Universidad del Valle de México LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES*



Actividad 8. Proyecto Integrador Etapa 2 UNIDAD 5. INNOVACIONES LOGÍSTICAS



PLANEACIÓN LOGÍSTICA

Maestro: Cristian Granados Herrera.

Alumno: Efrain Celedon Flores

Campus Querétaro.

Fecha entrega: 10 de diciembre de 2021



<u>Índice</u>

Introd	ucción 2
Etapa	1 3 - 5
•	Nombre, logotipo y Giro comercial
•	Principales productos que comercializa y características de los mismos Direccionamiento estratégico (misión, visión, valores y política de la empresa)
•	Cuadro con ventajas y desventajas de implementar plan maestro Plan Maestro de Producción básico para seis semanas
•	Interpretación de resultados del MPS
Etapa	2 6 - 8
•	Planeación de Requerimiento de Materiales (Sistema MRP)
•	Tabla de registro de inventarios
•	Evaluación de propuestas de operadores logísticos
•	Argumentación de la decisión final
•	Cuadro de ventajas/desventajas del operador seleccionado
Concl	usiones generales9
Refere	encias bibliográficas 10



<u>Introducción</u>

En estas dos partes del proyecto integrador hemos detectado la importancia del Plan Maestro de producción dentro de las empresas, en el ejercicio de la primera parte detectamos un surtido de materiales deficiente y el resurtido de igual forma, los lotes por debajo de la cantidad necesaria para hacer frente a la demanda del productos etc. Este tipo de ejercicios nos ayudan a poner en práctica en la vida real las herramientas que tenemos al alcance para optimizar los procesos en las empresas y así mostrar aptitudes muy atractivas para el desarrollo laboral.

La segunda parte complementa estas actividades con la comparación de dos empresas que tenemos a disposición para subcontratar y apoyar al desarrollo de la primera, estos ejercicios son de bastante ayuda en la realidad, el licitar rutas, actividades y servicios que nos ofrecen los terceros son la base para detectar las mejores ofertas en cuestión al precio V.S. veneficio.



Etapa 1. Procedimientos de planificación estratégica y táctica

Nombre, logotipo y Giro comercial



Principales productos que comercializa y características de los mismos

Los productos que Ryder comercializa son básicamente las unidades de carga, es decir, los rabones, tractocamiones y camionetas de carga.

Rabón: Es aquel vehículo cuya configuración es 4 x 2 con una capacidad de carga de 6 a 10 toneladas, cuenta con un sólo diferencial Tienen un peso bruto vehicular de 4 a 26 toneladas como máximo, una longitud permitida de 14 mts., de 2 a 3 ejes y de 6 a 10 llantas

Direccionamiento estratégico (misión, visión, valores y política de la empresa)

Elegir a Ryder, es elegir tecnología líder, una de las redes más grandes de América del Norte, la mejor infraestructura y el mejor talento de la industria

Visión	Misión	Valores
Brindar valor insuperable a través de la	Brindar soluciones innovadoras que son confiables,	 Confianza
tercerización.	seguras y eficientes, permitiendo a nuestros clientes	 Innovación
	cumplir con sus promesas.	 Colaboración
		 Experiencia
		 Seguridad



Política de la empresa :Nuestros Principios son especialmente importantes en **Ryder**, ya que nuestro modelo empresarial completo se basa en la confianza... Debemos ganarnos continuamente la confianza en cada uno de nuestros roles. Es por ello por lo que es fundamental mantener un nivel de excelencia en todo lo que hacemos.

Cuadro con ventajas y desventajas

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
	Prevención de situaciones complicadas	Alto costo de implementación
	Direccionamiento a la empresa	No se puede estandarizar para todas las localidades
Implementación de	Operatividad eficiente	Se destinan muchos recursos para ello
Plan estratégico	Imagen positiva con los clientes	Variación a corto plazo
	Trazabilidad del rumbo de la empresa	Involucramiento de muchos departamentos
	Destinación de recursos anticipadamente	

Plan Maestro de Producción básico para seis semanas

Producto	Semanas					
Producto	1	2	3	4	5	6
Pronósticos	30	50	50	140	100	130
Pedidos	25	36	46	126	89	110
Inventario inical = (disponible)	136					
Tamaño de lote =	150					

Producto	Semanas					
Producto	1	2	3	4	5	6
Pronósticos	30	50	50	110	50	130
Pedidos	25	36	46	126	89	110
Inventario Final	106	56	6	30	91	111
DPP	29			24	61	40
MPS				150	150	150



Interpreta y explica los resultados del MPS de cada semana exponiendo su viabilidad

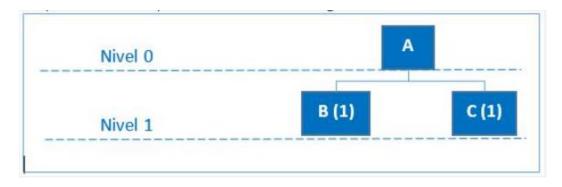
Durante las primeras tres semanas estuvimos con cantidad suficiente de unidades para los clientes, en la cuarta semana nos llegó el primer lote de 150 unidades para satisfacer la demanda de los clientes, este ejercicio nos sirve para aplicarlo en la vida real debido a que nos da un panorama de las necesidades de la solicitud de la empresa.





