


**SISTEMAS
LOGÍSTICOS V.1.0:
Estrategias y
Diseño de Redes**

Domina el superávit, alinea tu estrategia y construye redes invencibles

[PROGRESO]:  6% Completado (Semana 1 de 16)



GAME
OVER

¿POR QUÉ ‘GANAR DINERO SOLO’ TE LLEVARÁ A LA QUIEBRA?

El éxito no es el margen individual de una empresa, es la riqueza de toda la red. Si el transportista pierde, tú pierdes.

FÓRMULA VITAL: Superávit = Valor para el cliente - Costo total de la cadena

D.P.O. (Dinero Para Operar)

SLOT 1

DISEÑO (Años)

Estructurar la red (Infraestructura inamovible).

SLOT 2

PLANEACIÓN (Trimestres/Meses)


Optimizar la estructura (Reglas y pronósticos).

SLOT 3

OPERACIÓN (Semanas/Días)

Satisfacer el pedido (Táctica diaria rápida).

LOAD COMPLETE - OPERATIONAL READINESS



LOGISTICS TYRINE

LOGISTICS

⚠ GLITCH DETECTADO: LA TRAMPA DEL EXAMEN

En los exámenes de MSL, suelen mezclar decisiones de 'Planeación' (ej. definir inventarios del trimestre) y decirte que son de 'Diseño'.

¡Cuidado! El DISEÑO es la infraestructura a largo plazo; la PLANEACIÓN es la táctica anual con lo que ya construiste.

¿TU EMPRESA ES ADIVINA O REACTIVA?



SISTEMA EMPUJE (Push) -
Nos adelantamos intentando
adivinar el futuro.



SISTEMA TIRÓN (Pull) -
Nos movemos solo porque
el cliente ya pagó.

PUSH (Empuje)

Disparador

Pronóstico de demanda



Naturaleza

Especulativa e incierta



Riesgo Máximo

Exceso de inventario/obsolescencia



Entorno/Ejemplo

Make-to-Stock / Supermercados



PULL (Tirón)

Disparador

Pedido real del cliente



Naturaleza

Reactiva y exacta



Riesgo Máximo

Quiebre de stock



Entorno/Ejemplo

Make-to-Order / Dell





LOGISTICS

E.R.P.

TERMINAL ACCESS



SRM (Proveedores) -
Compras y abastecimiento

CRM (Clientes) -
Ventas y pedidos

ISCM (Interno) -
Producción e inventario

Los 3 macroprocesos operan y se integran sobre un sistema transaccional (ERP) para balancear la frontera Push/Pull.

EL SUICIDIO LOGÍSTICO

No puedes prometer ser el más rápido y exclusivo si tu cadena de suministro está diseñada para ser la más barata. Tu estrategia comercial DEBE coincidir con tus capacidades logísticas reales. A esto se le llama Alineamiento Estratégico (Strategic Fit).

Espectro de Capacidad de Respuesta
(Cadena Eficiente → Capacidad de Respuesta)



Espectro de la Incertidumbre
(Demanda segura → Demanda incierta)

Regla de oro:
A mayor incertidumbre en la demanda, la cadena DEBE tener mayor capacidad de respuesta.

CLASE: PAPEL HIGIÉNICO



- Incertidumbre: Baja (Predecible)
- Estrategia: Liderazgo en Costos
- Build Logística: EFICIENTE (Push, centralizada)

CLASE: FAST FASHION (ZARA)



- Incertidumbre: Alta (Impredecible)
- Estrategia: Diferenciación / Rapidez
- Build Logística: CAPACIDAD DE RESPUESTA (Pull, ágil)



Restricción de Recursos: Aumentar la capacidad de respuesta SIEMPRE cuesta más dinero.



SELECCIÓN DE MAPA (DISEÑO DE RED)

¿Dónde ubicar el inventario?

- Acercarlo al cliente = Entrega rápida (Valor) PERO instalaciones caras.
- Alejarlo del cliente = Instalaciones baratas PERO entrega lenta.

