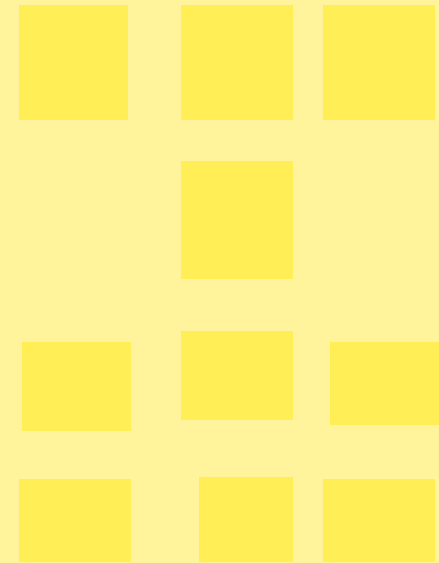


...¿Por qué un director de logística en las pymes?



Por
CARLOS FELIPE VALENCIA
ESPECIALISTAS EN
LOGÍSTICA INTEGRAL:



UNA PROFESIÓN COMPLEJA CON MÚLTIPLES PROCESOS A CARGO



ALGUNAS DE ESTAS FRASES LE SON COMUNES?...

- No llegó la mercancía y el cliente está furioso
- Tenemos exceso de inventario...
«yo no sé para que piden más...»
- Y... dónde vamos a almacenar todo eso!
- ...«si jefe la mercancía está, pero no la hemos podido ingresar al sistema»



ALGUNAS DE ESTAS FRASES LE SON COMUNES?...

- La mitad de la mercancía esta deteriorada, recibimos o no?
- Yo no tengo tiempo de contar todas esas unidades, será que recibimos sin contar?

Solo algunas frases que suelen escucharse
en el área de recibo y almacenamiento



ALGUNAS DE ESTAS FRASES LE SON COMUNES?...

- El vehículo de la zona 2 se varó
- Será que despachamos solo tres unidades en un solo vehículo tan grande?
- Realmente cual es la capacidad de uso de nuestra flota de transporte
- Son excesivos los costos de transporte
- Llegamos tarde a la zona amarilla y nos partieron



ALGUNAS DE ESTAS FRASES LE SON COMUNES?...

- Como optimizar el cargue de vehículos?
- «...nos toca bajar todo para entregar ese pedido primero...»

Quizás a usted le fueron familiares estas frases en el área de transporte.



ALGUNAS DE ESTAS FRASES LE SON COMUNES?...

- Es que los de compras son buenos para traernos los artículos que no se venden
- Tenemos agotados nuestros principales productos
- Como es que compran que siempre los precios nuestros con los más caros
- ... parece que nunca hablaran con el proveedor
- En manos de quien están las compras de su empresa?



ALGUNAS DE ESTAS FRASES LE SON COMUNES?...

- Cual es el lead time del proveedor?
...el que?... El tiempo de reposición de nuestro proveedor?

Ese proveedor es perverso, siempre nos queda mal

Si usted tiene o no constituido un departamento de compras, muy probablemente alguna de estas frases ya las había escuchado.



ALGUNAS DE ESTAS FRASES LE SON COMUNES?...

- El inventario está muy alto?
- Tenemos una gran cantidad de obsoletos
- Esos productos llevan años ahí, son de muy lenta rotación
- Entonces qué pido?
Cual es el mínimo, cual es el máximo?
- Será que asistimos a otro seminario de inventarios



ALGUNAS DE ESTAS FRASES LE SON COMUNES?...

- Nuestro indicador de quejas subió
- Los clientes nos están dejando
- La competencia es más veloz que nosotros

Como hago para cumplir mi promesa de servicio a un costo racional, manteniendo e incrementando la satisfacción del cliente?



LOGÍSTICA



LOGÍSTICA

Diseño de procesos que garantizan el cumplimiento de la promesa de servicio, como soporte a la gestión comercial a un costo racional.

Integrado, sincronizado y optimizado.

- Recibo y almacenamiento
- Transporte
- Compras y suministros
- Inventarios
- Servicio al cliente.