Etapa 2. Innovación y resultados

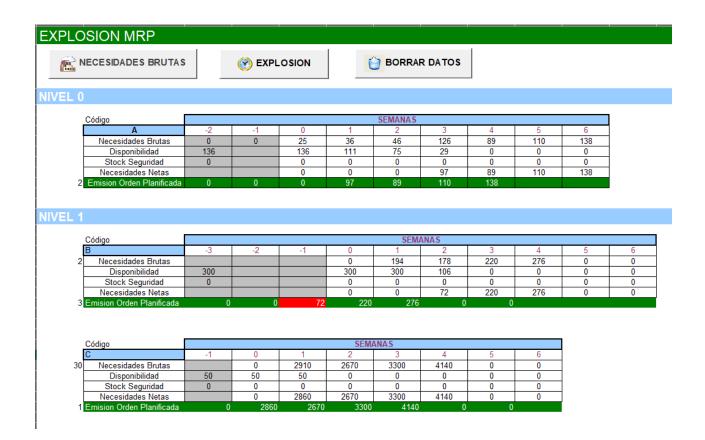
Desarrollo



Componente	Disponibilidad	Stock inicial (unidades)	Tamaño de lote (unidades)	Lead time (tiempo de entrega días
Nivel 0				
Α	136	0	2	2
Nivel 1				
В	2	300	0	3
С	30	50	0	1

Tablas:





Interpretación:

Código B					
En la semana 4	Se tenia que producir 276 uds				
En la semana 3	Se tenia que producir 220 uds				
En la semana 2	Se tenia que producir 72 uds				
Código C					
En la semana 4	Se tenia que producir 4140 uds				
En la semana 3	Se tenia que producir 3300 uds				
En la semana 2	Se tenia que producir 2670 uds				
En la semana 1	Se tenia que producir 2860 uds				



Realiza una búsqueda en internet y selecciona dos operadores logísticos, para un proceso de subcontratación en tu empresa:

OPERADORES LOGÍSTICOS					
NOMBRE	Express MG	Flerasa			
	https://expressmg.com.mx/	https://www.flerasa.com/			
Imagen en el mercado	Express MG queda constituida como empresa en Septiembre de 1991, iniciando operaciones con 12 unidades tipo tráiler, siendo pioneros en cubrir una ruta que en ese entonces era inexplorada por muchas empresas dedicadas al transporte: el Sur-Sureste de la República Mexicana.	Fletes Rápidos de Saltillo es una empresa mexicana con más de 15 años de antigüedad que nace de la necesidad de innovar en el servicio y hacer del cliente nuestro principal enfoque. Contamos con años de experiencia en el sector de transporte de carga que se distinguen por la mejora continua, compromiso, seguridad y atención que le brindamos al cliente.			
Modus Operandi	La compañía centra sus operaciones en un sistema de solicitud de rutas y se complementan datos antes de la recolección, es decir, el proceso es muy interactivo cliente / empresa	En este caso la empresa trabaja bajo un sistema de pool in / out, es decir, las unidades de transporte se colocan en un share point y los clientes van tomando las unidades que requieren. Algo así como una autoservicio de unidades de carga			
Instalaciones	Cuentan con un patio central de 8600 mts2 en la ciudad de León Guanajuanto, tiene dos sucursales principales en Durango y en Chiapas. Todo tiene CCTV, sistemas de emergencia etc.	Cuentan con unas oficinas centrales en Guadalajara, cuatro sucursales y tienen una estrecha relación con las principales uniones de transportistas del país.			
Medios	La empresa cuenta con los medios de transporte adecuados para el servicio de transporte de mercancias: 35 tractocamiones 186 remolques 26 rabones 3 camionetas	La flota de FRS es la mayoría arrendada, es decir, colocan la flota adecuada a la proyección de cada año , en el 2020 cerraron de la siguiente manera 70 tractocamiones 265 remolques 0 rabones 3 camionetas			
Comunicación	GPS RGPS Red de datos (internet) Banda corta y larga (radiocomunicación) Telefonia	GPS Red de datos (internet) Banda corta y larga (radiocomunicación) Telefonia			



Conclusiones generales

Estamos viviendo en una época de constante cambios e incertidumbres en el mercado, en estos momentos la pandemia que ha azotado al mundo nos ha traído una manera diferente de llevar los negocios y las proyecciones inmediatas son inciertas. La planeación de producción es fundamental, ahora más que nunca el planar mal te puede dejar fuera del mercado, las tendencias, stocks, disponibilidad de insumos son claves para permanecer en el mercado.

Con este tipo de trabajos a realizar por parte de la universidad en realidad nos dan herramientas para poder aplicar en el mundo laboral, estas acciones nos pueden servir para ser un referente de buenas aptitudes y obtener un crecimiento y desarrollo en conjunto.



REFERENCIAS.

- Mora, L. A. (2010). Gestión logística integral. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimientos [Versión DX Reader]. Recuperado de http://site.ebrary.com/lib/vallemexicosp/reader.action?docID=10566152
- Salazar, B. (2012). Plan Maestro de Producción-MPS Haga clic para ver más opciones [Sitio web]. Recuperado de http://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/producción/plan-maestro-de-producción-mps/
- Velasco, J. y Campins, J. A. (2013). Gestión de la producción en la empresa. Planificación, programación y control [Versión DX Reader]. Recuperado de http://site.ebrary.com/lib/vallemexicosp/reader.action?docID=11059709