1. Inventario

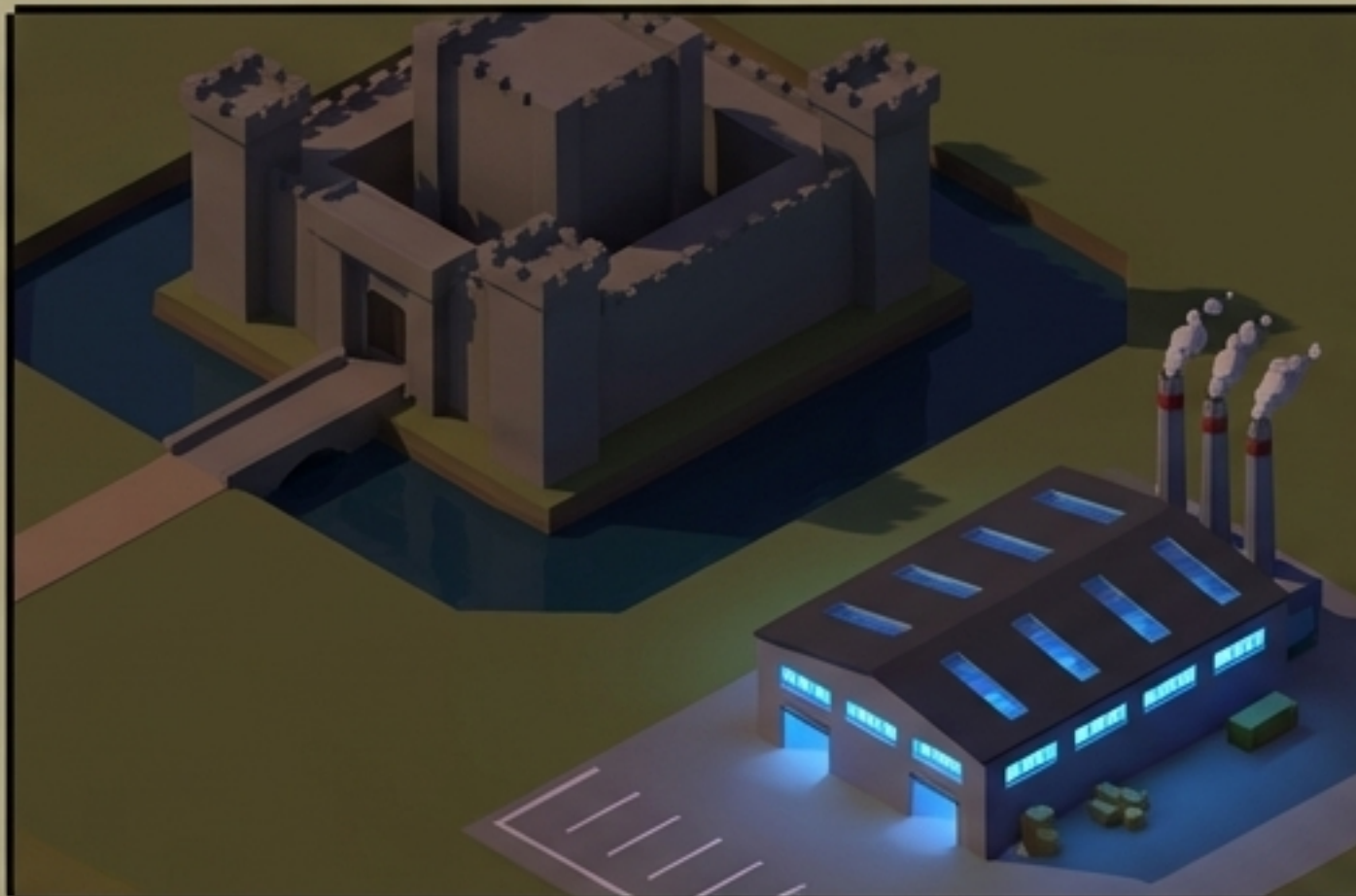
2. Transporte

3. Instalaciones

4. Información



CENTRALIZADO (Amazon)



DESCENTRALIZADO (Tambo)



CENTRALIZADO (Amazon)

- Inventario: Muy Bajo (Aglomeración)
- Tiempo de respuesta: Largo (Días)
- Ideal para: Repuestos de avión (Alto valor / Baja demanda)

DESCENTRALIZADO (Tambo)

- Inventario: Muy Alto (Duplicado en cada local)
- Tiempo de respuesta: Inmediato (Minutos)
- Ideal para: Leche/Snacks (Bajo valor / Alta rotación)

THE LAST-MILE DELIVERY (La Última Milla)



EL JEFE FINAL DE LOS COSTOS.

El transporte hacia el cliente final es siempre el eslabón más destructivo. Puede representar hasta el 50% del costo total de transporte.



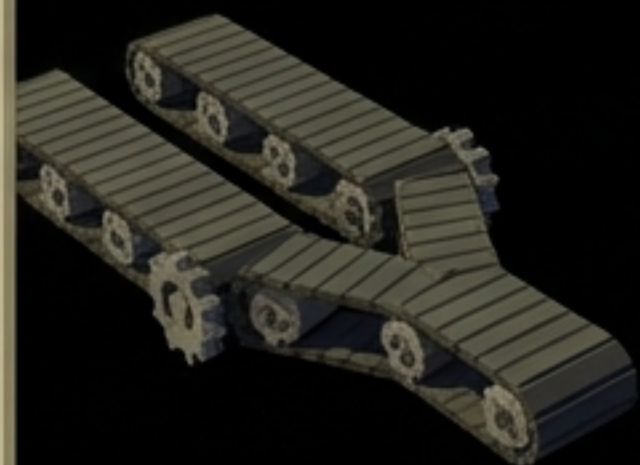
Drop-shipping:

Directo del fabricante a tu casa.



E-lockers:

Puntos de recojo automatizados.



In-transit merge:

Unir piezas de diferentes fábricas en el camino.



BOPIS (Buy Online, Pick Up In Store):

Le pasas el costo destructivo de transporte al propio cliente.

PUNTO DE GUARDADO FINAL: MISIÓN CUMPLIDA

1. Persigue el Superávit Total, no el margen individual (D.P.O.).
2. Balancea tu frontera Push/Pull usando el E.R.P.
3. Asegura tu Ajuste Estratégico (Incertidumbre vs Respuesta).
4. Diseña tu red calculando siempre a tu peor enemigo: la Última Milla.

Ese examen no se va a pasar por arte de magia. ¡Tú puedes!