El dinero la rentabilidad están a lo largo de la cadena de suministro.

Recuerde el mercado fija el precio de su producto.

La rentabilidad debe buscarla dentro de su organización.



LA CADENA DE ABASTECIMIENTO

Materias Primas

Proceso de Envío

Planeación de la
Producción

Manejo del Inventario

Seguimiento a los
Materiales

Pronóstico



Manufactura

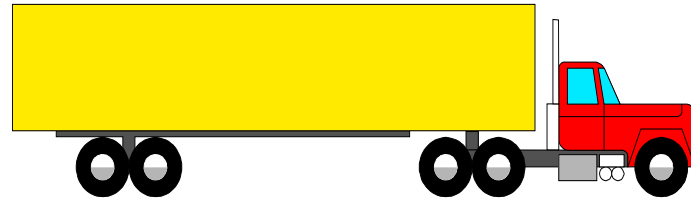
Proceso de Envío

Planeación de la Producción

Manejo del Inventario

Seguimiento a los
Materiales

Pronóstico



Distribución y Transporte

Planeación de Rutas

Recepción

Transporte

Proceso de Envío

Procesamiento del Inventario

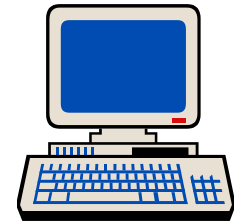
Planeación del Reabastecimiento

Consumidor

Surtido

Calidad

Valor



Punto de Venta

Especificaciones del
producto

Fijación de Precios

Promociones

Generación de Ordenes

Reabastecimiento

Manejo del Inventario



DISMINUIR LOS RIESGOS EN LAS CADENAS DE SUMINISTROS DE HOY

- Grandes tiempos de Aprovisionamiento
- Incertidumbre en las Demandas
- Proliferación de Productos
- Disponibilidad de componentes
- Velocidad de respuesta
- Relación Costo-Servicio
- Reducir el tiempo al mercado



POR QUÉ EL ENFOQUE DE LAS COMPAÑÍAS DE HOY Y MUY PROBABLEMENTE DE LOS PRÓXIMOS AÑOS



C04-22-0127 © Damir Frkovic / Masterfile www.masterfile.com

DON'T BE LATE



Cadena de Valor - Diplomado Fortalecimiento Empresarial 2013



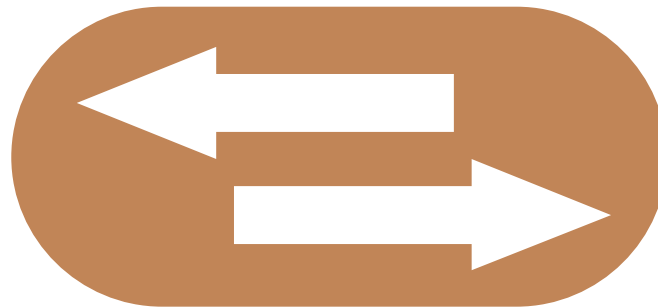
1. ENFOQUE EN EL CONSUMIDOR FINAL



- * Entender sus valores y requerimientos
- * No importa en que lugar este usted en la cadena
- * Conocer el recorrido de sus productos hasta el CF

2. ENFOQUE EN PROCESOS

- Los procesos adicionan valor al cliente, no las tareas
- Cambio cultural hacia Procesos
- Mejore primero los Procesos internos
- Mejore luego los procesos externos (Clientes y proveedores)
- Integre, Integre, Integre



3. VELOCIDAD



* Solo sobrevivirán CADENAS que logren imprimir mayor **velocidad** en el flujo de Productos, Información, Decisiones y Dinero.

