

ADMINISTRACIÓN LOGÍSTICA DEL MATERIAL I



UT. N° 2

Adquisiciones y Transporte de
Aprovisionamiento



Tema N° 1

Adquisiciones.



UT. N° 2

Adquisiciones y Transporte de
Aprovisionamiento

Administración Logística del
Material I

Sesión 3



Adquisiciones.

Lotes y módulos de
compra.

Lotes y módulos de compra.

- ➡ Según la manera en que el comprador requiere que la mercadería sea entregada se deben estudiar los aspectos relacionados con este concepto.
- ➡ El comprador debe tener en cuenta estos aspectos al momento de realizar la compra.



Lotes y módulos de compra.

- ➡ Unidad de compra.
- ➡ Unidad de entrega.
- ➡ Unidad de almacenaje.
- ➡ Unidad de transporte.
- ➡ Unidad de venta.



Lotes y módulos de compra.

UNIDAD DE COMPRA

■ Líquidos:

- Unidades
- Litros
- M3
- Kg

■ Sólidos:

- Unidades (NR)
- Kg
- Metros
- M2

Lotes y módulos de compra.

UNIDAD DE ENTREGA

- Paquetes
- Botellas
- Latas
- Cajas
- Bidones
- Sacos
- Latas



Lotes y módulos de compra.

UNIDAD DE ALMACENAJE

- **Cajas**
- **Pallets**
- **Contenedores**



Lotes y módulos de compra.

UNIDAD DE TRANSPORTE

- Camión
- Contenedor
- Remolque
- Semiremolque
- Cisterna
- Vagon



Lotes y módulos de compra.

UNIDAD DE VENTA

■ Líquidos:

- Unidades
- Litros
- Metros Cúbicos
- Kilogramos

■ Sólidos:

- Unidades
- Metros
- Metros cuadrados
- kilogramos

Lotes y módulos de compra.

- ➡ Unidad de compra.
- ➡ Unidad de entrega.
- ➡ Unidad de almacenaje.
- ➡ Unidad de transporte.
- ➡ Unidad de venta.

Determinadas por
características
del producto.



- ➡ 1 Caja = 12 bricks = 12 litros.
- ➡ 1 Palet 1.200x 800 = 864 brikcs.
- ➡ 1 Semirremolque de 12,20 mt = 30 palets.



Adquisiciones.

Control del flujo de
proveedores.

Control del flujo de los proveedores.

➡ Relación cliente – proveedor.

Filosofía de compras.

- Pasar de actitud de enfrentamiento a una de cooperación.
- Es un socio en su proceso de fabricación.
- Los beneficios a largo plazo exigen proveedores con beneficios que puedan invertir y aumentar su productividad.

Control del flujo de los proveedores.

► Principio de las relaciones de colaboración.

COMPORTAMIENTOS	ACTITUDES
▪ Respeto mutuo ▪ Compromiso ▪ Actitud abierta ▪ Compartir ▪ Confianza ▪ Beneficio mutuo del grupo	▪ Respeto mutuo ▪ Compromiso ▪ Actitud abierta ▪ Compartir ▪ Confianza ▪ Beneficio mutuo del grupo

Control del flujo de los proveedores.

► Principio de las relaciones de colaboración.

EVALUACIONES	PROCESOS
▪ Multidimensional ▪ Costo total de la adquisición ▪ Posicionamiento de relación ▪ Procesos de medición ▪ Evaluaciones frecuentes ▪ Autorregulación ▪ Éxitos compartidos	▪ Diseño compartido ▪ Intercambio información ▪ Colaboración de trabajo ▪ Contactos internacionales ▪ Organización aprendizaje basado en equipo ▪ Inversiones en proveedores

Control del flujo de los proveedores.

