

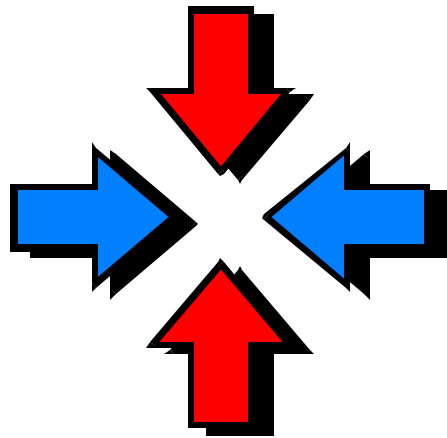
# INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA Y DEFINICIÓN DE TÉRMINOS Y CONCEPTOS



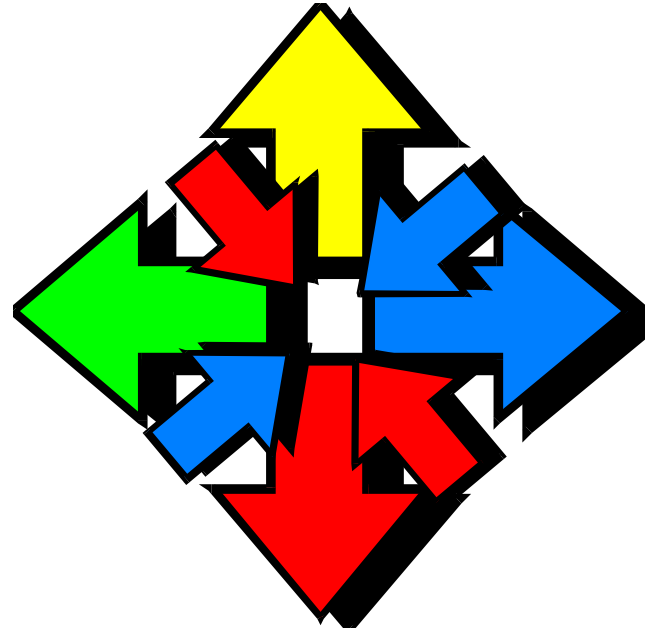
# LOGISTICA

CONJUNTO DE TECNICAS COORDINADAS ENTRE SI, ACERCA DE LOS TIEMPOS, LOS FLUJOS Y LAS OPERATIVAS, COMENZANDO POR LA COMPRA O APROVISIONAMIENTO SIGUIENDO POR EL TRANSPORTE Y FINALIZANDO CON LA OFERTA DEL PRODUCTO