* Velocidad Recurso Humano

- Educación y Entrenamiento permanente
(Obsolescencia Cultural)
- Decisiones en Minutos...Segundos



4. USO DE MÉTRICAS ESTANDAR

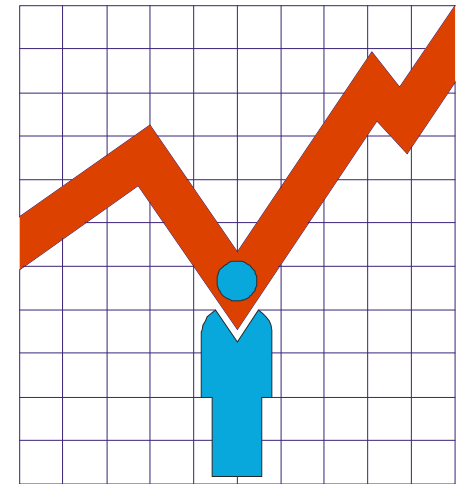
No se puede mejorar lo que no se mide

Uso de métricas comunes

Compartir mediciones con Clientes y Proveedores

Costo, Servicio, Velocidad, Activos

VENTAS



5. COLABORACIÓN



- Mas que tecnología
- Compartir Recursos, Educación, Experiencia, Información, Objetivos, Planes, Métricas, Ganancias
- Desarrollar la cultura de “Colaboración”
- Trabajo en equipo inter-empresas
- Usar modelos probados (ECR, CPFR, SCOR, etc.)
- Confianza ... Confianza ... Confianza

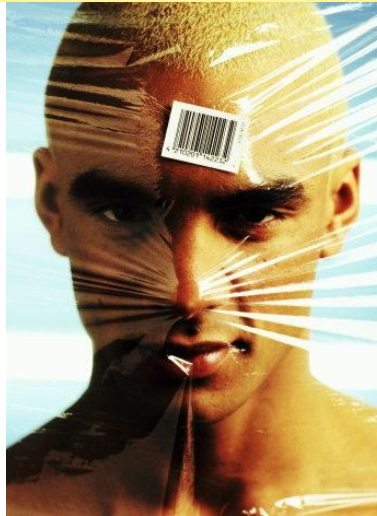


6. «NUEVO PROCESO: PLANEACIÓN DE LA CADENA»

- No planear sería una debilidad enorme de la compañía.
- El hombre de logística debe ajustarse a la planeación estratégica de la compañía.
- El hombre de logística debe generar su misión, visión, objetivos, estrategias, tácticas y acciones.
- Sus indicadores de gestión son necesarios para monitorear los avances.
- Los planes deben quedar escritos con fechas, actividades y responsables.



7. «USO EFECTIVO DE LA TECNOLOGÍA»



- Evalúe el valor agregado a sus Procesos y Clientes
- Implemente basado en mejores prácticas Probadas
- Un mal uso agrega Costos a la Cadena
- No la use por MODA
- El integrador natural es la información

