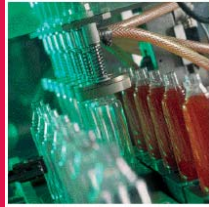
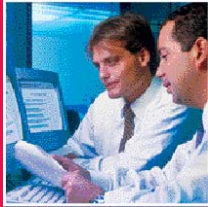
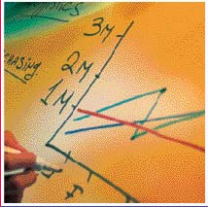


yobel

supply
chain
management

PLANNING | PROCUREMENT | MANUFACTURING | LOGISTICS

Outsourcing en la cadena de abastecimiento

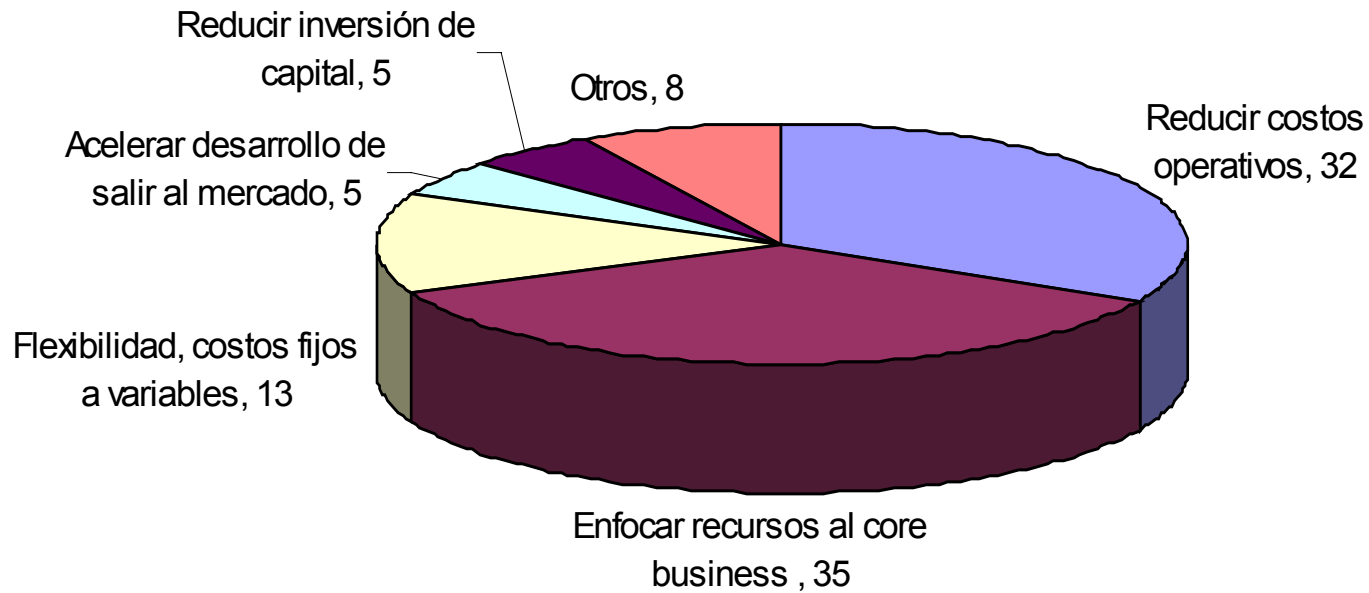


Índice

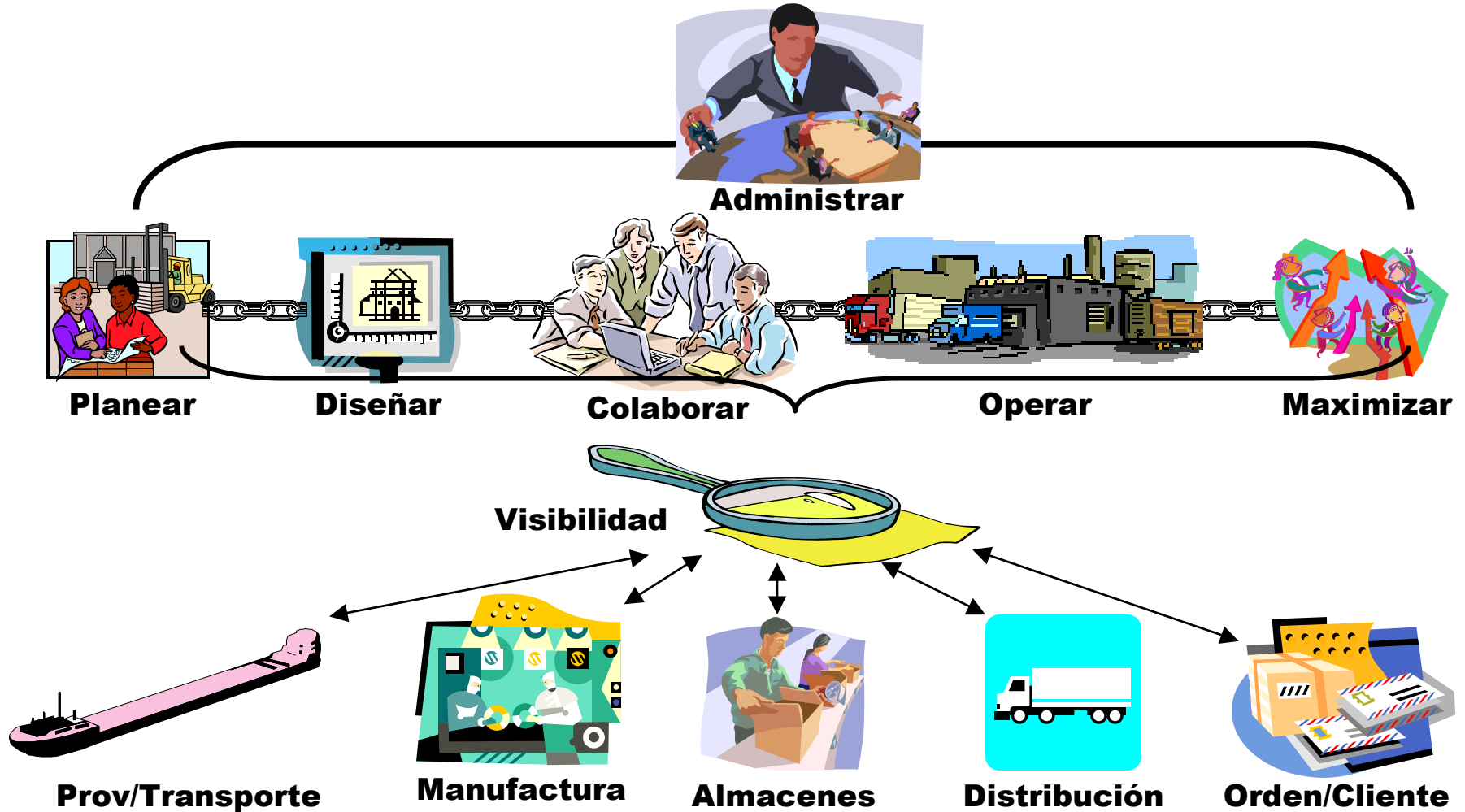
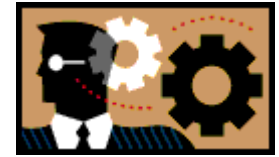
- ¿Porqué tercerizar?
- Ventajas y desventajas
- Perfiles Estratégicos
- Conclusiones
- Acerca de Yobel SCM

Ventajas del Outsourcing

Según el Outsourcing World Summit



- ✓ Desarrollo y ejecución de una estrategia de cadena de abastecimiento
- ✓ Excelencia operacional
- ✓ Acceso a tecnología de información integrada y de clase A
- ✓ Habilidad de operar operaciones en otros países
- ✓ Integración con otros eslabones dentro de la cadena (proveedores y clientes)
- ✓ Mas oferta de servicios, valores agregados
- ✓ Servicios flexibles, adaptables y a la medida.



Disponibilidad limitada de mano de obra y materias primas y de Capacidades de maquinaria, materiales, transporte y almacenamiento.

Algunos factores para tomar una decisión:

- Beneficios de corto plazo vs. largo plazo,
- Falta de habilidades de los trabajadores propios,
- Calidad del producto o servicio,
- Tiempo de entrega,
- Actitudes de los clientes,
- Pérdida de capacidad y flexibilidad interna y habilidades para manejar proyectos entre otras.

