

Gestión de Suministro

Mejores Prácticas - Introducción y Desarrollo Conceptual -

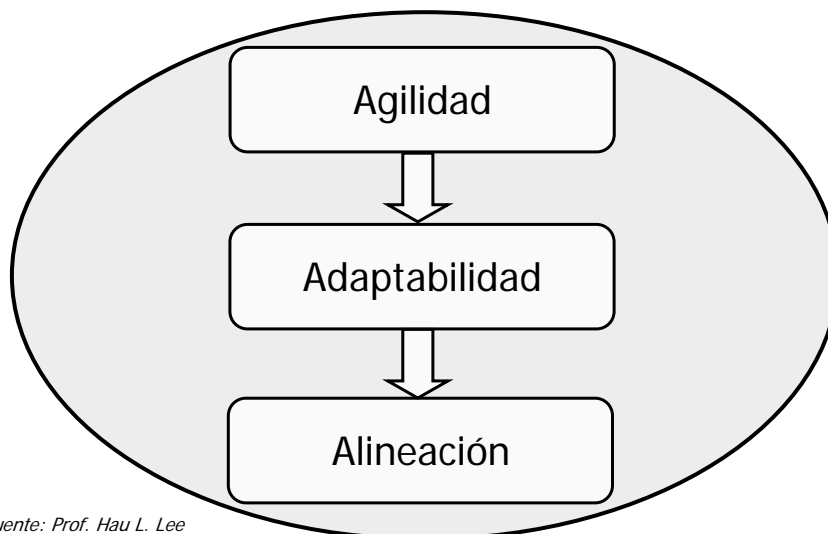
Julio Sánchez Loppacher

9ª Reunión Latinoamericana de Logística (APLA)
- Junio de 2007 -



Gestión de Suministro - Modelo “Triple A” -

Prof. Julio Sánchez Loppacher



Fuente: Prof. Hau L. Lee



Gestión de Suministro - Modelo “Triple A” -

Agilidad

- Sistema de Información
- Sistema Aplazamiento
- Socio Logístico Flexible
- Activos de Reserva Selectivo
- Planes de Contingencia

Fuente: Prof. Hau L. Lee

3



Zara ofrece las últimas tendencias de la moda internacional en un entorno de cuidado diseño. Sus tiendas, ubicadas en las principales áreas comerciales de las ciudades de Europa, América y Asia, ofrecen moda inspirada en el gusto, los deseos y el estilo de vida de la mujer y el hombre de hoy.

Zara, fundada en **1975**, forma parte de Inditex, uno de los mayores grupos de distribución de moda a nivel mundial. Inditex cuenta con otras siete cadenas: Kiddy's Class, Pull and Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho y Zara Home.


En **Zara** el diseño se concibe como un proceso estrechamente ligado al cliente. Desde las tiendas se transmiten a nuestro equipo de creación, formado por más de 200 profesionales, las inquietudes y demandas del público.



4

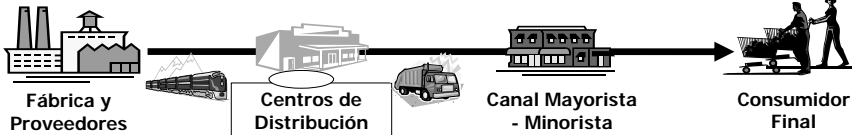
Prof. Julio Sánchez Loppacher

Gestión de Suministro - Modelo “Triple A” -





Amancio Ortega

Agilidad – Ejemplo: Modelo Zara



- ❑ Alta Integración (“Tocar” los dos Extremos) con Sobre-Capacidad
- ❑ Sistema de Reposición (JIT) para Abastecimiento a las Tiendas (24 hrs.)
- ❑ Sistema de Producción Plataforma (“Diferir Diseño Final”)