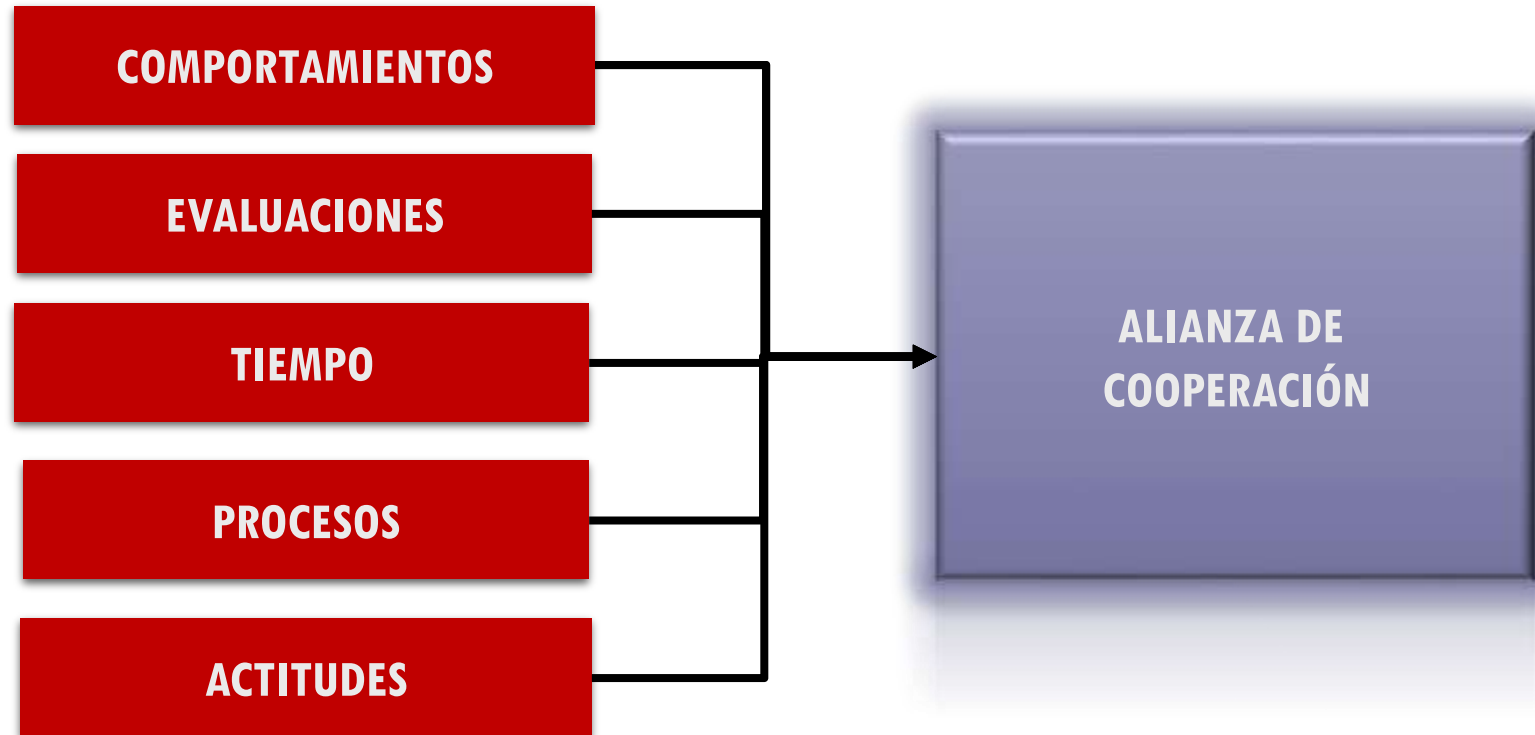
➡ Principio de las relaciones de colaboración.

TIEMPO

- Ciclo de vida prolongado y garantizado.
- Proveedor único.
- Altos costos de cambio de proveedor.
- Cambio infrecuente de proveedor.