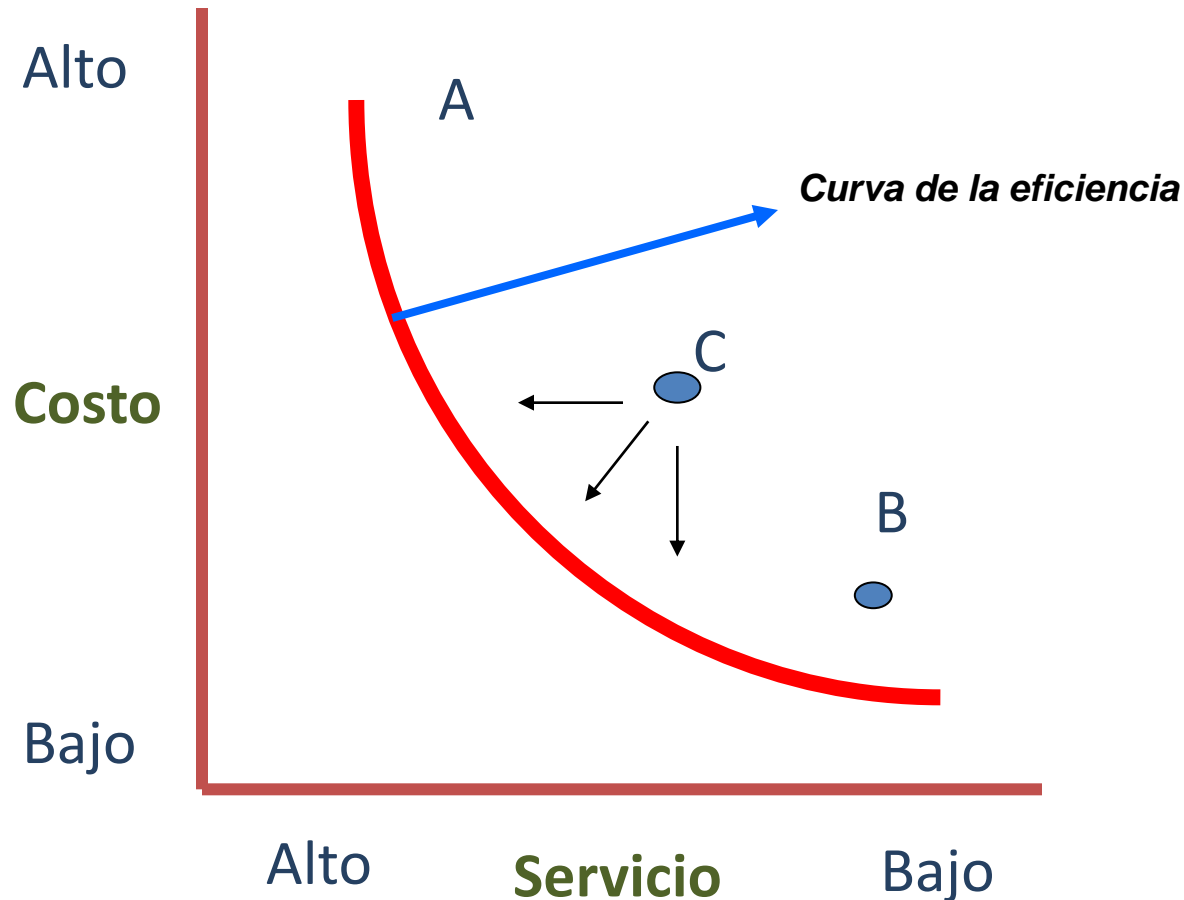


1+2+3+45+6+7=

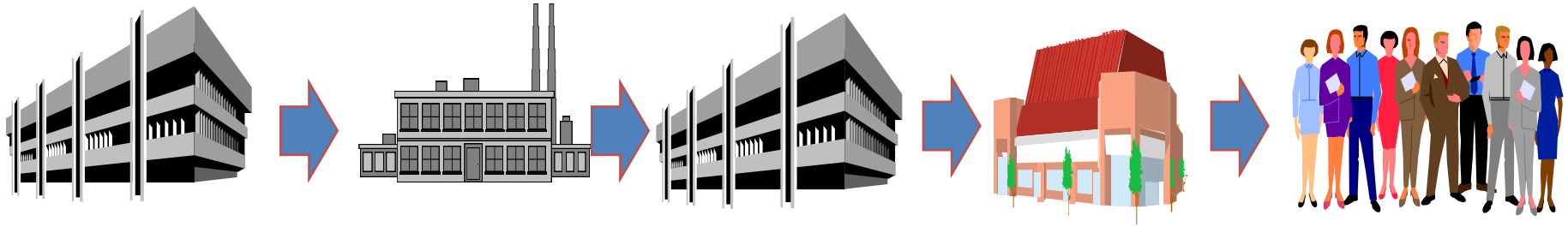
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