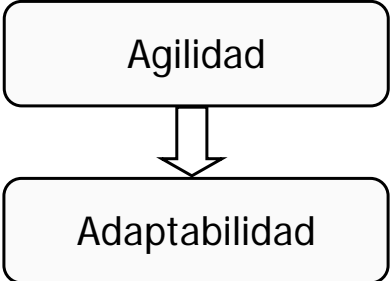
- ❑ Alta Variedad en Partidas Reducidas
- ❑ Sistema de Diseño “Moda Rápida”.
- ❑ Capital de Trabajo “Negativo”
- ❑ Centro de Distribución Centralizado En La Coruña con SI Centralizado

5


Prof. Julio Sánchez Loppacher

Gestión de Suministro - Modelo “Triple A” -



- Identificar Necesidades y Cambios de Entorno
- Diseños y Fabricación Flexibles (Plataforma y Tercerización)
- Sistemas de Control y Seguimiento de Proveedores

Fuente: Prof. Hau L. Lee



6

Fundada en 1974 , con aproximadamente 7.100 negocios en Norte América y mas de 30.000 en el resto del mundo, 7-Eleven es la cadena de tiendas de ventas al por menor más grande del mundo.



En 7-Eleven® nos esmeramos para llevar a nuestros consumidores productos y servicios de la más alta calidad de una manera rápida y conveniente, las 24 hrs. del día en ubicaciones preferentes y en un ambiente agradable y seguro.

7-Eleven® permanece con sus puertas abiertas al publico durante las 24 hrs. del día los 365 días del año ofreciendo a los clientes un amplio surtido de productos de reconocida calidad en las presentaciones y tamaños de más alta demanda en exhibiciones con equipo modernos de forma ordenada y atractiva.

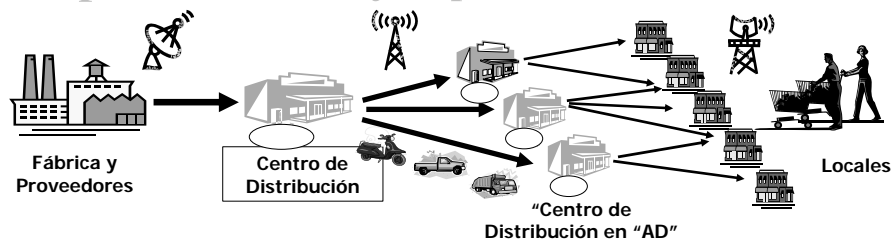


- Lo que quieras.....
- A la hora que quieras....
- Muy cerca de ti.....
- A través de:
- Rapidez.....
- Una transacción ágil.
- Calidad.....
- Productos frescos y seleccionados.
- Variedad...
- Surtido de artículos de marcas lideres.
- Precio.....
- Justo y razonable.
- Ambiente... 7
- Limpio y seguro en una tienda amigable.

