

Supply Chain: Generación de Redes de Negocios

**Conferencia:
Logística y Competitividad**

**Rodrigo Castelazo
Colombia**



¿Que es Logística?

La logística es el arte de planear y coordinar todas las actividades y procesos necesarios para que un producto o servicio se genere y llegue al punto donde y cuando el cliente final lo requiere, optimizando el costo.



¿Objetivos de la Logística?

OPTIMIZACION DE RECURSOS

CALIDAD

SERVICIO



¿Qué es Competitividad?

“Ser competitivo es buscar que las condiciones en las que operen los individuos y las empresas les permitan generar prosperidad y desarrollo, sin tener que recurrir para ello a la explotación del hombre o la naturaleza.

La competitividad debe ser sistémica, ya que nos involucra a TODOS”.

Competitividad

Capacidad de una organización para mantener sistemáticamente ventajas comparativas para:

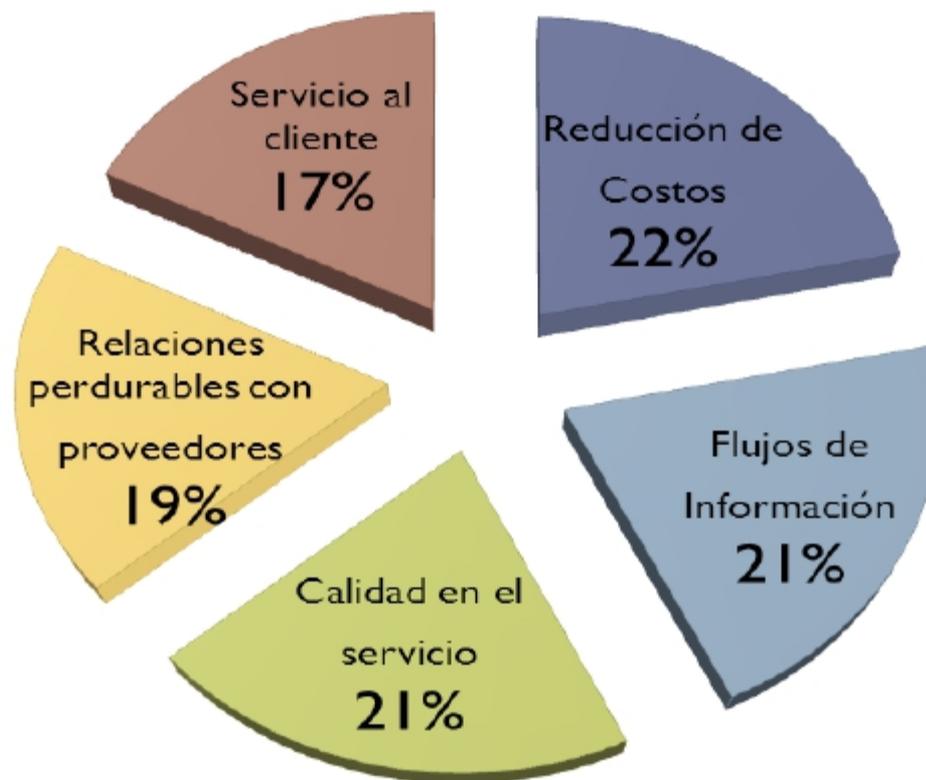
- **Alcanzar**
- **Sostener**
- **Mejorar**

Posición en el mercado

¿Para que sirve la competitividad?



Aporte de la logística a la competitividad de una empresa



Productividad

- **Relación entre cantidad de bienes o servicios producidos y cantidad de recursos utilizados.**
- **Actitud de la mente que busca mejorar continuamente todo lo que existe.**
- **Es una creencia firme en el progreso humano.**

Calidad

- **Grado en que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos del cliente.**

Agregar Valor

Agregar

+

Valor



- **Clientes**
- **Empleados**
- **Accionistas**

NECESIDAD DE CONSENSO

Podemos vender
100



VENTAS

No. de Clientes
200



MERCADEO

Tenemos un
Presupuesto para
300



FINANCIERO

Podemos mover
500



DISTRIBUCION

Produciremos
150



PRODUCCION

NECESIDADES DE CAMBIAR

- ■ “No estamos en época de cambios si no que entramos de golpe a un cambio de época”.