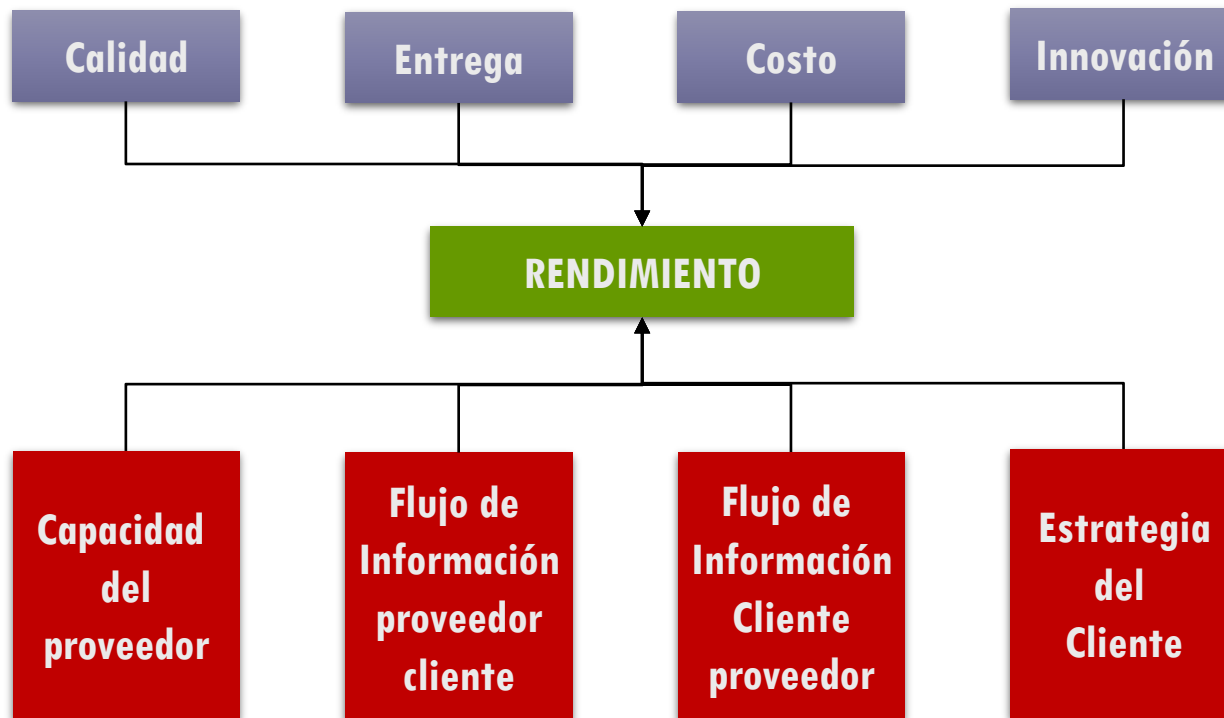
Control del flujo de los proveedores.

► Principio de las relaciones de colaboración.



Control del flujo de los proveedores.

➡ Relación cliente proveedor.



Control del flujo de los proveedores.

Cómo se debe actuar con el proveedor?

- ➡ Creer y confiar en la otra parte: *colaboración no conflicto*.
- ➡ La comunicación es importante, pero las personas lo son más que la tecnología.
- ➡ Destino común para todos los eslabones de la cadena.
- ➡ Acordar:
 - Cantidades, Fechas, Calidades – Homologaciones.
- ➡ Los principios organizativos deben incluir:
 - Procesos de control, Eliminación de despilfarro, Compromiso común.
- ➡ La tecnología común debe apoyar los precios mutuos de mejora
- ➡ Intercambiar expertos.
- ➡ Futuro compartido.

Control del flujo de los proveedores.

Negociación con proveedores

- ➡ Negociación: Una actividad de todos los días.
- ➡ Negociar bien significa ganar.
- ➡ Aprender a identificar las situaciones negociables.
- ➡ No existe ninguna escuela de negociación.

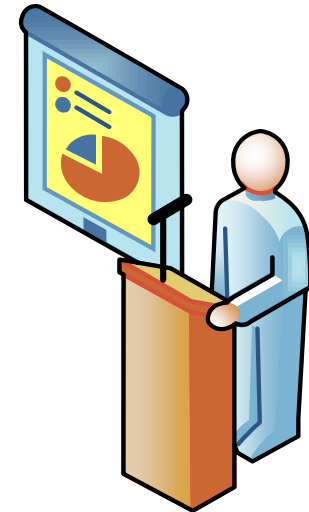


Adquisiciones.

Sistemas de
información.

Sistemas de información.

