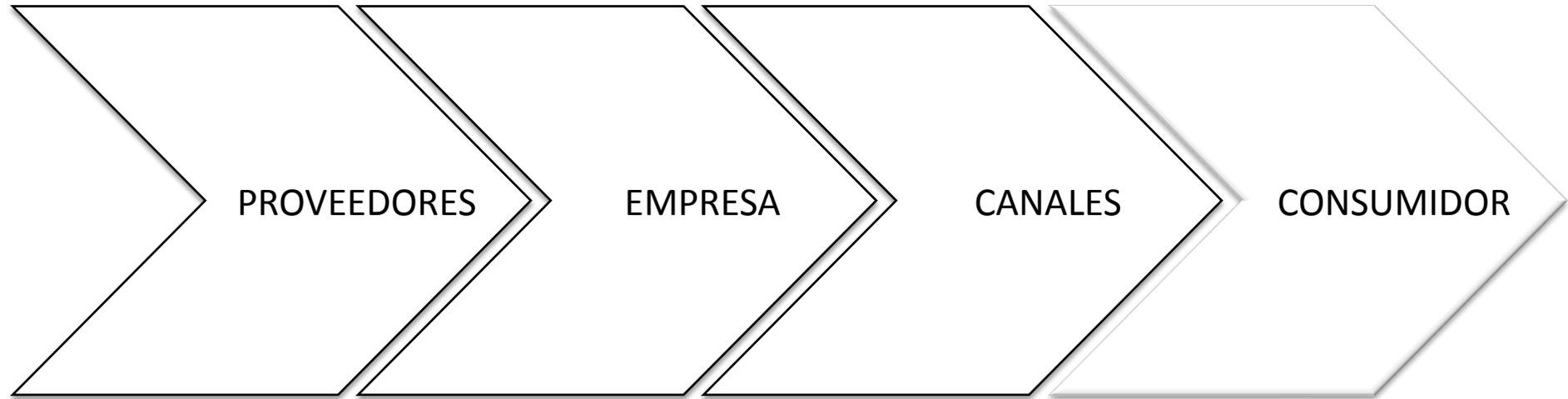
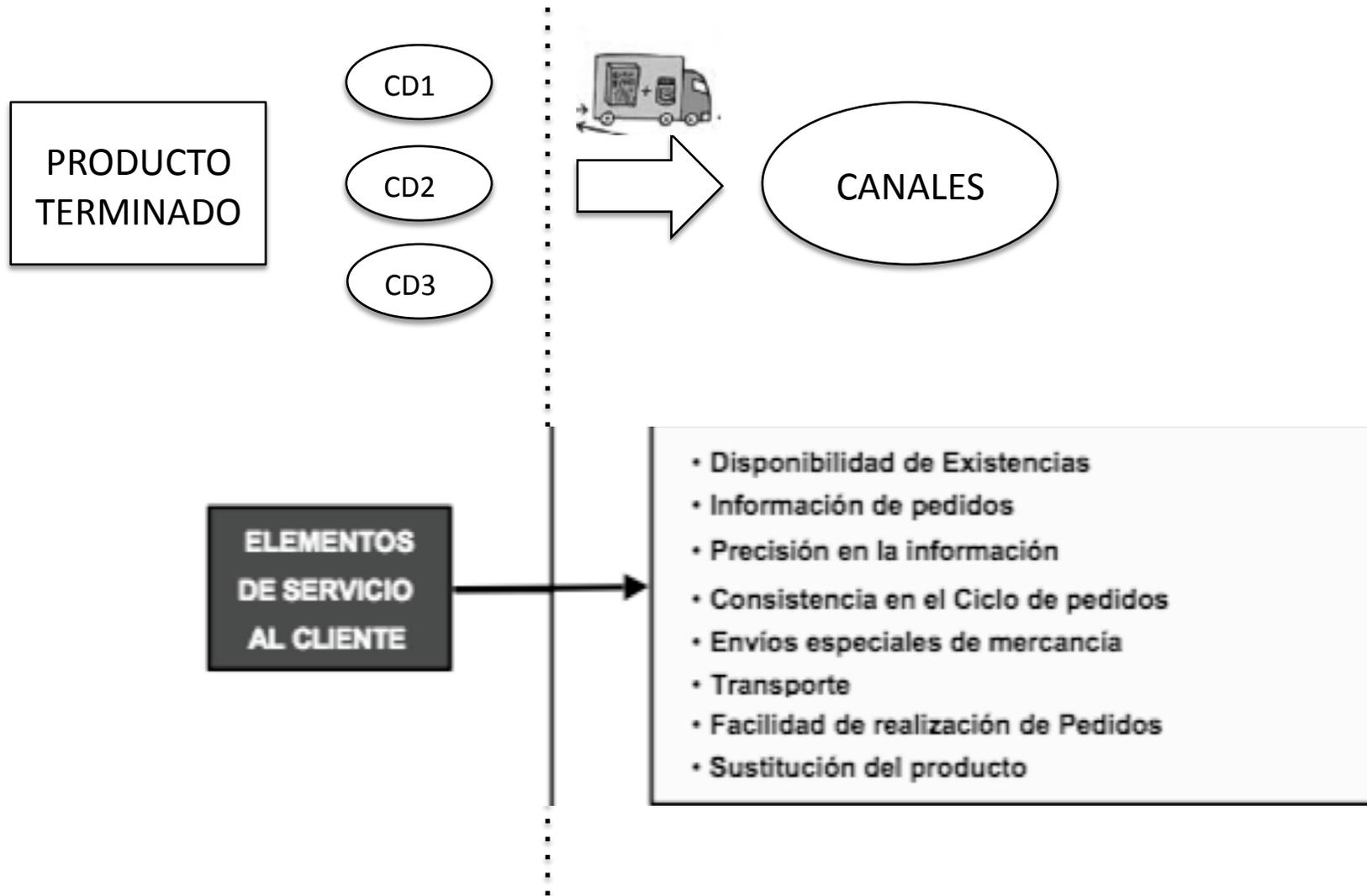