Prof. Julio Sánchez Loppacher

Gestión de Suministro - Modelo "Triple A" -

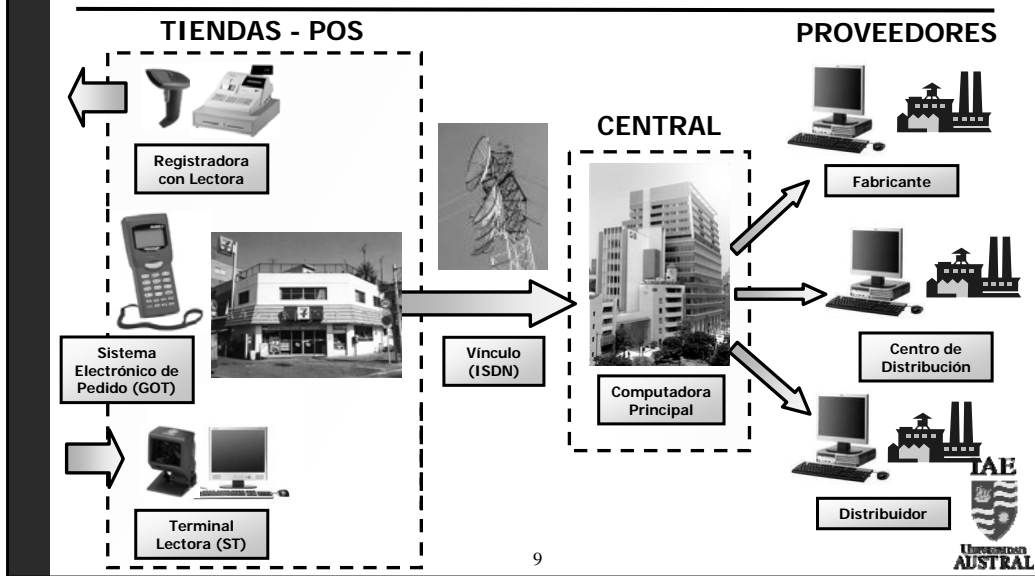
Adaptabilidad – Ejemplo: Seven-Eleven



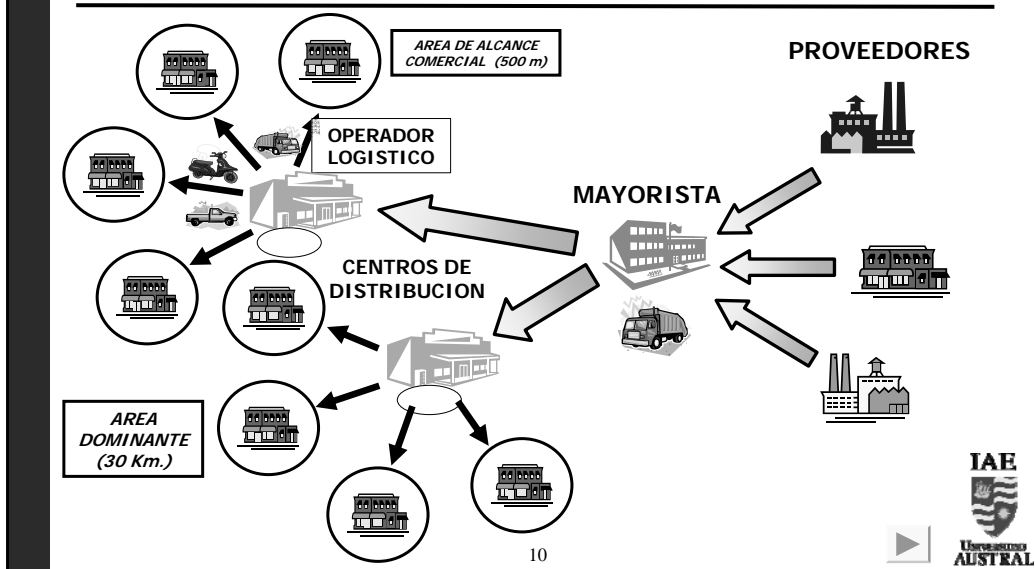
- ❑ Comunicación Online Bilateral (ISDN)
- ❑ Solicitud de Pedidos de Reposición Directo y Online en toda la Cadena
- ❑ Alta Flexibilidad Logística
- ❑ Entrega JIT con Reposic. Frecuentes
- ❑ Operador Logístico Tercerizado, con Sistema de Incentivos Explícito
- ❑ Distribución de Sucursales en "Áreas Dominantes"
- ❑ Procesamiento de Pedido Centralizado

