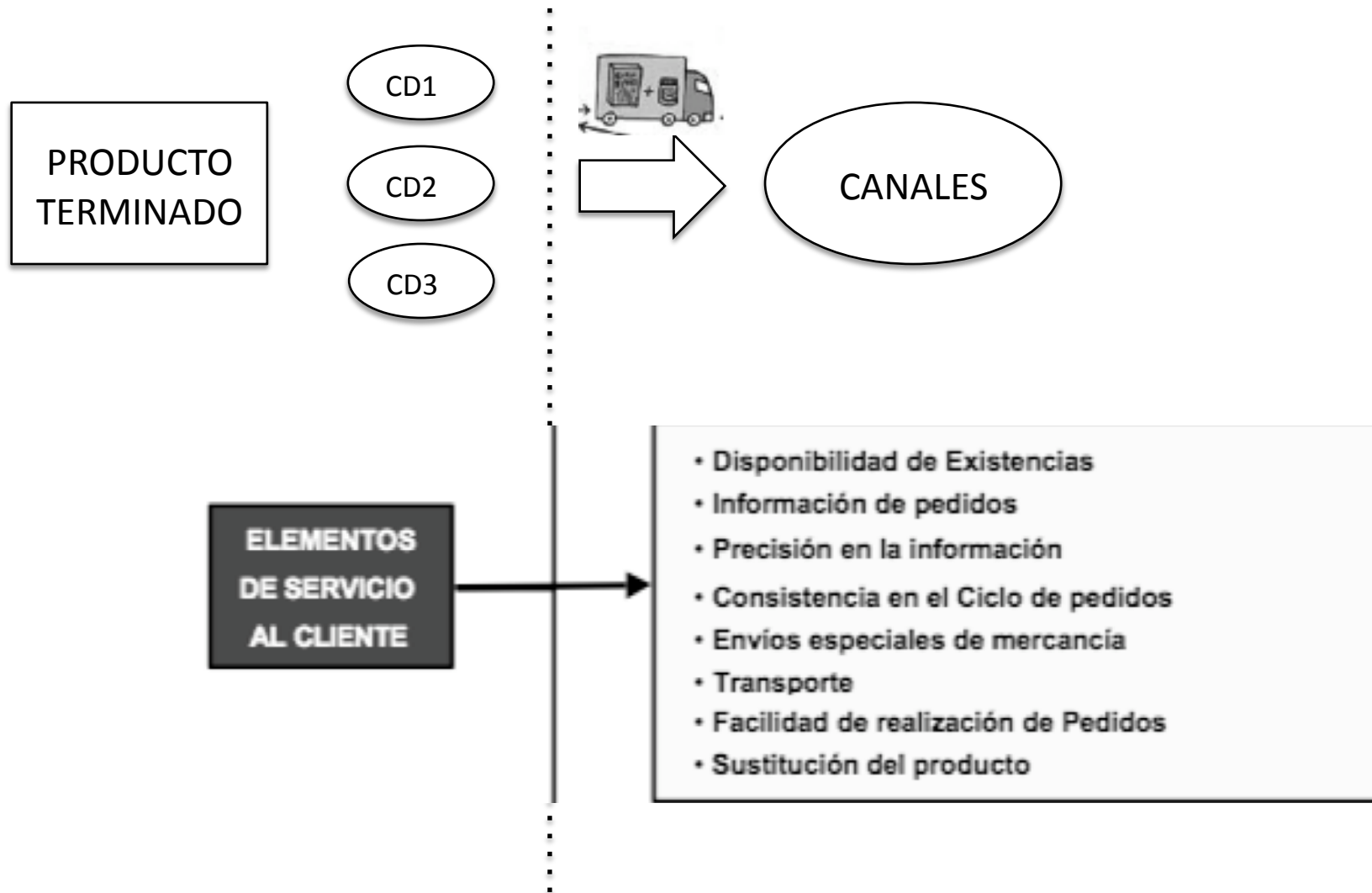


# GESTION DE LA CADENA DE SUMINISTROS



LOGISTICA DE  
DISTRIBUCION

# ATENCIÓN AL CLIENTE – SATISFACER LA DEMANDA



## ADMINISTRACION DE LA DEMANDA - PRONÓSTICOS

### PRONÓSTICOS

Son esenciales para tomar decisiones sobre la cadena de suministros

#### Características:

1. Siempre están equivocados
2. Los de largo plazo son menos precisos que los de corto plazo
3. Los agregados son más precisos que los desagregados
4. Mientras más lejos del cliente esté una compañía, mayor será la distorsión de la información que recibe – Efecto látigo