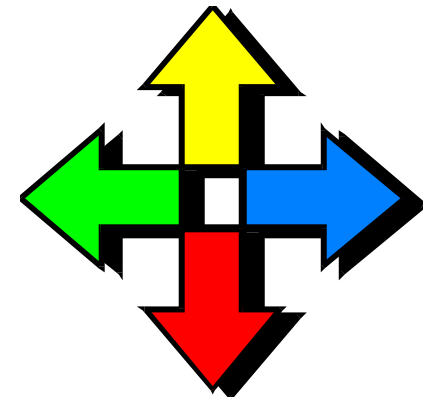




ENTRADAS



LOGISTICA



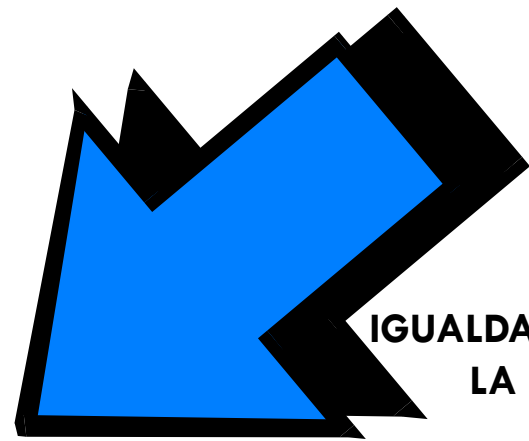
SALIDAS



**ORIENTACION HACIA EL  
CLIENTE FINAL EN LA OFERTA**



**IGUALDAD EN LA OFERTA DE  
LA COMPETENCIA**

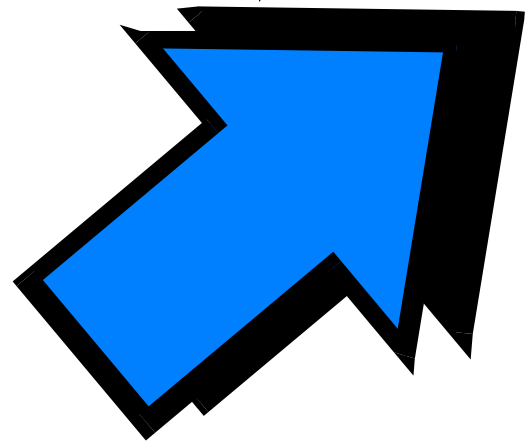


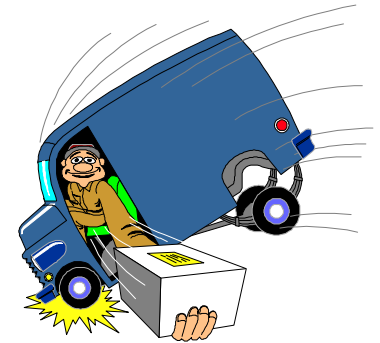
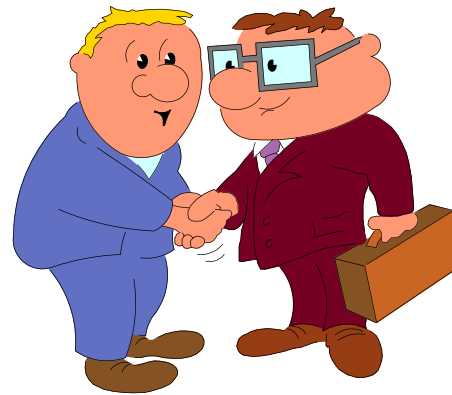
# MERCADO

**REDUCCION DE MERCADOS**



**ECONOMICA COMPETITIVA**

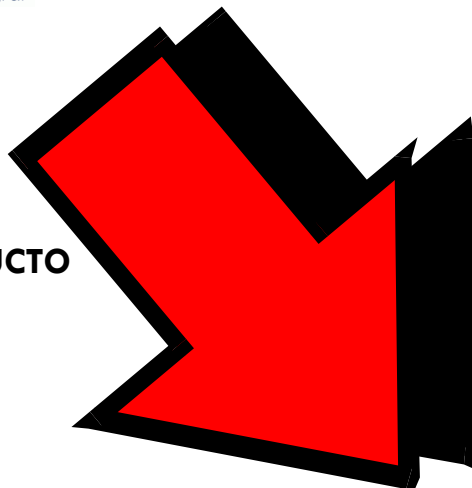




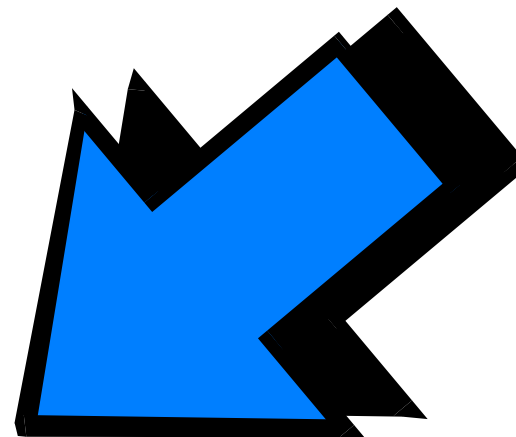
EL MARKETING EN SU ESTRATEGIA CONTIENE A LAS FUNCIONES DE LOGISTICA QUE TIENE UN PAPEL BASICO COMO LA FUNCION DE PROPORCIONAR EL PRODUCTO EN EL LUGAR, MOMENTO Y CANTIDAD EN QUE EL CLIENTE LO DEMANDA