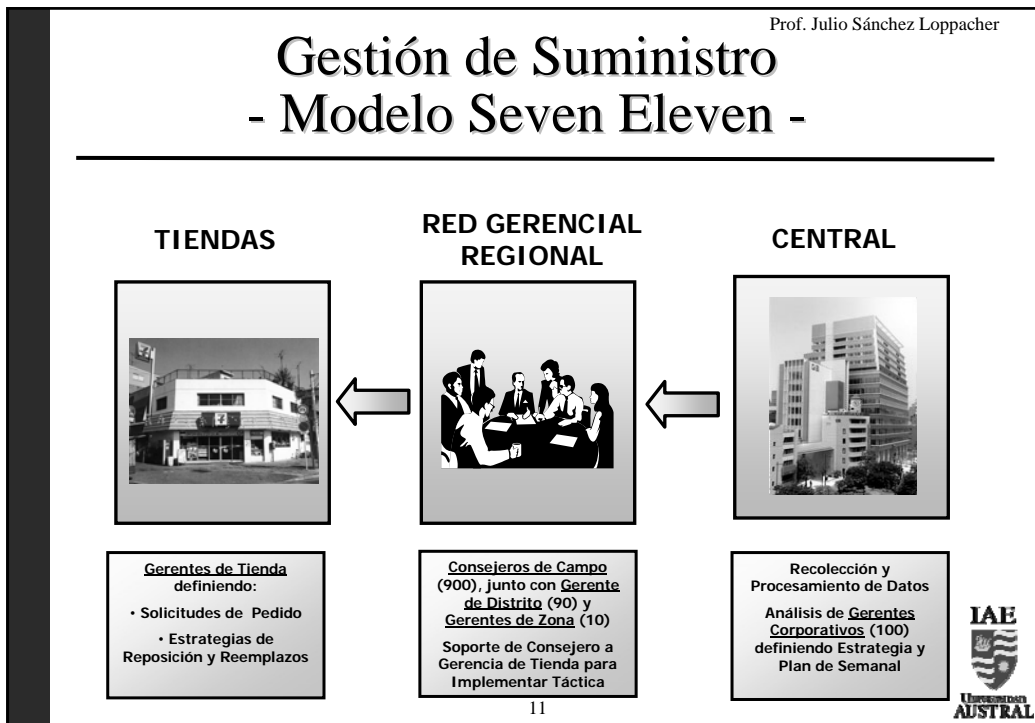


Gestión de Suministro - Modelo Seven Eleven -



Caso Seven Eleven Japón - Flujo de Materiales -








Con oficinas principales en Round Rock, Texas, **Dell** es la empresa de sistemas informáticos de mayor aceptación a nivel mundial, y uno de los principales proveedores de productos y servicios requeridos por los clientes en todo el mundo para desarrollar sus infraestructuras tanto de tecnología de la información como de Internet.

El ascenso de **Dell** al liderazgo del mercado es el resultado de su persistente empeño por entregar al cliente la mejor experiencia posible, vendiéndole directamente basados en estándares y servicios informáticos basados en tecnologías estándares en la industria.

Dell, fundada en **1984**, opera en base a un concepto sencillo: vender directamente al cliente le permite entender mejor las necesidades de sus clientes y ofrecerles eficientemente las soluciones que satisfagan dichas necesidades




Lo que todos esperaban
Windows Vista™, ahora disponible en Dell



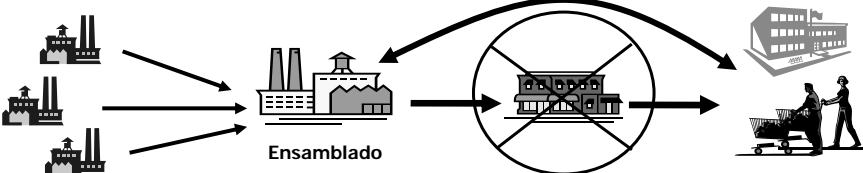
SEGURIDAD REFORZADA.
INTEGRACION SEGURA DE DATOS
BUSQUEDAS INSTANTANEAS
Beneficios de todas estas ventajas con Windows Vista™
Ahora disponible en diversos PCs Dell

Prof. Julio Sánchez Loppacher

Gestión de Suministro - Modelo “Triple A” -


Michael Dell

Adaptabilidad – Dell (*Integración Virtual*)