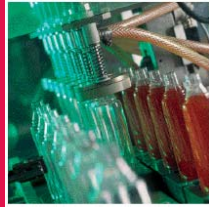
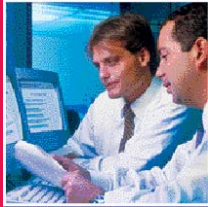
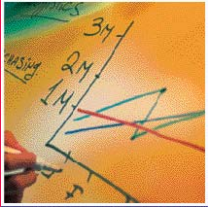
¿Cómo decidir que proceso tercerizar? Depende de dos factores:

1. Decidir cuáles son los de menor valor estratégico en su compañía
2. Evaluar cuál de esos procesos están en mejor forma.

	SKU	Alcance de stock	% Costos logísticos/Ventas Sin financiación de stock
Libros y medios	2,900	3 meses	2.9%
Informática y electrónica	10,000	30 días	3.5%
Construcción y herramientas - Producción	492	2.4 meses	7.7%
Construcción y herramientas - Retail	19,692	1.3 meses	5.3%
Moda y grandes tiendas - Producción	838	1.2 meses	2.3%
Moda y grandes tiendas - Retail	83,795	3.2 meses	2.2%
Productos de consumo masivo - Producción	350	12 días	2.8%
Productos de consumo masivo - Retail	17,500	22 días	4.9%
Ventas por correo	3,800	1.0 meses	18.4%
Farmacéutica y cosméticos - Producción	1,366	2.7 meses	4.5%
Farmacéutica y cosméticos - Retail	7,215	1.7 meses	2.8%
Piezas de recambio - Minería	33,989	8.4 meses	3.4%
Piezas de recambio - Autos y motores	22,500	5 meses	5.5%
Piezas de recambio - Energía	25,000	6 meses	4.1%

Distribución de costos logísticos totales

	Almacenes	Transporte	Personal	Mantenim.	Embalaje	Otros
Libros y medios	29.6%	18.8%	35.9%	0.9%	1.9%	12.9%
Informática y electrónica	24.1%	12.3%	41.5%	4.7%	3.0%	14.4%
Construcción y herramientas - Producción	27.7%	55.7%	7.4%	1.4%	2.5%	5.3%
Construcción y herramientas - Retail	12.9%	43.7%	34.0%	3.7%	0.7%	4.9%
Moda y grandes tiendas - Producción	11.5%	35.5%	25.7%	5.9%	10.1%	11.2%
Moda y grandes tiendas - Retail	21.5%	37.4%	27.3%	5.8%	6.2%	1.7%
Productos de consumo masivo - Producción	13.5%	56.3%	19.0%	1.5%	1.7%	7.8%
Productos de consumo masivo - Retail	19.9%	12.5%	48.9%	3.4%	1.8%	13.5%
Ventas por correo	20.6%	67.2%	10.9%	0.0%	1.3%	0.0%
Farmacéutica y cosméticos - Producción	27.2%	62.8%	7.2%	0.9%	1.3%	0.7%
Farmacéutica y cosméticos - Retail	31.8%	31.7%	29.9%	0.6%	2.3%	3.8%
Piezas de recambio - Minería	21.3%	21.8%	30.9%	1.1%	4.2%	20.8%
Piezas de recambio - Autos y motores	19.9%	38.0%	30.3%	7.8%	1.3%	2.6%
Piezas de recambio - Energía	25.9%	11.4%	39.6%	6.5%	3.3%	13.3%



Índice

➤ ¿Porqué tercerizar?

➤ Ventajas y desventajas

➤ Perfiles Estratégicos

➤ Conclusiones

➤ Acerca de Yobel SCM

Mejoran ventas:

Reducción del ciclo de las ordenes: 26% de 20.7 horas a 15.3 horas

Mejoras de las entregas a tiempo y en el llenado de ordenes

Reducción de costos y gastos:

Reducciones de gastos logísticos: 17%

Reducciones de gastos en tecnología

Mejoras de productividades

Mejoras de la utilización de capital:

Reducción de inventarios: 16%

Reducción de activos logísticos: 41%

Reducciones del ciclo del tiempo cash-to-cash: 28% (36 a 26 días)

Colaboración:

Más control a proveedores

Mejora de la cooperación y coordinación entre proveedores

Sistemas de información:

Sistemas integrados para el manejo de productividades

Procesos y data común además compartida

Reducciones en costos de procesos manuales.

Mejora de la visibilidad de productos.

Otros:

Mejora de disponibilidad de materias primas para producción

Ventajas:

La empresa se puede enfocar en lo fundamental: Su negocio,

No hay desembolsos de capital, se puede usar en otras áreas del negocio.

Rápido acceso a capacidades de Supply Chain de excelencia (trazabilidad, lotes).

Mejora del servicio a sus clientes.