GESTION DE LA CADENA DE SUMINISTROS



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

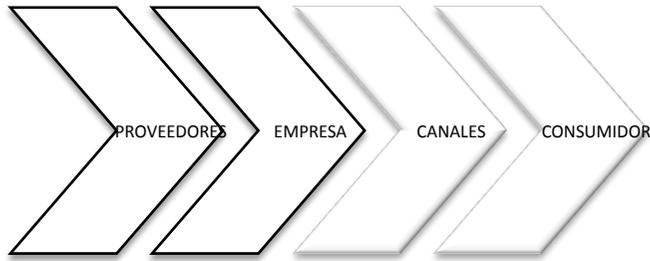
+ SISTEMA EXPERTO DE LOS QUE HACEN LOS PRONOSTICOS!!!!

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

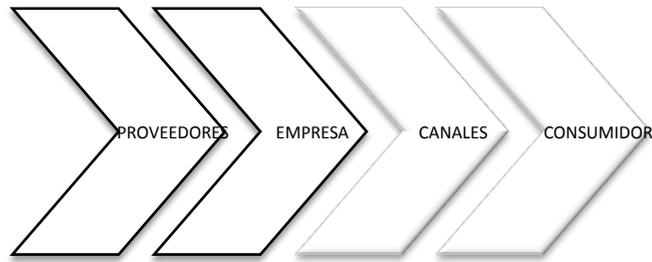
Soluciones