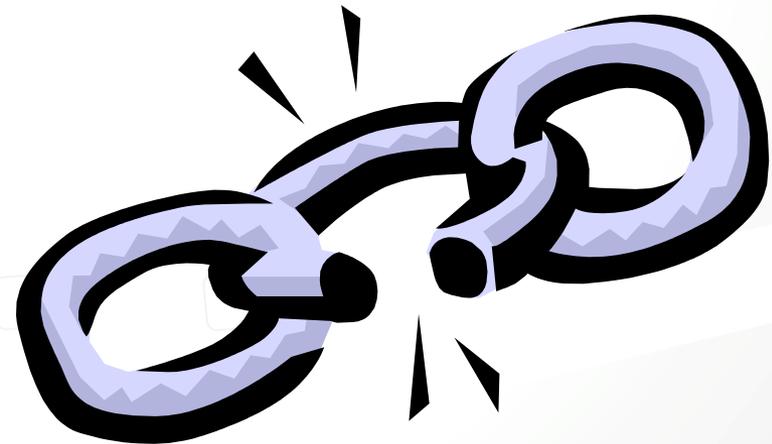
- ■ “No han cambiado las reglas del juego, si no que se ha cambiado el juego”.



Detectar los síntomas de la resistencia al cambio

- ■ “Así lo hemos hecho siempre”.
- ■ “Si nos funcionó en el pasado por qué cambiar”.
- ■ “Ellos son el enemigo”.
- ■ “Las juntas después de la junta”.
- ■ “Buscar culpables en lugar de soluciones”.