Reducción de costos operativos

Única infraestructura de TI (visibilidad de tracking e inventarios)

Supply Chain flexible, global, regional.

Desventajas:

La logística es el core business de la empresa.

La logística es muy importante en el modelo de negocio.

La tercerización no logra ahorros de costos o mejoras del servicio.

Reducción del control de la función y procesos logísticos.

Servicios integrales de Outsourcing en la Cadena de Abastecimiento

Estrategia de Supply Chain (1)

Diseño de Redes

Estrategia de Canal

Optimización/Simulación

Planear Activos

Diseño de Supply Chain (1) y (2)

Diseño Operacional

Modelación de Operaciones

Ingeniería de Procesos

Ejecución (1), (2) y (3)

Planeamiento

Planeamiento de Compras

Planeación de la Producción

Planeamiento de los Recursos de Distribución

Abastecimiento

Gestión de Compras

Planeación de Abastecimiento y Materiales

Manufactura

Desarrollo de Productos Nuevos

Fabricación

Maquila

Envasado

Sub-ensambles y Armado promociones

Acondicionamientos

Gestión de Fabricas

Gestión de Mantenimiento

Gestión de Calidad

Logística

Gestión de Carga int'l.

Aduanas

Gestión de Almacenes

Order Fulfillment

Gestión de Inventario

Gestión de Transporte

Cross-Docking

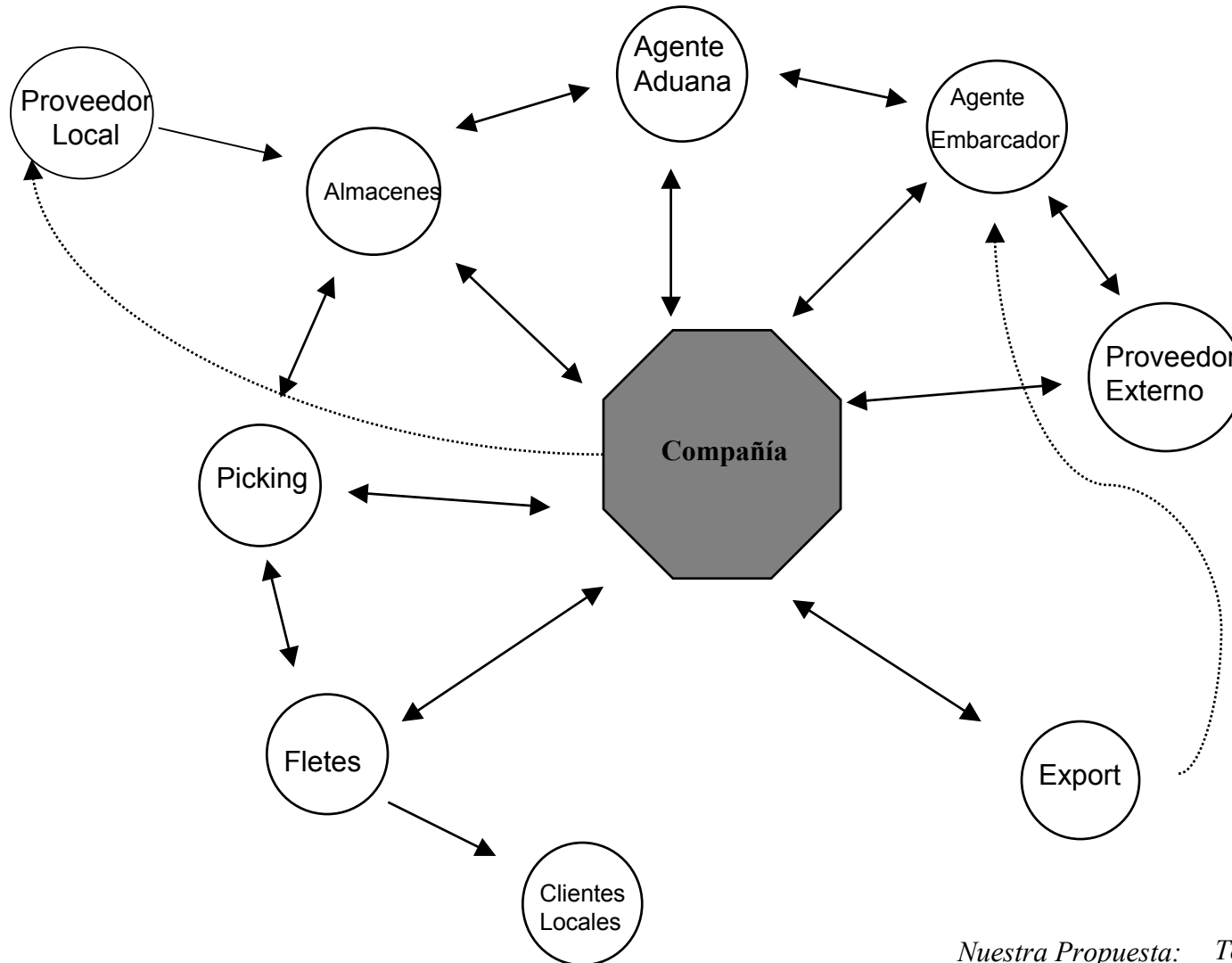
Facturación y Cobranza

Embalaje/ Etiquetados

Gestión de Cambios, Devoluciones y Destrucciones

Alternativas de servicios:

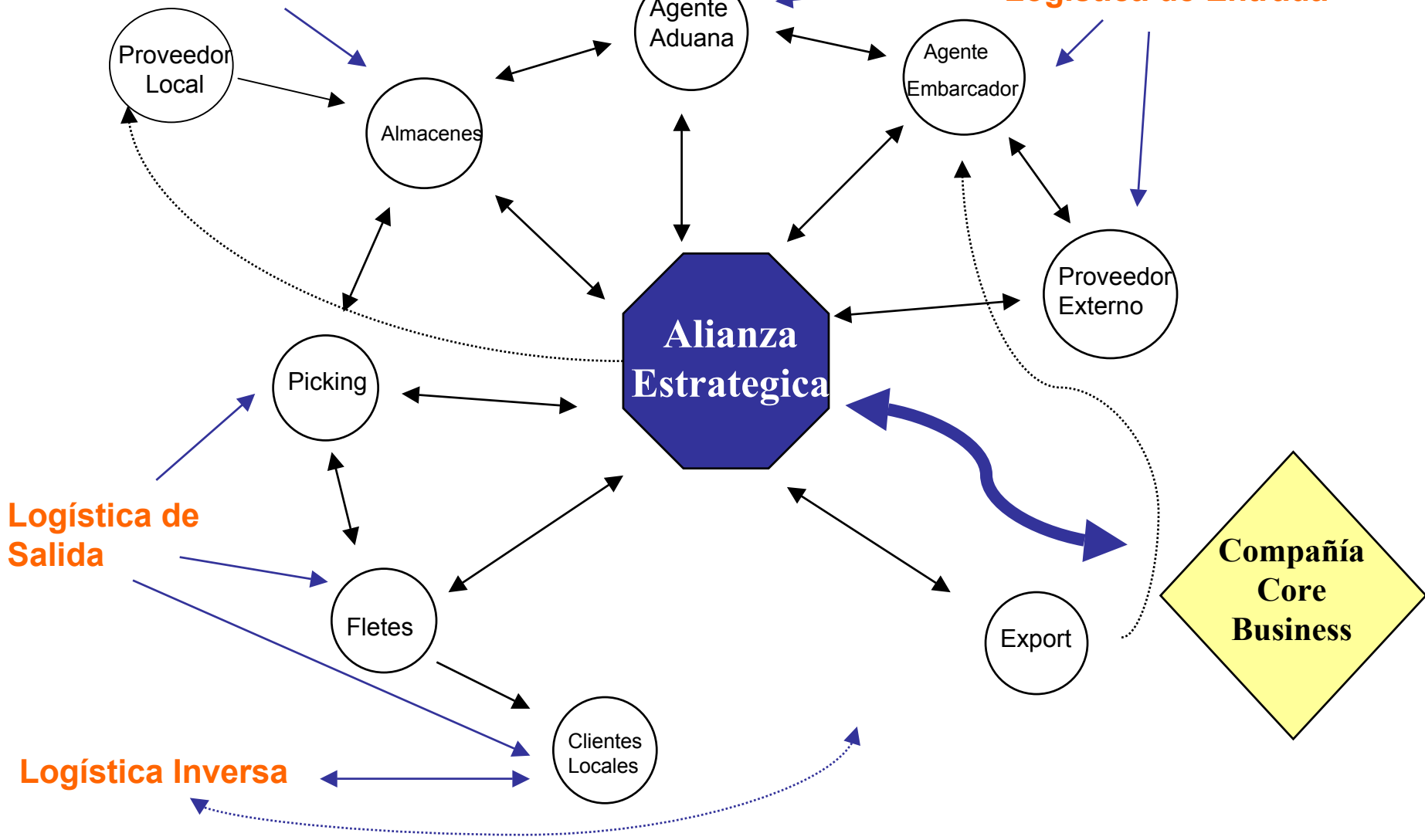
- (1) Consulting
- (2) In-House
- (3) Outsourcing