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

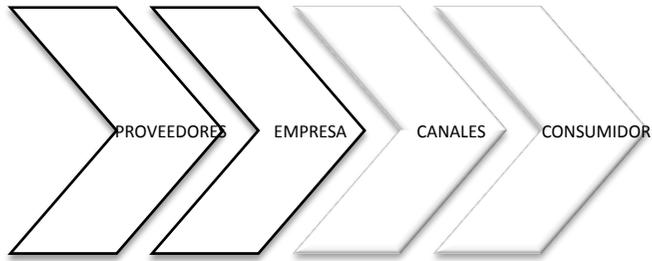
EFFECTO LATIGO – BULLWHIP EFFECT

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

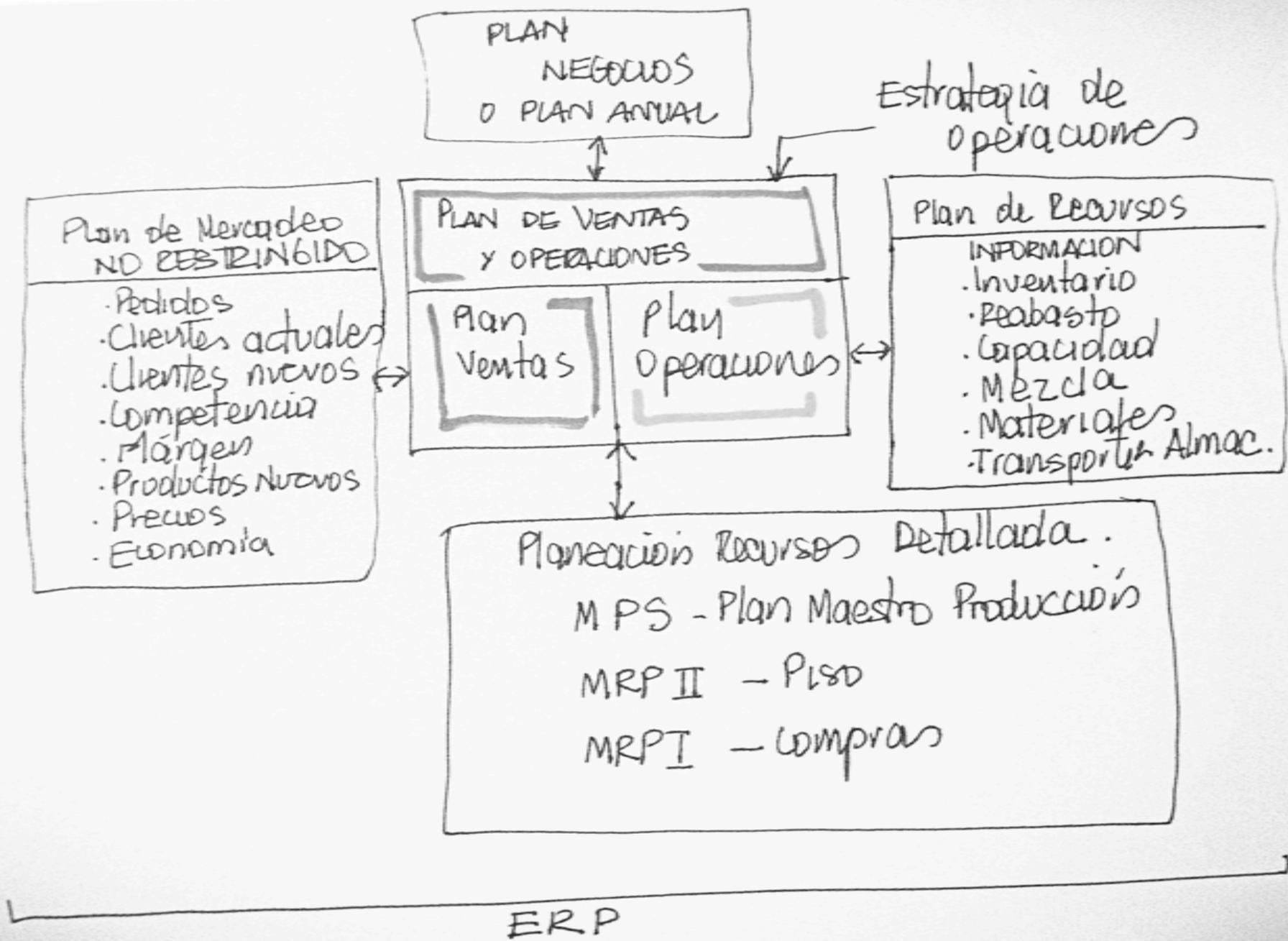
S&OP – Sales and Operation Planning

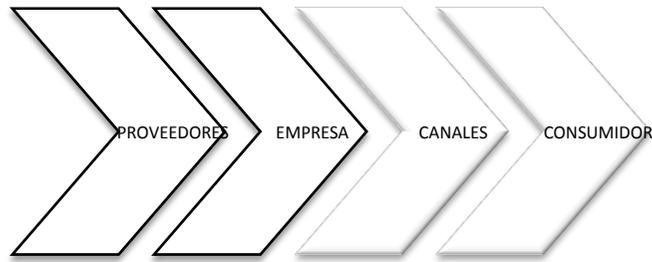