**Si la cadena de suministros
no está integrada ...**

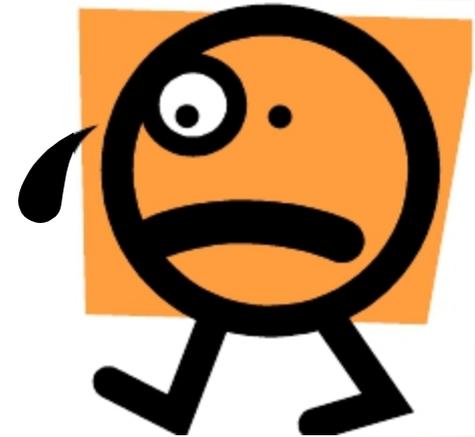


**... los resultados finales
muchas veces difieren de lo
esperado.**

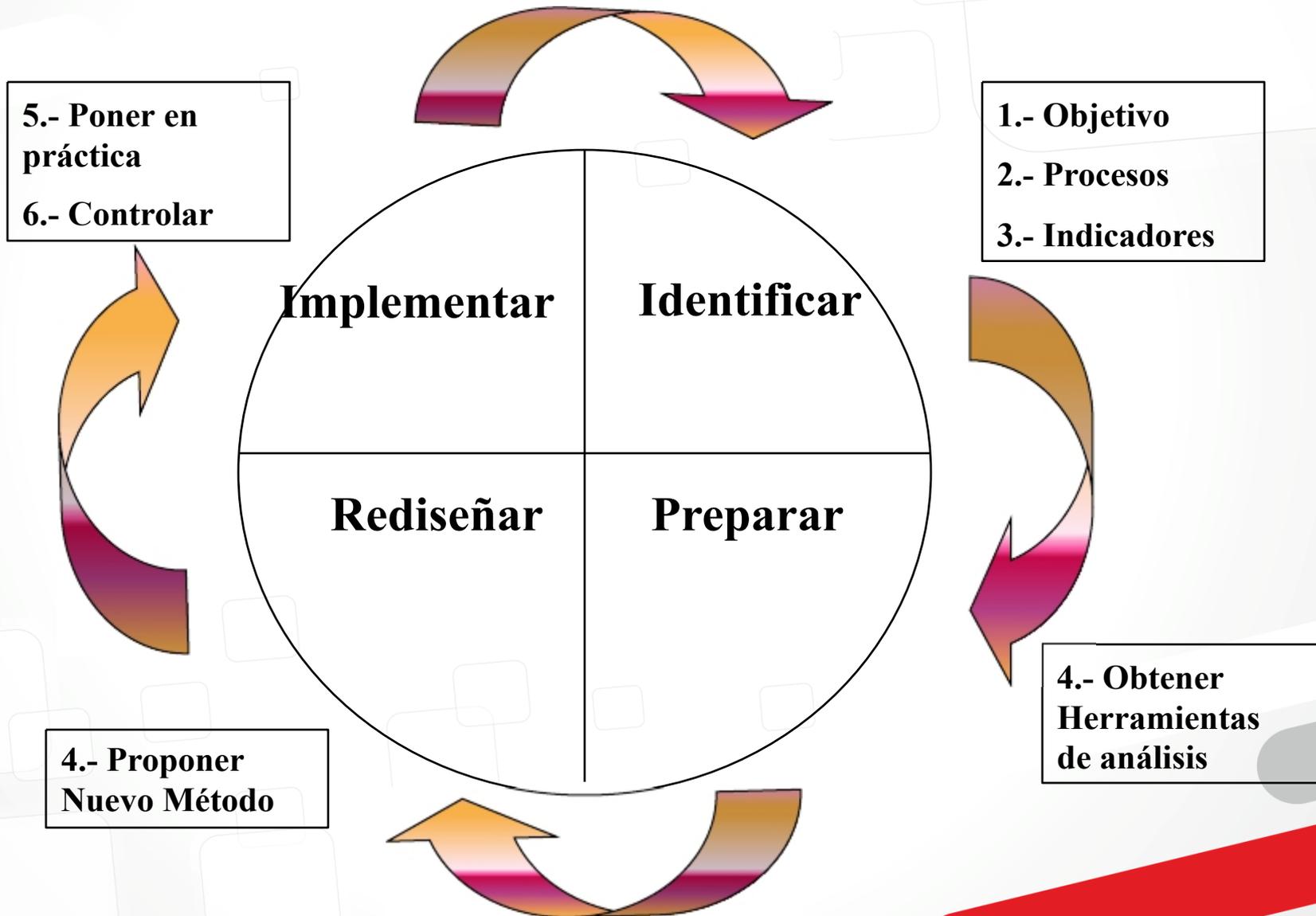


Características de una cadena no integrada

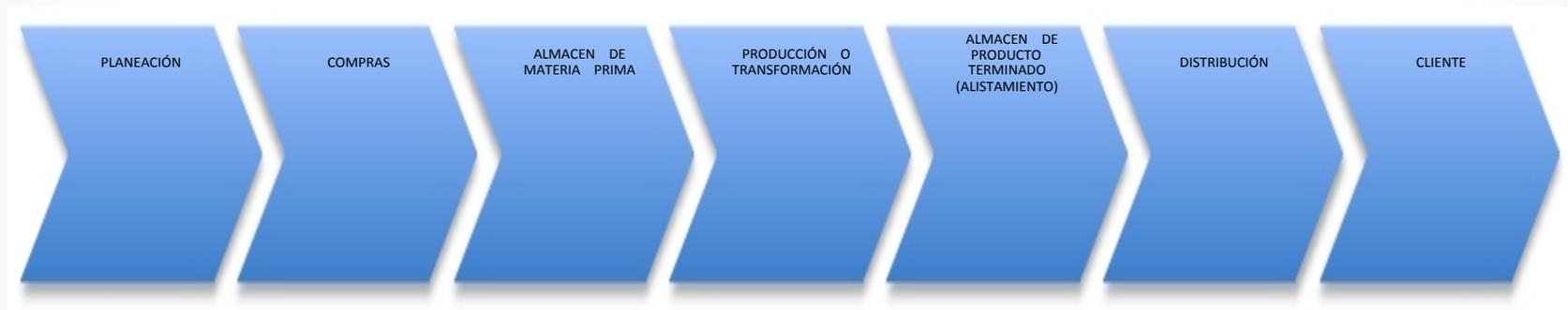
- a) **Fallas en las Entregas.**
- b) **Inventarios Altos.**
- c) **Ciclo muy Largo.**
- d) **Pronósticos Inexactos.**
- e) **Baja Productividad.**
- f) **Costos muy Altos.**
- g) **Incumplimiento de Órdenes.**
- h) **Poca o nula Mejora.**



Desarrollo de la estrategia que crea valor



Procesos logísticos



Indicadores



Análisis

ENTRADA

PARA QUÉ



QUIÉN

CON QUÉ

CÓMO

SALIDA

La competitividad de las pymes en la región.