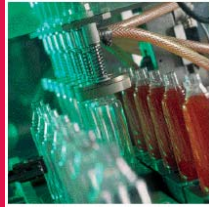
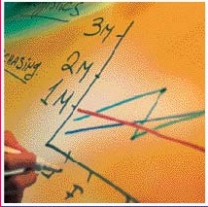


Nuestra Propuesta: Tercerizar

Logística interna

Logística de Entrada

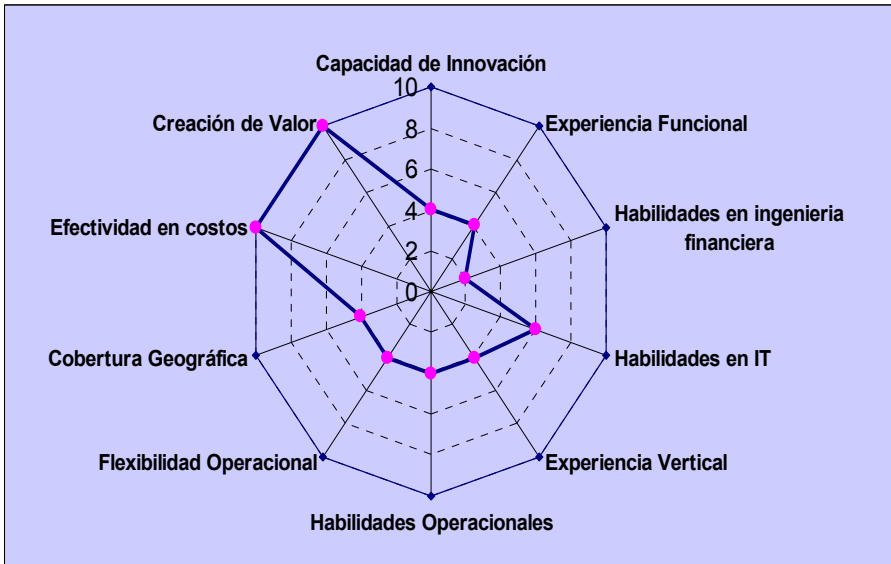




Índice

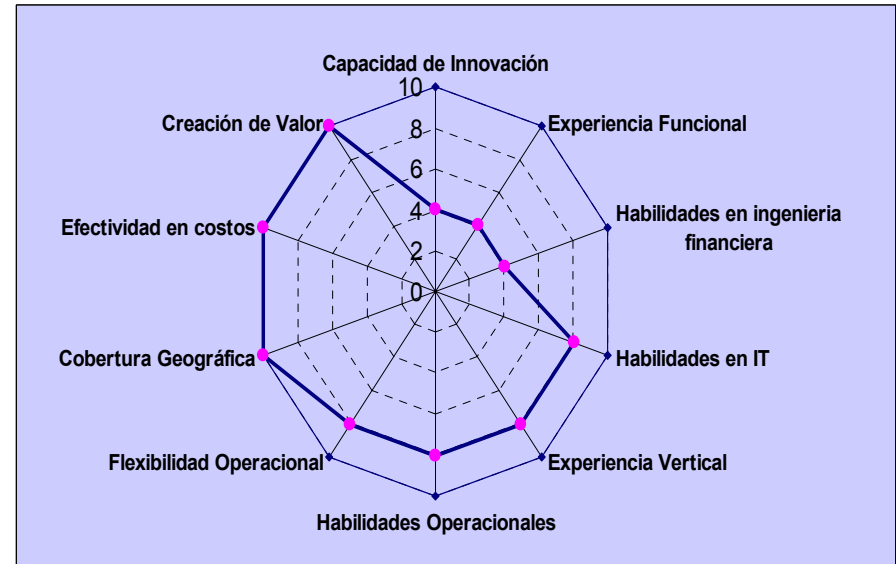
- ¿Porqué tercerizar?
- Ventajas y desventajas
- **Perfiles Estratégicos**
- Conclusiones
- Acerca de Yobel SCM