Proveedores

Ensamblado

Canal Mayorista
- Minorista

Consumidor y
Grandes Cuentas

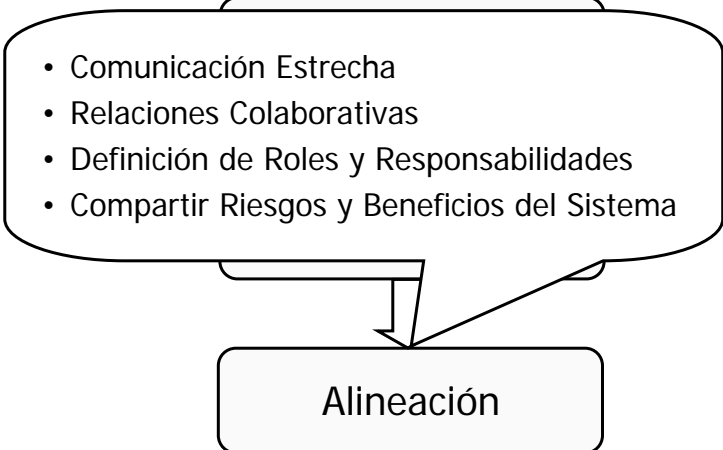
<ul style="list-style-type: none"> ❑ <i>Venta Directa Eliminando Canal Intermediario</i> ❑ <i>Relación Directa con el Cliente</i> ❑ <i>Fabricación Contra Pedido JIT</i> ❑ <i>Producto a Medida (de Catálogo)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ <i>Fuerte Tercerización (Fabricación Propia sólo Ensamblado)</i> ❑ <i>Sistema de Información Centralizado de toda la Cadena</i> ❑ <i>Red de Proveedores Integrada (Sistema de Selección e Incentivos)</i>
---	---



13

Prof. Julio Sánchez Loppacher


Gestión de Suministro - Modelo “Triple A” -



- Comunicación Estrecha
- Relaciones Colaborativas
- Definición de Roles y Responsabilidades
- Compartir Riesgos y Beneficios del Sistema

Alineación

Fuente: Prof. Hau L. Lee



14

MERCADONA es una empresa Familiar de **20 años de antigüedad** en el sector de la distribución, integrada dentro del segmento de supermercados, de capital 100% español. Su presidente ejecutivo es Juan Roig. A nivel nacional, está presente en 46 provincias de 15 comunidades autónomas con una red de 1.067 supermercados (7/5/07).




Durante el 2006, alcanzó una facturación de 12.158 millones de euros, cifra que la convierten en la primera cadena española de supermercados. Sus instalaciones y clientes son atendidos por más de 58.000 personas en toda la cadena, de las que el 100% están en situación de fijos. Los supermercados, con una sala de ventas de unos 1.300 metros cuadrados de media, responden a un modelo de comercio urbano de proximidad, con un amplio surtido en alimentación, droguería, perfumería y complementos.



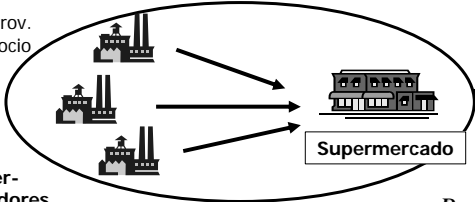
15


Prof. Julio Sánchez Loppacher

Gestión de Suministro - Modelo "Triple A" -

Alineación – Mercadona (Inter-Proveedor)