SCM: MEJORAR LA RELACIÓN COSTO - SERVICIO



CON LA UNIÓN DE ESTOS PASOS TENDRÁ A LA LOGÍSTICA COMO VENTAJA COMPETITIVA



Supply Chain Management será entonces

la Integración, Sincronización y Optimización de procesos al

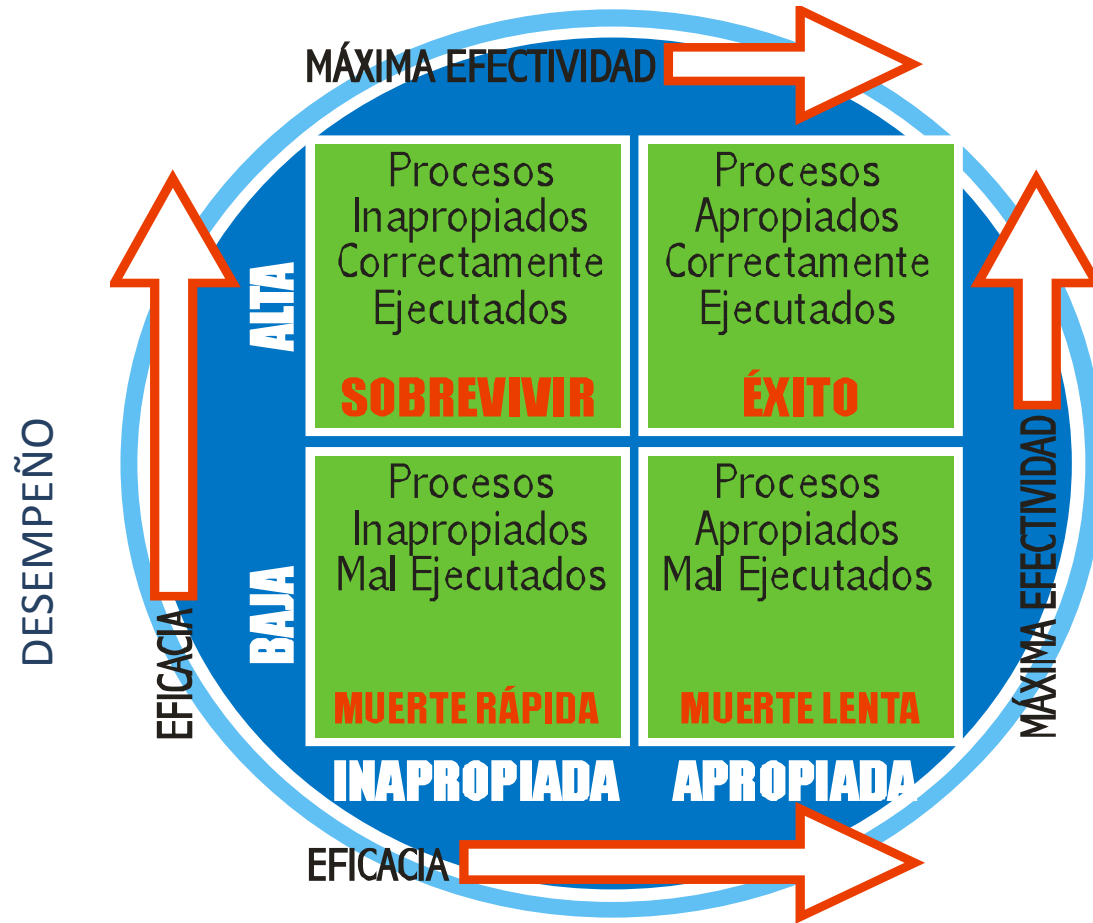
interior de su empresa (inicialmente) que trasladará beneficios

desde los proveedores iniciales hasta

el consumidor final.



¿DONDE SE ENCUENTRA USTED?