Cost Killer



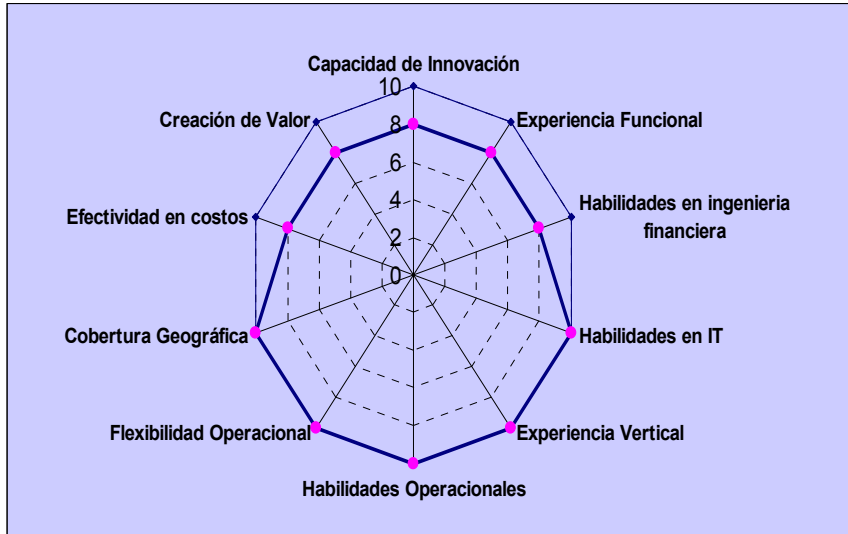
- Proveedor básico de servicios logísticos (operaciones físicas)
- Importante atención a economías de escala
- No hay un gran expertise funcional
- Jugador multisectorial

Proveedor de Servicios Logísticos



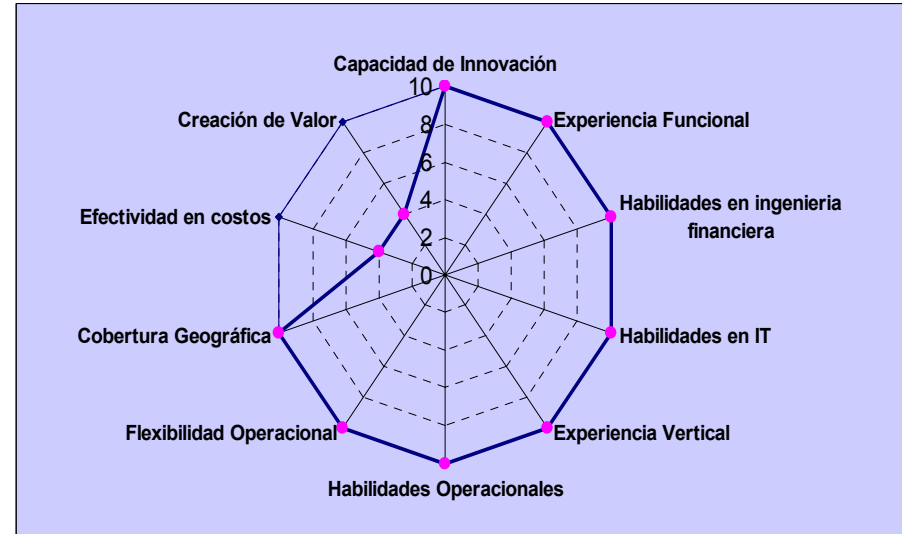
- Proveedor básico de servicios logísticos (operaciones físicas).
- Importante atención a economías de escala
- Pobre experiencia funcional
- Alta cobertura geográfica
- Jugador multisectorial

Socio Logístico

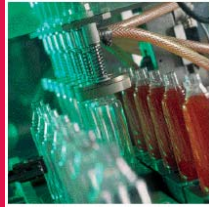
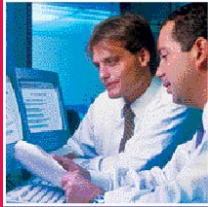
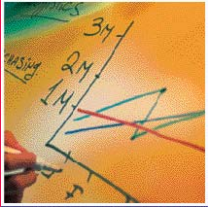


- Sectores específicos con economías de escala
- Alta experiencia específica
- Cobertura geográfica como respuesta al cliente
- Procesos de alto nivel del cliente
- Alta respuesta operacional
- Gran conectividad de tecnología
- Innovación dirigida al cliente