- La diferencia entre una Logística mediocre y otra excelente es, a menudo, la capacidad de la empresa de contar con la tecnología Logística de la información.



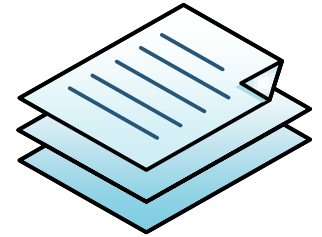
Sistemas de información.

- ➡ Se estima que las actividades relacionadas con la preparación, transmisión, entrada y levantamiento de un pedido representan del 50 al 70% del tiempo total del ciclo del pedido en muchas industrias.

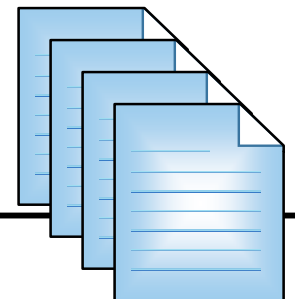
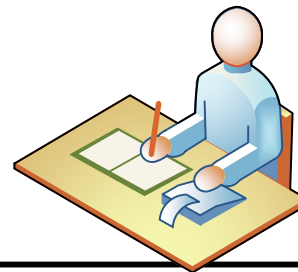


Sistemas de información.

- Si se quiere dar un alto nivel de servicio al cliente, hay que administrar cuidadosamente las actividades de pedidos.



- Información a tiempo y confiable de la cadena de suministros.



Definición del procesamiento del pedido.

- Está representado por el número de actividades incluidas en el ciclo del pedido del cliente:
 - Preparación.
 - Transmisión.
 - Entrada.
 - Surtido y el informe sobre estado del pedido.

Preparación del pedido.

- ➡ Se refiere a las actividades de recopilar la información necesaria sobre los productos y servicios solicitados, así como a la requisición formal de los productos que se vayan a comprar.
 - Código de barra
 - Páginas WEB
 - Computadora en línea comprador- vendedor mediante las transacciones de intercambio electrónico de datos (EDI. electronic data interchange)

Preparación del pedido.

- Eliminación del llenado manual.
- Sistemas de radiofrecuencia e identificación (RF/ID)



REDUCIR TIEMPOS

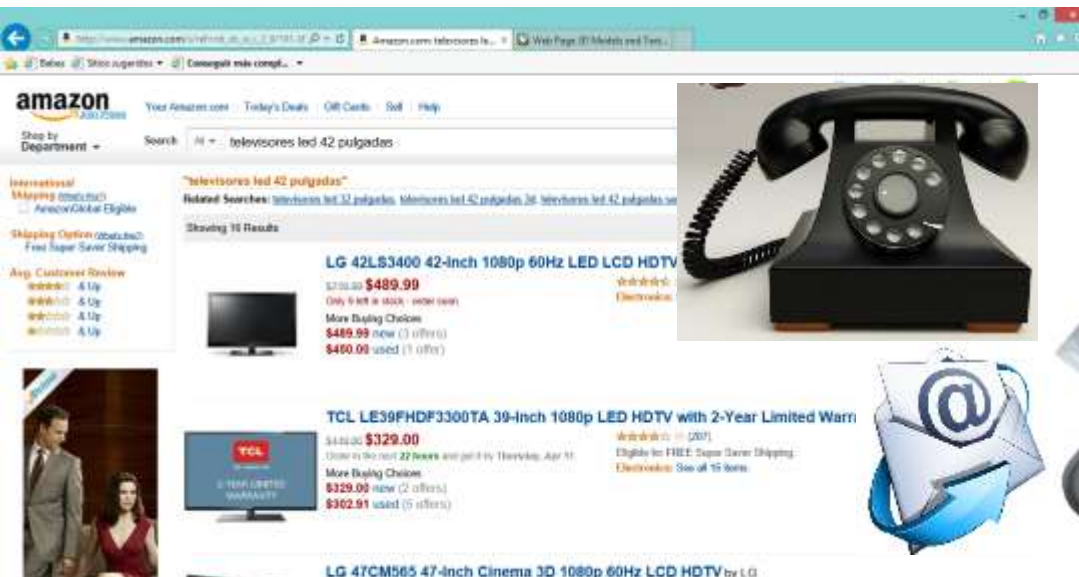


Transmisión del pedido.