10% de Prov.
30% Negocio

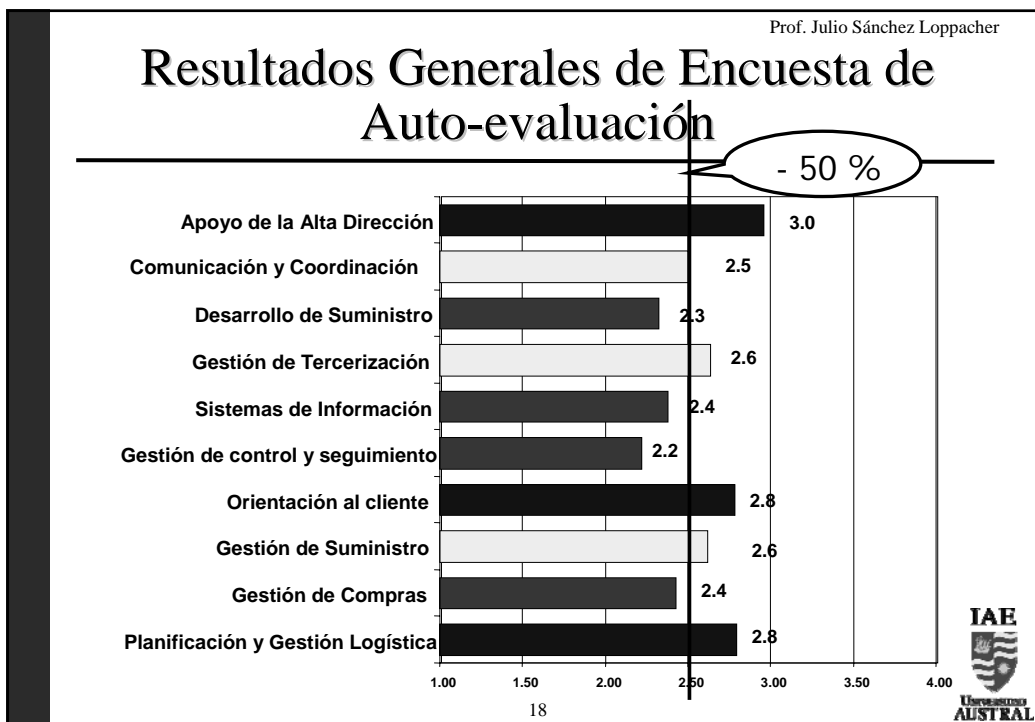
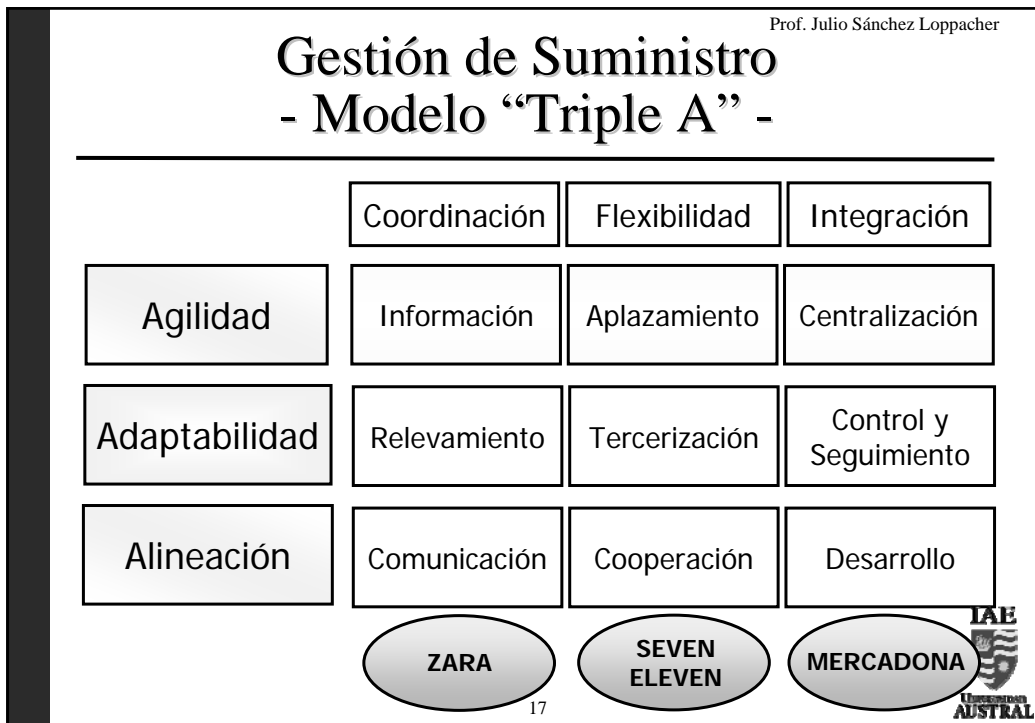