Socio en la cadena de abastecimiento



- Alto valor agregado
- Alto entendimiento del modelo de negocio del cliente
- Soluciones dedicadas
- Innovación
- Eficiencia financiera
- Alianzas estratégicas
- Pude ser un 4PL



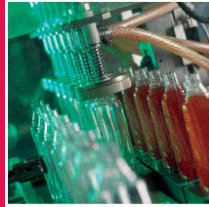
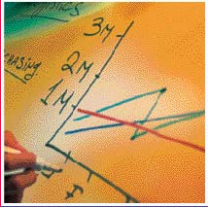
Índice

- ¿Porqué tercerizar?
- Ventajas y desventajas
- Perfiles Estratégicos
- Conclusiones
- Acerca de Yobel SCM

1. Desarrolle una estrategia de tercerización: Midamos contra soluciones internas.
2. Establezca una selección rigurosa de los proveedores: industria, clientes y solvencia. Gerencia, dirección estratégica, TI, relaciones laborales y compatibilidad entre el personal.
3. Establezca sus expectativas claramente: Las relaciones de tercerización generalmente fallan por expectativas no reales al no tener data correcta de volúmenes, tamaños y frecuencia de sus operaciones.
4. Desarrolle un buen contrato: De incentivos para mejorar las operaciones y la productividad compartiendo beneficios. Deje claro las obligaciones, expectativas y soluciones.
5. Establezca políticas y procedimientos correctos: Desarrolle un manual de operaciones conjuntamente con todas las políticas, procedimientos y otra información necesaria..

6. Identifique y evada puntos potenciales de fricción: Desarrolle un procedimiento para afrontarlos.
7. Comuníquese eficientemente con su socio de SCM: Una mala comunicación es la segunda causa después de un mal planeamiento, del fracaso de una tercerización.
8. Mida los resultados, comunique los resultados: Identifiquen, acuerden y comuniquen los estándares de resultados. Después mídanlos regularmente.(BSC, KPIs)
9. Motive y recompense a los proveedores: No de por hecho los buenos resultados. Agradecimientos, reconocimientos, premios, trofeos y cenas, son algunos motivadores probados.
10. Sea un buen socio: Los buenos socios tienen beneficios mutuos. El alcance del servicio del proveedor hacia usted y sus clientes generalmente repercute en sus resultados.(win-win)

- ✓ Outsourcing es el manejo de una relación
- ✓ La única razón para que una relación dure es la flexibilidad. (nuevos servicios consistentes con las necesidades del cliente).
- ✓ Basar la selección en el servicio de valores agregados y el manejo de las relaciones (CRM)
- ✓ Las relaciones duraderas requieren:
 - Estructuras de negocios equitativas y creativas
 - Mejoramiento continuo
 - Inversiones en conjunto
- ✓ Ver al proveedor como un aliado estratégico y no como vendedor de servicios
- ✓ Participación en reuniones estratégicas, que conecten su información y servicios a nuestras metas y objetivos.
- ✓ Si no conocen nuestro negocio (modelo, mercados, metas, nuevos productos) no encontrarán oportunidades de reducir costos (reducir defectos, mayor rapidez, tecnología)



Índice

- ¿Porqué tercerizar?
- Ventajas y desventajas
- Perfiles Estratégicos
- Conclusiones
- Acerca de Yobel SCM

Yobel SCM en números:

- ✓ **Experiencia:** Más de 41 años.
- ✓ **Empleados:** Más de 4,500
- ✓ **Almacenes:** Manejamos más de 150,000 m2.
- ✓ **Manufactura:** Más de 15 millones de unidades al mes.
- ✓ **Inventario:** Manejamos más de 80,000 items.
- ✓ **Entregas:** A más de 400,000 destinos.
- ✓ **Pedidos:** Producimos más de 20,000 pedidos diarios.
- ✓ **Transporte:** Administramos más de 1,500 vehículos.
- ✓ **Packs prom:** Más de 6 millones de unidades mensuales.



Inteligencia de negocio

- ✓ Operación manejada en ERP.
- ✓ Transferencia tecnológica de data.
- ✓ Ratios para la toma de decisiones.
- ✓ Yobel trak, seguimiento pagina web.





- La tercerización no es quitarle nada al negocio, es más bien, invertir en una relación y convertirse en una extensión virtual del negocio del cliente.

yobel

supply
chain
management

PLANNING | PROCUREMENT | MANUFACTURING | LOGISTICS

Gracias!!

Julio J. Velayos

jvelayos@yobelscm.biz

www.yobelscm.biz