CRP – Continuous Replenishment Program

CPFR- Planeación, Predicción y Reabastecimiento en colaboración

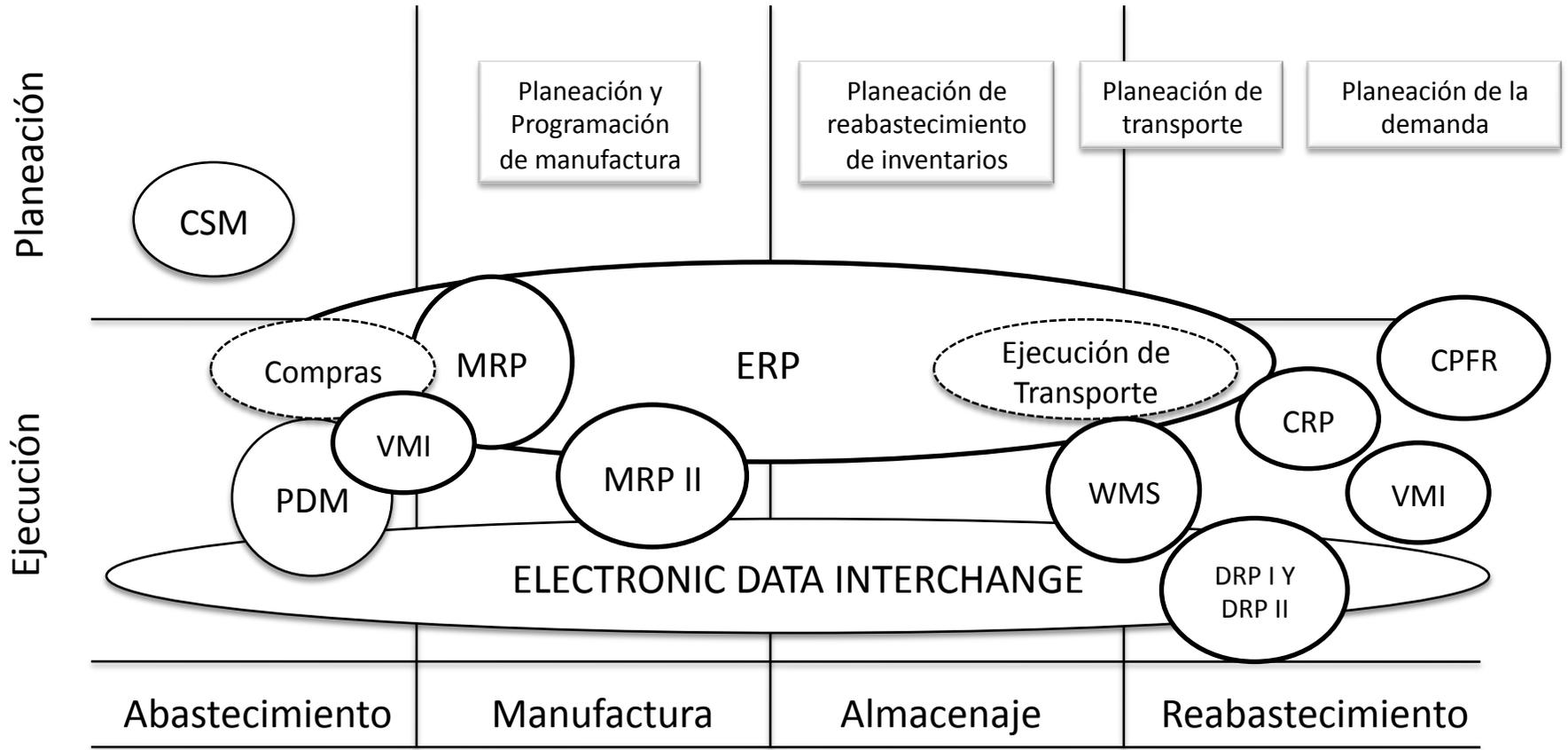
VMI- Inventario Administrado por el proveedor







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 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