PROCESOS Y METODOS



**“LA LOGÍSTICA
ES LA ÚLTIMA FRONTERA
DE LA RENTABILIDAD”**

Peter Druker



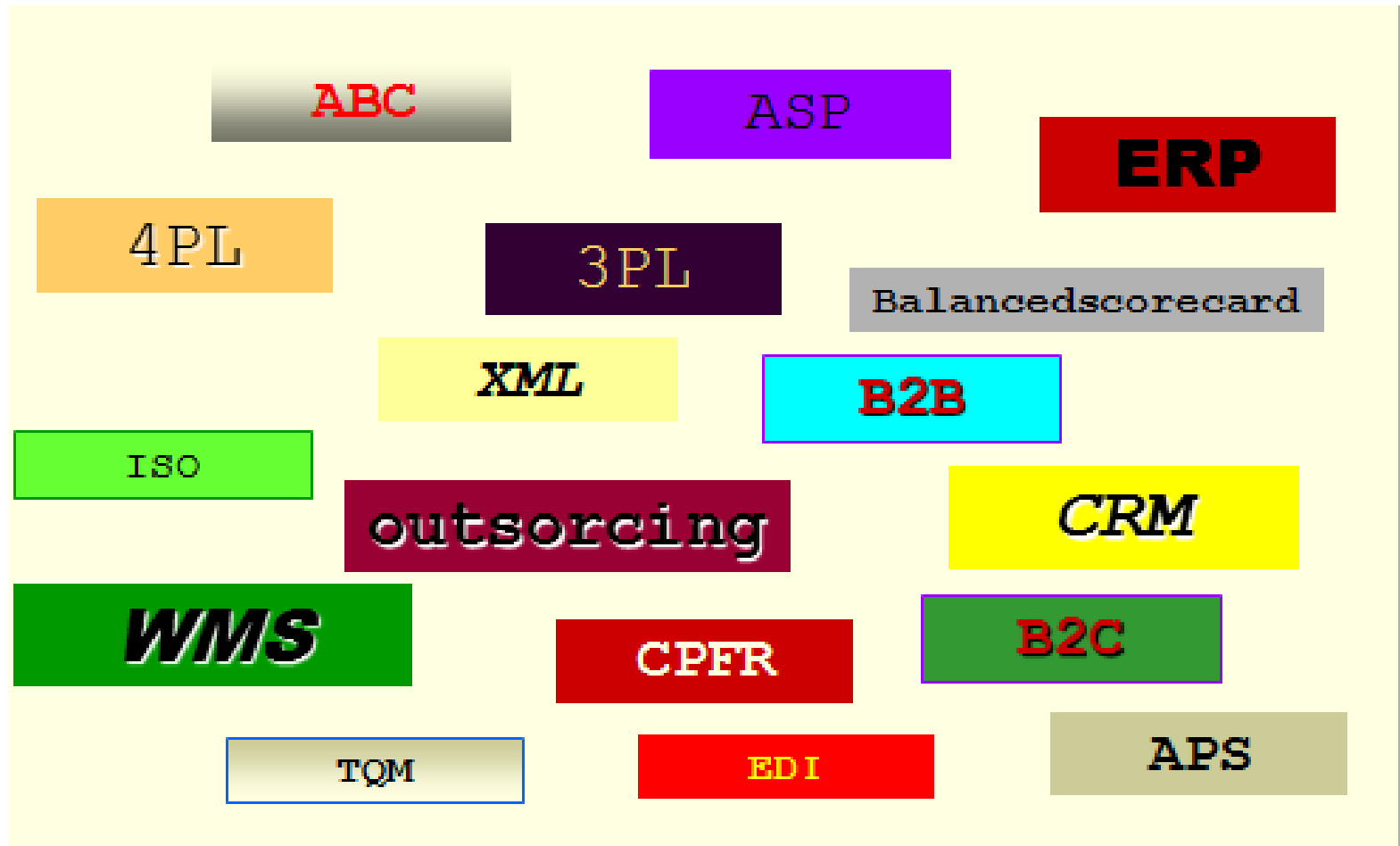
NO SE DEJE CONFUNDIR

“SI NO SE ASIMILAN LOS CONCEPTOS
CUANDO SE MANEJA LA TECNICA,
SE VUELVE MECANICA LA GESTIÓN”

ANONIMO



LO QUE MÁS AFECTA LAS CADENAS DE SUMINISTRO: LA CONFUSIÓN



EL DIRECTOR DE LOGÍSTICA ES EL HOMBRE QUE INTEGRA, SINCRONIZA Y OPTIMIZA LOS PROCESOS DE:

Recepción y almacenamiento

Transporte

Compras y suministros

Inventarios

Servicio al cliente

No tener el director de logística es como si en su organigrama eliminara una de las tradicionales áreas de su cadena de valor



SINERGIA

Promesa de Servicio



NO SE DEJE CONFUNDIR

PRODUCTO CORRECTO
CANTIDAD REQUERIDA
CONDICIONES ADECUADAS
LUGAR PRECISO
TIEMPO EXIGIDO
COSTO RAZONABLE