## ADMINISTRACION DE LA DEMANDA - PRONOSTICOS

Factores que influyen en los pronósticos:

1. Demanda histórica
2. Tiempos de entrega del producto
3. Publicidad planeada – Campañas de mercadeo
4. Estado de la economía
5. Descuentos de precios planeados
6. Acciones de la competencia

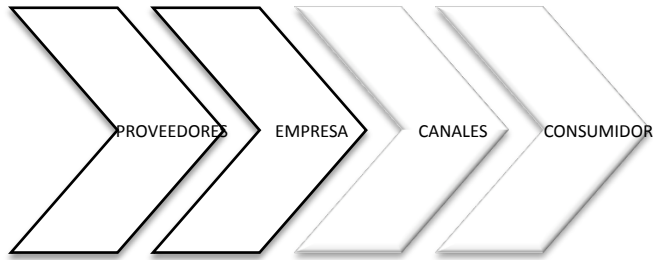
+ SISTEMA EXPERTO DE LOS QUE HACEN LOS PRONOSTICOS!!!!

PARA TENER EN CUENTA!!!!

\*Pronósticos creados en colaboración son mas EFECTIVOS.

\*Compartir la información que realmente aporte valor

\*Asegurarse de diferencia entre la demanda y las VENTAS históricas – Ajustes por desabasto, precios, promociones, acciones de la competencia.



## COORDINACION EN LA CADENA DE SUMINISTROS

### VARIABILIDAD DE LA DEMANDA

#### EFFECTO LATIGO – BULLWHIP EFFECT

Propagación de la variabilidad de la demanda hacia arriba en la CS.

#### Causas

Actualización de la demanda

Juego del racionamiento

Procesamiento de órdenes – tamaño de lotes

Variación de los precios

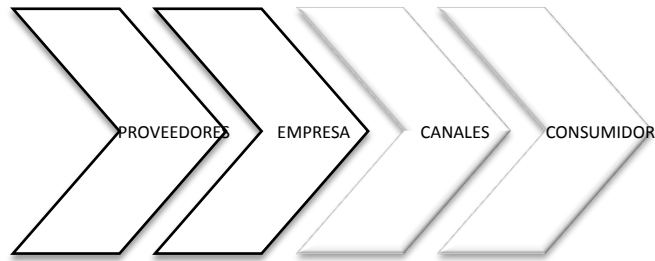
#### Soluciones

Suavizar la demanda

Reducir el número de personas que influyen en la demanda

Desarrollar sistemas con flexibilidad de respuesta

Definir claramente el papel del Inventario (Seguridad – Distribución). Inventario multiescalón.



## COORDINACION EN LA CADENA DE SUMINISTROS

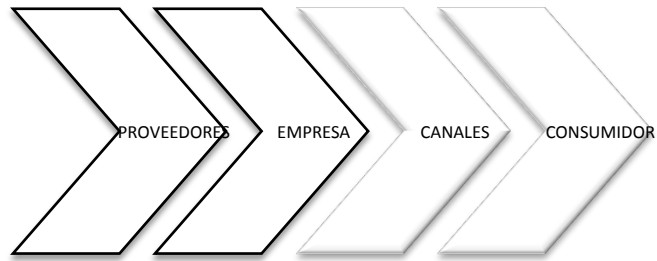
### EFFECTO LATIGO – BULLWHIP EFFECT

Propagación de la variabilidad de la demanda hacia arriba en la CS.

Comportamiento de los tomadores de decisiones:

- \*Decisiones individuales sin tener en cuenta impacto en la SC
- \*Uso de incentivos funcionales inadecuados.

Fallo en comunicaciones y desfase en transmisión de información



## COORDINACION EN LA CADENA DE SUMINISTROS

### EFFECTO LATIGO – BULLWHIP EFFECT

Propagación de la variabilidad de la demanda hacia arriba en la CS.

