



UNIVERSIDAD MARIANO GÁLVEZ

Geoffrey Estiven Hernández Franco

7690-14-3807

Administración de Tecnologías

Tarea de libro p 357

1. Identifique los problemas de administración de la cadena de suministro a que se enfrentó Scotts Miracle-Gro. ¿Cuál fue el impacto de negocios de no poder administrar bien la cadena de suministro de la empresa?

El problema principal que surgió del estudio de caso inicial se relaciona con el hecho de que, después de fusionar dos empresas con temas comerciales similares, la prestación de servicios y productos manufacturados para la conservación de jardines en los Estados Unidos ayuda al crecimiento y desarrollo. Debido a que dos empresas comparten información similar de clientes y proveedores para posicionar sus mercados, no hay información clara y detallada sobre proveedores y clientes, lo que resulta en una gestión y comunicación deficientes. Reclamaciones y costos porque no reflejan el estado real del inventario y las necesidades del cliente.

2. ¿Qué factores de administración, organización y tecnología contribuyeron a los problemas en la cadena de suministro de Scotts Miracle-Gro?

La principal necesidad de este negocio es mejorar la cadena de suministro desde el estante hasta el lugar de producción y también responder a la demanda estacional y las condiciones climáticas.

3. ¿Cómo cambió el hecho de implementar las soluciones de JDA Software la forma en que Scotts Miracle-Gro operaba su negocio?

Scotts Miracle-Gro eligió implementar el programa JDA porque, según Jim Yovino, vicepresidente de logística global, "quería aprovechar los datos del punto de venta (POS) y poder crear un plan para toda la tienda. Al implementar Soluciones JDA, Scotts Miracle-Gro logró -Gro -Gro los siguientes resultados: tasas de servicio mejoradas, duplicación de la rotación de inventario y aumento del flujo de caja libre.

4. ¿Cómo mejoraron los nuevos sistemas de la cadena de suministro la toma de decisiones gerenciales? Describa dos decisiones que se mejoraron gracias a la nueva solución de sistemas.

Mientras toma el control de los datos del cliente, Scotts mejora el enfoque de las necesidades del cliente.

Así mismo al mejorar el enfoque el cliente se siente mucho mejor y la confianza crece entre ambos.