Logística II

Diapositiva de Administración cadena de suministros

Los distintos actores del proceso de venta se comunican y se pasan información sobre el estilo y comportamiento de compra del consumidor final para hacer mucho mas productiva la producción y no quedarse con Stock indeseado.

Eficiencia operativa: cuando todos comparten información el negocio se hace eficiente porque se optimizan los recursos monetarios y físicos y el tiempo.

Diapositiva En otras palabras

Si nosotros mantenemos la eficiencia a largo plazo, deriva en ventajas competitivas que dotan a la compañía de aptitudes difíciles de imitar a largo plazo

Cut off físico: Es el plazo máximo que tiene el exportador para ingresar la mercadería al puerto para ser exportada.

Diapositiva Cadena de suministros interna

Hay dos tipos de insumos

* Recurrentes: del plan de producción
* No recurrentes: se compran a medida de que se requieran, cuando se rompe una parte de una maquinaria.

El proceso de la cadena puede ser artesanal o industrial

Clusterizacion: cuando dos agentes (proveedor / cliente) son escenciales en el nivel de compra venta del otro y están lejos, para minimizar los costos, se mudan cerca.

Las ventajas son

* Mayor flujo de información
* Sinergia
* Minimización de costos de distribución
* Inteligencia colectiva

ETA: Estimated Time of Arrival.

Clase 2

Diapositvia flujos en la scm Supply change managment

De información: Con el programa SAP se cargan las facturas, ordenes de compra y demás información y se estima el ETA

De producto: control de producto, cantidades, peso, precio, etc.

De servicio: si necesitamos un servicio especial como un cargador o un trato especial de la mercadería

Financiero: una persona que evalúe el riesgo crediticio, también sirve para el pago de proveedores y derechos de importación entre otros. Se pone día por día los gastos que va a tener la empresa.

De conocimiento transmitir el conocimiento para que alguien que te reemplace este calificado

La administración integral se centra en el costo de procesos total mas bajo; cumplir con el requerimiento de los clientes pero logrando el menor costo

Método predictivo, se basa en hacer estimaciones, por ejemplo estimaciones de demanda que hace que pueda hacer el master plan de la producción

El orden es predicción- compra de materia prima y materiales, almacenamiento, venta y entrega.

Extensión de la empresa

Si los recursos son múltiples, tenemos la capacidad para ofrecer una gama de productos mas alta.

Método reactivo

Tiene un orden de: Venta- compra de Materia prima y materiales- fabricación - entrega

(trabajo por ordenes)

para elegir los métodos se tienen en cuenta los aplazamientos

aplazamiento de fabricación

* Es donde los productos se fabrican un pedido a la vez, sin trabajo de preparación ni adquisición de las M.P o componentes hasya que se conocen por completo las especificaciones exactas del cliente y se recibe la confirmación de compra

Aplazamiento geográfico

* La idea es fabricar y almacenar un inventario de línea completa en uno o varios lugares estratégicos. El despliegue de inventario se pospone hasta que reviven pedidos del cliente.

Diapositiva de Servicio Logístico Básico

Previsión de demanda potencial

**Bienes de consumo masivo**

Ejemplo: calzado, femenino, cariocas, Nivel socioeconómico B1-B4, universitarias

Población femenina en Rio de Janeiro

+ tasa de natalidad

-tasa de mortalidad

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Resultado Bruto

% de mujeres en Nse b1-b4

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

saldo ajustado 1

% mujeres universitarias

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

demanda potencial en personas

x demanda per capita

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

potencial demanda en pares de zapatos

x precio promedio

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

potencial de demanda en dólares

x demanda objetiva

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

precio estimado de demanda

**Bien de capital**

Ejemplo: maquinaria agrícola sembradora en Paraguay

Cantidad de hectárea dedicadas a la agricultura

+ tasa de deforestación

-tasa de desertificación

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

resultado bruto

% de hectáreas dedicadas a la producción de granos

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

saldo ajustado de potencial de demanda

x tasa de actividad tecnológica en la agricultura

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

potencial de demanda en maquinarias

x precio promedio de sembradoras

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

potencial de mercado en dólares

x demanda objetivo

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

potencial de demanda estimada

ejercicio

producto: chocolate en barra (100 grs)

lugar: mexico df

segmento: personas de entre 15 a 24 años

nivel socio económica: clase media

Población en México de 15 a 24 años

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Resultado Bruto

% de personas entre 15 y 24 de clase media

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

saldo ajustado 1

% mujeres universitarias

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

demanda potencial en personas

x demanda per cápita

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

potencial demanda chocolates

x precio promedio

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

potencial de demanda en dólares

x demanda objetiva

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

precio estimado de demanda

Clase 31-8

Caso Amazon

1. ¿Cuáles son los obstáculos para adoptar los vehículos autónomos? ¿Cuál es la relación con el fracaso de Aldrich?

Los obstáculos para adoptar los vehículos autónomos son variados

Primeramente los clientes podrian desconfiar de que esos sistemas pudiesen gestionar sus pedidos de forma segura. Por otro lado, hay que convencer a las empreseas de utilizar estos avances teconoligicos, que no era nada facil. Tambien habria que contar con la aprobacion de los organismos reguladores de la seguridad de los clientes

Por ultimo, y no por eso menos importante, si amazon estaba disupuesto a invertir sumas excesivas de dinero en la fabricacion y puesta en practica de los drones autonomos

Aparte, amazon, ¿aceptara asumir un riesgo si se demoraba el lanzamiento del servicio? ¿como podria seguir adelante la empresa si decidia ofrecer el servicio? ¿a quien estaba dirijdo?

1. ¿Cuál será el impacto de utilizar vehículos autónomos en la logística de la industria del retail?
2. ¿Están los clientes listos para los delivery utilizando vehículos autónomos?¿Pagarían por dicho servicio?

De los clientes, sólo el 12% manifestaba que se sentiría verdaderamente seguro comprando o circulando a bordo de un vehículo de este tipo (aunque esta cifra estaba claramente sesgada en favor de los usuarios urbanos).

Las previsiones sobre cuándo los consumidores adoptarían la nueva tecnología variaban ampliamente.

La menor parte de los clientes estaban dispuestos a pagar por dicho servicio pero si nos remontamos al caso de Amazon Prime, podemos ver como la mayoría de los clientes, decide abonar anualmente una cifra extra para facilitar y agilizar las entregas de sus respectivas compras

1. ¿Cuales son los riesgos que tendría Amazon de invertir en este tipo de logística? ¿Debería esperar?
2. ¿Cual es el impacto de utilizar vehículos autónomos en el mercado laboral?

El impacto seria la fuerte baja en contratación de mano de obra ya que los conductores y supervisores del transporte, dejarían de formar parte del mercado laboral de distribución ya que serian reemplazados por estos nuevos vehículos autónomos que se supone, tienen un funcionamiento mucho mejor y totalmente autónomo.

1. ¿Cómo podría Amazon ganar en esta innovación logística?

<http://www.gotterdammerung.com.mx/wp-content/uploads/2017/06/KEL931-PDF-SPA.pdf>