#### Causas

Actualización de la demanda

Juego del racionamiento

Procesamiento de órdenes – tamaño de lotes

Variación de los precios

#### Prácticas

\* EDI , Metodologías para prever demanda compartidas, VMI, CPFR

\* Calidad de información y Cooperación y Confianza

\* EDI y operadores logísticos han propiciado cargas fraccionadas a menores costos

\* Conocimiento de la demanda real en el punto de venta y CRP

## ADMINISTRACION DE LA DEMANDA - PRÁCTICAS

S&OP – Sales and Operation Planning

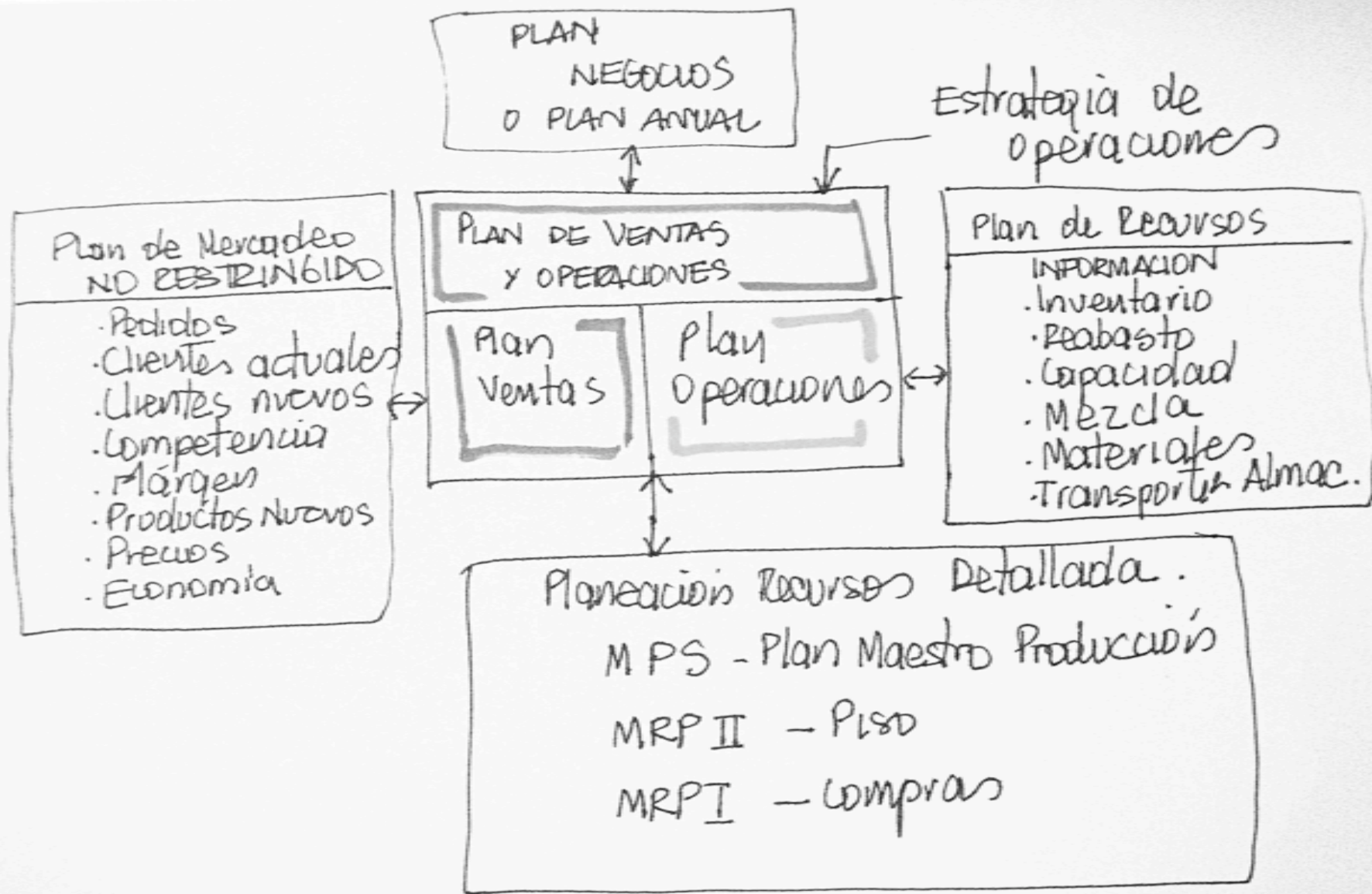
CRP – Continuous Replenishment Program

CPFR- Planeación, Predicción y Reabastecimiento en colaboración

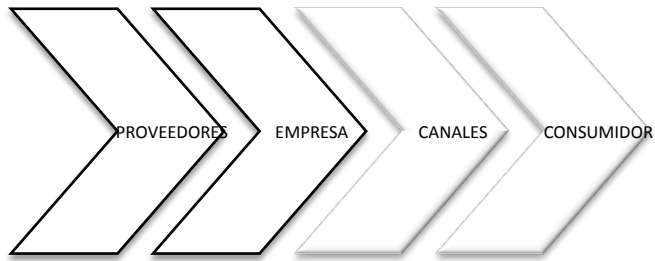
VMI- Inventario Administrado por el proveedor



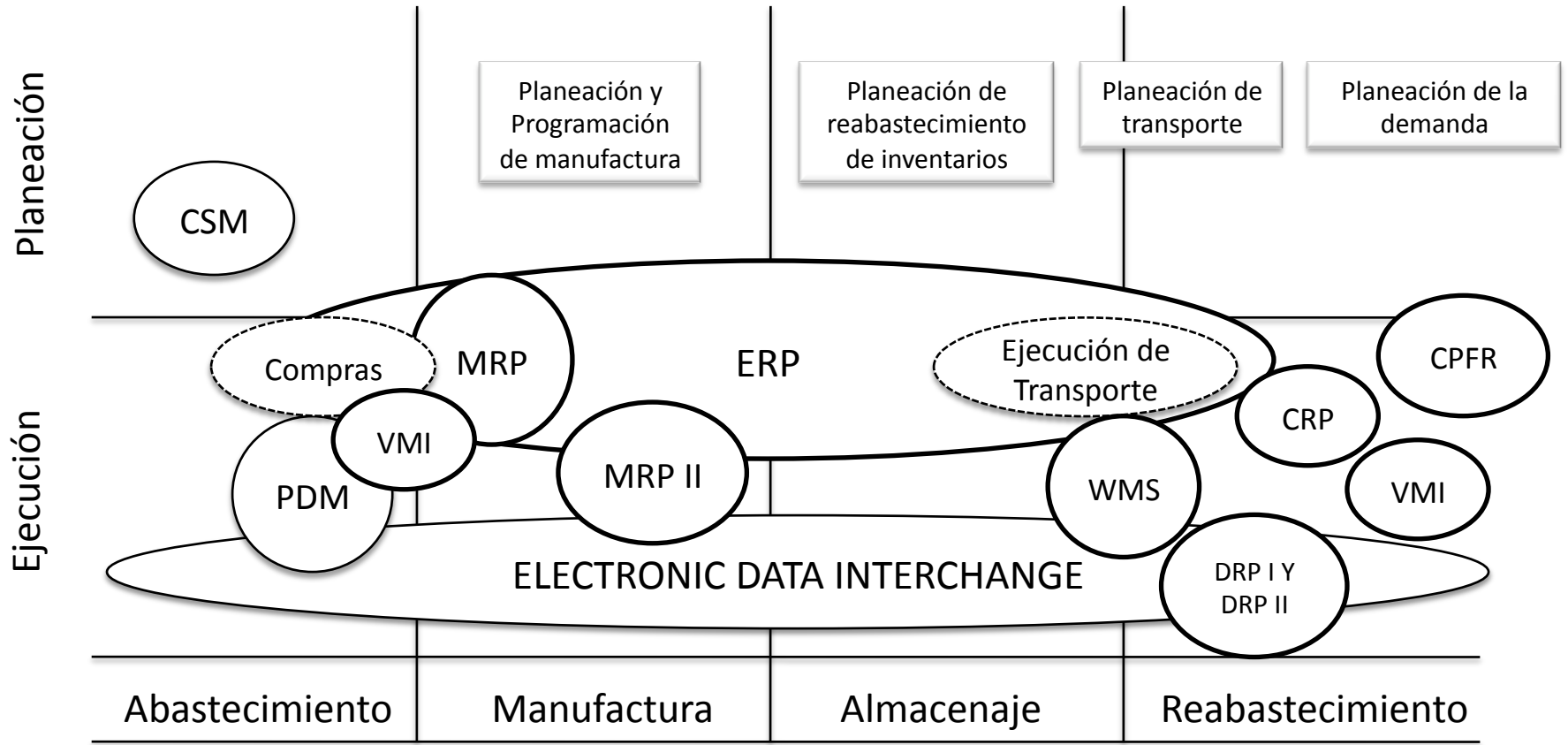




ERP



## APLICACIONES PARA SCM



PDM: Product Data Management  
 CSM: Component Source Management  
 MRPII: Manufacturing Resource Planning  
 WMS: Warehouse Management System  
 VMI: Vendor Management Inventory