► La transmisión del pedido se puede realizar:

- Manual (correo o personalmente)
- Electrónica (Mail, WEB, EDI, Fax)



Entrega del Pedido.

- ➡ Se refiere a las muchas tareas que tienen lugar antes de efectuar el levantamiento real del pedido:
 - Comprobación de la precisión de la información del pedido. (artículo, cantidad y precio)
 - Comprobación de la disponibilidad de los artículos solicitados.
 - Preparación de la documentación de ordenes atrasadas o canceladas.



Entrega del Pedido.

- Se refiere a las muchas tareas que tienen lugar antes de efectuar el levantamiento real del pedido:
 - Comprobación del estado de crédito de los clientes.
 - Transcripción de la información del pedido según sea necesario.
 - Facturación.

[illegible]

Surtido del pedido.

- Se representa por las actividades físicas requeridas para:
 - Adquirir los artículos mediante la recuperación de existencias, la producción o la compra.
 - Empacar los artículos para el envío.
 - Programar el envío para su entrega.
 - Preparar la documentación del envío.

Informe sobre el estado del pedido.

- Aquí se asegura que se suministre un buen servicio al cliente, manteniéndolo informado de cualquier retraso del pedido o en su entrega.



Informe sobre el estado del pedido.



Empresas ▼

Personas ▼

Call Center
800 200 102
CELULARES 02-355 2500

PORTAL EMPRESAS

INGRESO CLIENTES ►

ESTADO DE SU ENVÍO

Ingrese N° de Orden

ejemplo: 1234

BUSCAR ►



PARA QUE
CUENTES
CON UN SERVICIO
DE PRIMERA,
CERTIFICAMOS
NUESTRA
CALIDAD.



Tu envío más seguro

Quiénes Somos

Trabaje con Nosotros

Red de Oficinas

Contacto

NACIONAL

INTERNACIONAL



COURIER



LOGÍSTICA



COMERCIO EXTERIOR



DINERO

Soluciones de Negocio



Síguenos en Facebook



Estado de su Envío

Estado del Envío

Orden de Transporte 696167669746
Estado PIEZA EN TRANSITO AL DESTINO
Producto ENCOMIENDA
Servicio DIA HABIL SIGUIENTE

Seguimiento Chilexpress

Unidad	Fecha	Hora	Actividad
VINA DEL MAR	10/04/2013	18:00	PIEZA EN TRANSITO AL DESTINO
VINA DEL MAR	10/04/2013	15:25	PIEZA EN DEVOLUCIÓN AL REMITENTE
VINA DEL MAR	10/04/2013	14:28	SEGUNDO INTENTO DE ENTREGA: DOMICILIO CERRADO
VINA DEL MAR	10/04/2013	08:28	PIEZA EN RUTA AL REMITENTE
VINA DEL MAR	09/04/2013	14:10	PRIMER INTENTO DE ENTREGA: DOMICILIO CERRADO
VINA DEL MAR	09/04/2013	08:35	PIEZA EN RUTA AL REMITENTE
VINA DEL MAR	09/04/2013	03:14	PIEZA EN TRANSITO AL DESTINO
CENTRO DE DISTRIBUCIÓN SANTIAGO	08/04/2013	19:34	PIEZA EN TRANSITO AL DESTINO
CENTRO DE DISTRIBUCIÓN SANTIAGO	08/04/2013	19:00	PIEZA RECIBIDA EN CHILEXPRESS

Informe sobre el estado del pedido.

► Esto incluye:

- Trazabilidad y localización del pedido en todo el ciclo.
- Comunicación con los clientes sobre dónde puede estar el pedido dentro del ciclo y cuándo ser entregado.



Tema N° 1

Adquisiciones.



UT. N° 2

Adquisiciones y Transporte de
Aprovisionamiento

Administración Logística del
Material I

Sesión 3

Tema N° 1

Adquisiciones.



UT. N° 2

Adquisiciones y Transporte de
Aprovisionamiento

Administración Logística del
Material I