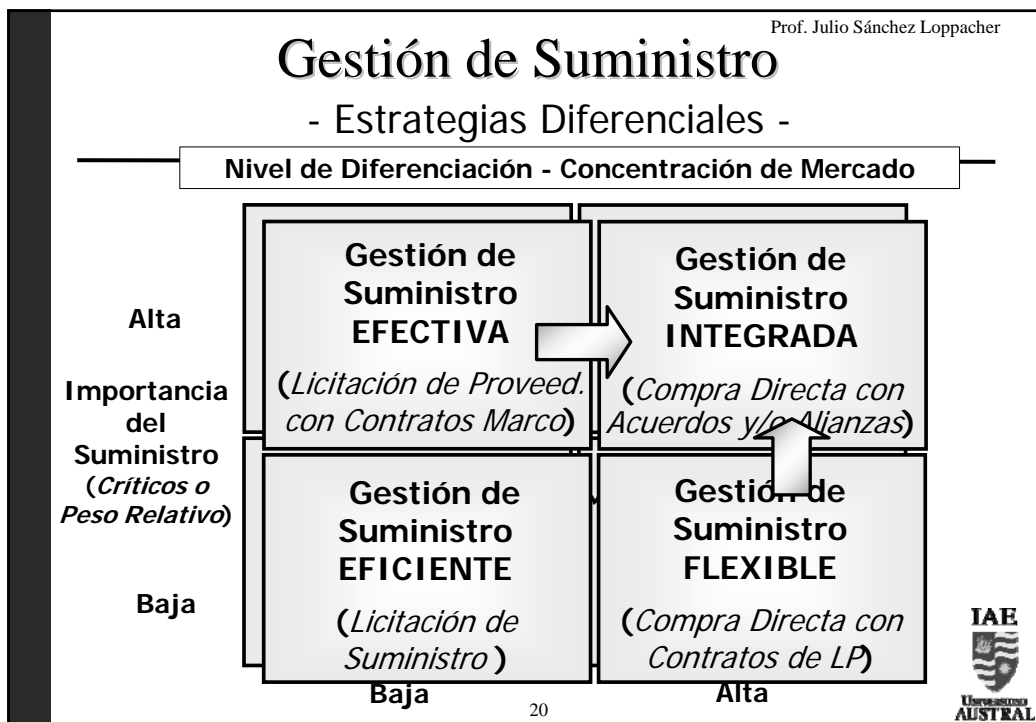
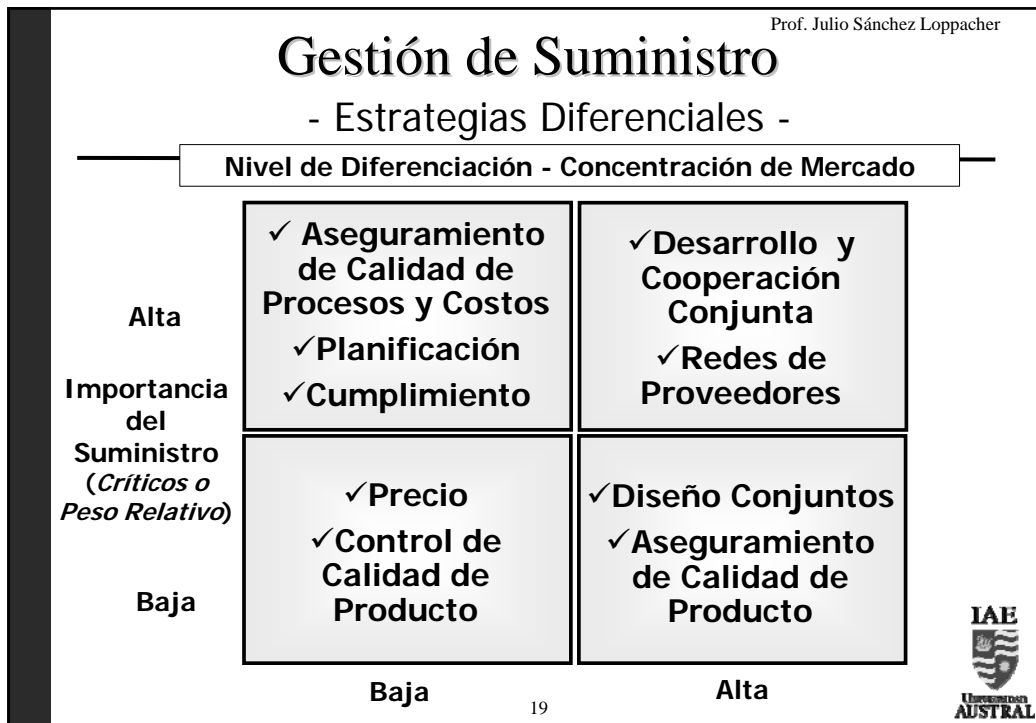