MRP: Material requirement planning  
 MRP II: Manufacturing Resource planning  
 DRP I: Distribution requirements planning  
 DRP II: Distribution resource planning

## PLAN DEL NEGOCIO

### MODELO NEGOCIO DE PAÑALES PARA BEBE

(TODAS LAS CIFRAS EN MILES DE PESOS)

QUE?

|                                    |                            |                   |               |
|------------------------------------|----------------------------|-------------------|---------------|
| MERCADO GLOBAL<br>Y PLAN DE VENTAS |                            | En miles de pesos |               |
|                                    | MERCADO COLOMBIANO         | \$2,000,000,000   |               |
|                                    | PART MDO                   | \$600,000,000     | 30%           |
|                                    | UNIDADES AL PVProm DE 600  | 1,000,000         | MM PAÑALES    |
|                                    | PRECIO PROMEDIO VENTA HIST | \$600             | PESOS/PAÑAL   |
|                                    | LINEAS DE PRODUCTO         |                   |               |
|                                    | PAÑALES BEBE               | 100%              | \$600,000,000 |

### MERCADEO

ESTA INFORMACION NACE DE  
INVESTIGACIONES DE MERCADOS,  
ANALISIS DE CONSUMIDORES, PLAN  
ESTRATEGICO DEL NEGOCIO

## PLAN DE NEGOCIO

Se definen las referencias que se van a vender y sus presentaciones

En miles

| ETAPA   | PACA          | PAÑALES/PACA | PART % | VENTAS/AÑO    | PAÑALES | PACAS |
|---------|---------------|--------------|--------|---------------|---------|-------|
| ETAPA 1 | 8 BL X 18 PÑ  | 144          | 10%    | \$24,000,000  | 40,000  | 278   |
| ETAPA 2 | 12 BL X 10 PÑ | 120          | 15%    | \$36,000,000  | 60,000  | 500   |
| ETAPA 3 | 8 BL X 30 PÑ  | 240          | 40%    | \$96,000,000  | 160,000 | 667   |
| ETAPA 4 | 6 BL X 30 PÑ  | 180          | 35%    | \$84,000,000  | 140,000 | 778   |
| ETAPA 1 | 8 BL X 18 PÑ  | 144          | 10%    | \$36,000,000  | 60,000  | 417   |
| ETAPA 2 | 12 BL X 10 PÑ | 120          | 15%    | \$54,000,000  | 90,000  | 750   |
| ETAPA 3 | 8 BL X 30 PÑ  | 240          | 45%    | \$162,000,000 | 270,000 | 1,125 |
| ETAPA 4 | 6 BL X 30 PÑ  | 180          | 30%    | \$108,000,000 | 180,000 | 1,000 |

↓  
\$600.000.000

↓  
1.000.000

Maximizar utilidades sin dejar de satisfacer necesidades de clientes:

- Ubicación de fuentes de abastecimiento y mercados
- Ubicación de los sitios potenciales
- Pronóstico de demanda por mercado*
- Costos de instalación, mano de obra y material por sitio
- Costos de transporte entre cada par de sitios*
- Costos de inventario por sitio
- Precio de venta del producto en diferentes regiones
- Impuestos y aranceles
- Tiempo de respuesta deseado y otros factores de servicio
- Factores del medio ambiente

## CALCULO DE CAPACIDAD DE PLANTA

Galletas – Unidad Agregada son TONELADAS

PV\$500

Costo 30% \$150

Presupuesto de Venta a un año \$50'000.000

Costo de esta venta \$15'000.000/año

Cada paquete pesa 10g --- 0.010 toneladas

*Capacidad total de la planta actual 1500 toneladas/año*

Capacidad total en paquetes: 150.000 paquetes/año

Capacidad real en paquetes (75%) 112.500 paquetes/año

Al costo: \$16'875.000/año

Tengo un 12.5% adicional de capacidad para mayores ventas.

**Decisiones de infraestructura, tecnología, personal, turnos, etc**