- ALC tiene 120 millones de MIPYMEs lo cual significa que el bienestar de más de 400 millones de personas del hemisferio dependen del desempeño de las PYMEs
- Sin embargo, mientras que en Corea las PYMEs generan alrededor del 87% de los empleos, en la región se calcula que generan sólo el 40% de los empleos.
- En general, sólo 1/3 de las PYMEs de la región tienen la capacidad potencial de exportar al mercado mundial.
- Las PYMEs de Corea contribuyen con alrededor del 31% de las exportaciones totales, mientras que en la región las PYMEs contribuyen con menos del 5% de las exportaciones de bienes y servicios debido a los escasos niveles de innovación y limitado uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), entre otras razones
- ALC necesita impulsar mayor inversión en innovación por parte de la industria privada

USA: 10% gobierno, 90% industria privada

LAC: 90% gobierno, 10% Industria privada



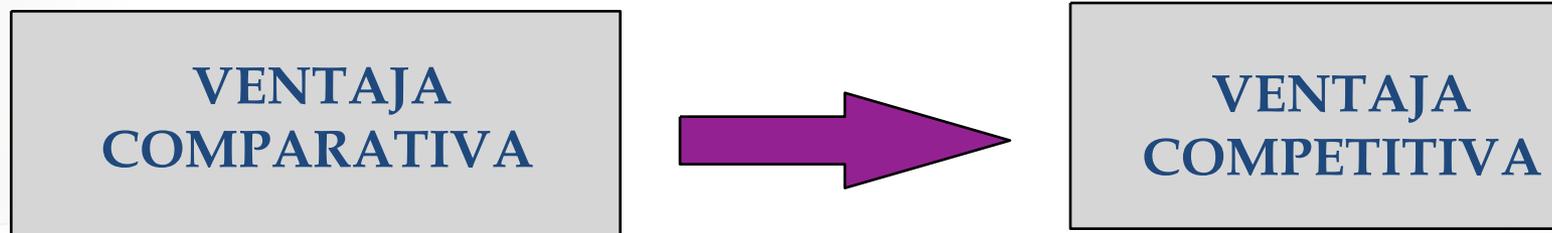
ESQUEMA DEL SISTEMA LOGÍSTICO



VENTAJA COMPARATIVA

Es la habilidad, recurso, atributo, conocimiento, etc. que dispone una empresa y de los que carecen sus competidores, o disponen en menor medida y que hacen posible sus rendimientos superiores.

Explotación de la Ventaja



Adaptación al Entorno.....Actitud estratégica

Qué es ser competitivo?

- **SER COMPETENTE Y EFECTIVO.**
- **ESTAR ENTRE LOS MEJORES.**
- **CAPTAR Y MANTENER CLIENTES Y MERCADOS.**
- **PRODUCIR CON ALTA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD.**
- **SER GENERADOR DE RIQUEZA Y VALOR.**

Competencias de las grandes empresas del mundo

Si se miran los negocios que han generado utilidades y los que han generado pérdidas en el país, siempre hay una regla común: cuando han hecho zapatos han tenido utilidades y cuando se han dedicado a otra cosa diferente han generado pérdidas.

Si una compañía en el futuro quiere valer, le tiene que entregar todo aquello que no es suyo a los demás.

Entre más activos tenga una compañía que no está rentando menos vale; entre menos activos tenga y más rentabilidad, más vale.

Aquí nos acostumbramos a lo contrario: mientras más grande se veía una compañía más importante era, mientras más tierras tenía era más importante; eso desagrega valor, no vale nada.

Lo que vale es la capacidad de generar caja y la rentabilidad sobre los activos.

CONCLUSIONES:

1.- La relación dinámica existente entre logística y el marketing

Antes se entendía la logística como una labor que ayudaba a colocar cosas, a empujar productos.

Hoy es el efecto del mercadeo en el consumidor; mediante la visibilidad del consumidor debe trabajar desde y hacia este.

Es el nuevo concepto de marketing, lo importante es el pool y una logística extraordinaria para que cada vez el consumidor encuentre lo que quiere llevarse.

2.- Menos logística, más manejo de tecnología de información

Hoy es fundamental la tecnología de información compartida, la cual debe ser asequible para todos y permitir la confianza de dejar ver las cosas.

Sin lugar a dudas, hoy en día tenemos las cifras del éxito al recibir vía electrónica lo que pasa en los puntos de venta, pues sabemos cuánto vendemos y cuánto vende la competencia, así como la competencia sabe cuánto vendemos.

No hay secretos, y si compartimos esa información seremos capaces de tomar decisiones inteligentes que nos beneficien a todos.

3.- La consolidación de las alianzas con todo tipo de operadores

Sólo así seremos más eficientes y podremos entregar aquellas cosas que deben ser tercerizadas.

Además, entre clientes y proveedores hay que pasar de las relaciones de confrontación a relaciones de colaboración.

4.- La logística como un concepto integrado

Las organizaciones por procesos deben pasar a la logística de organizaciones en red y a organizaciones virtuales con una gran cantidad de redes de tercerización.

Además, es importante lograr eficiencias extremas a partir de plataformas en Internet.

GRACIAS