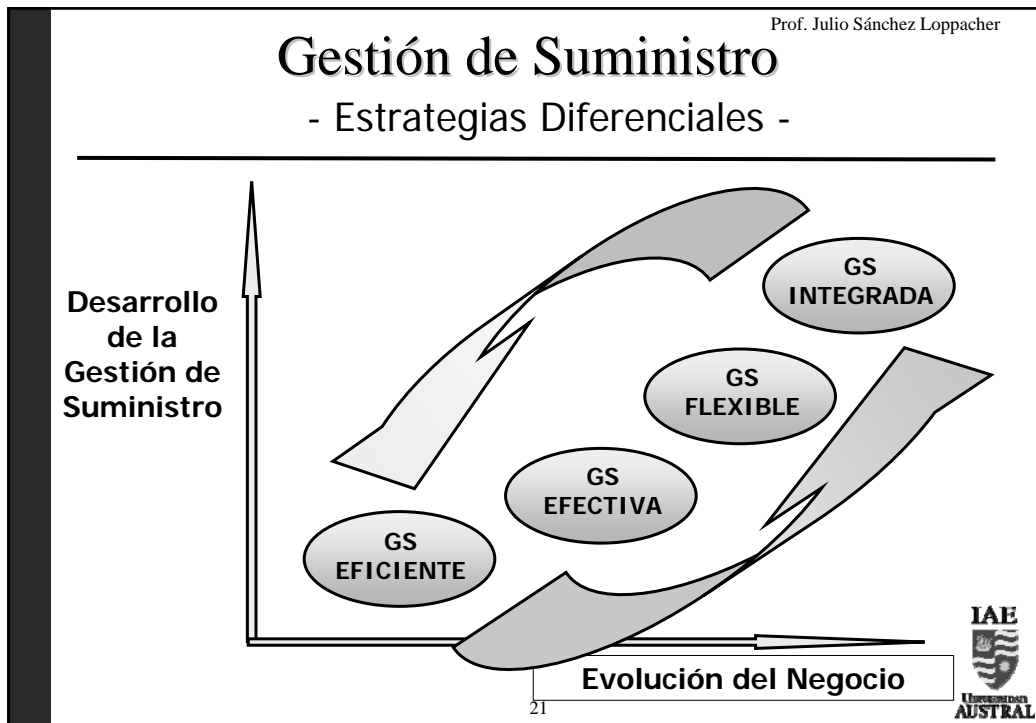
- ❑ *Productos Marca Propia, pero con Altos Estándares de Calidad con y Resolución Conjunta de Problemas*
 - ❑ *Exclusividad Mutua*
 - ❑ *Transparencia Total: Compartir Información de Gestión y de ER*
- ❑ *Precio pactado a Principio del Año y siendo los más Baratos del Canal*
 - ❑ *Limitación de Asignación de Partidas de Costos-Gastos (comerciales)*
 - ❑ *Beneficios Compartidos Equitativamente*
 - ❑ *Proceso de Selección- Inducción Cuidadoso (Tres Fases)*

16









- Prof. Julio Sánchez Loppacher
- ## Gestión de Suministro
- Mejores Prácticas -
- ❑ Los Modelos no son ni buenos ni malos, lo Importante es su Uso
 - ❑ Problemas “de todos” se Resuelven “entre todos” – Cadena de Valor Interna y Externa
 - ❑ Mirar al Mundo para Explotación de Ventajas del Mercado Regional (Potenciar)
 - ❑ Innovar y Cambio como arma competitiva (Desafiar)
 - ❑ Aprendizaje Organizacional (Gestión basada en la Evidencia)
- 22
- IAE**
UNIVERSIDAD AUSTRAL