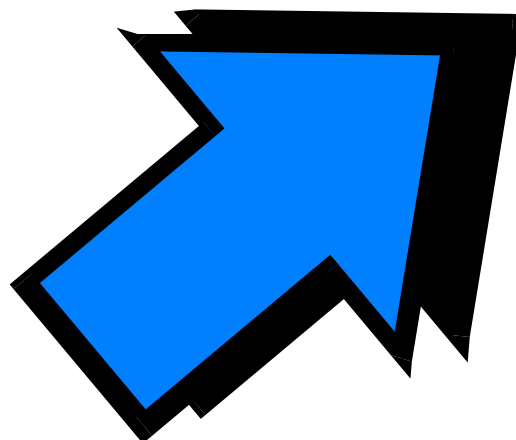
**BUEN PRODUCTO**



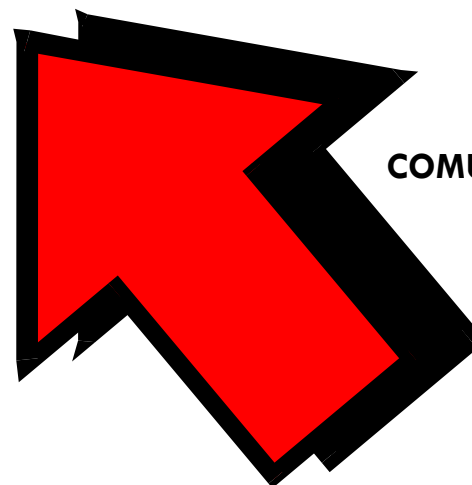
**PRECIO COMPETITIVO**



# ÉXITO DE VENTAS Y EMPRESA



**COMUNICACIÓN ADECUADA  
(PUBLICIDAD)**



**SERVICIO POST VENTA**



## DENTRO DE LA LOGISTICA DISTINGUIREMOS:

- ✓ ORGANIZACIÓN DEL ESPACIO FISICO Y FUNCIONALIDAD DEL ALMACEN
- ✓ CONTROLAR LOS MOVIMIENTOS DE MERCANCIAS DE LOS DIVERSOS ALMACENES
- ✓ GESTIONAR LAS EXISTENCIAS EN ALMACEN, DE ACUERDO CON CRITERIOS ESTABLECIDOS, ASEGURANDO LA SATISFACCION DEL CLIENTE Y OPTIMIZACION DE STOCK
- ✓ CONTROLAR Y GESTIONAR LAS DEVOLUCIONES DE MERCANCIAS, AGILIZANDO EL PROCESO PARA SOLUCIONAR LAS CONTINGENCIAS



## **LAS EMPRESAS LAS CLASIFICAREMOS EN:**

- ✓ **INDUSTRIALES: TRANSFORMACION DE MATERIAS PRIMAS**
- ✓ **COMERCIALES: VENDEN PRODUCTOS PREVIAMENTE ADQUIRIDOS DE SUS PROVEEDORES, SIN NINGUN TIPO DE TRANSFORMACION**



**PRODUCTO**



**CLIENTE**

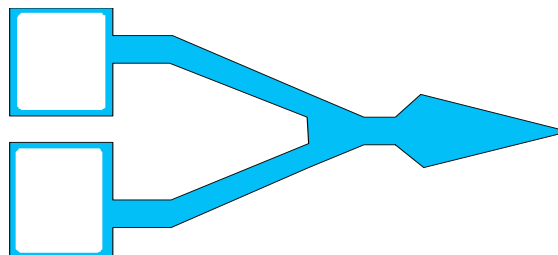
✓ CUANDO EL CLIENTE LO DEMANDA:

OPORTUNIDAD

✓ CANTIDAD ADECUADA:

STOCK

OPORTUNIDAD

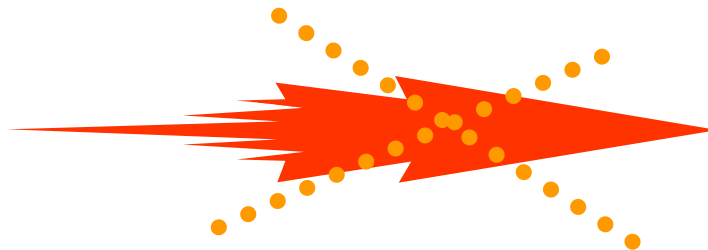


NECESIDAD

UNIDADES



**PRODUCTO**



**CLIENTE**

✓ CUANDO EL CLIENTE LO DEMANDA:

OPORTUNIDAD

✓ CANTIDAD ADECUADA:

STOCK

OPORTUNIDAD



NECESIDAD

UNIDADES



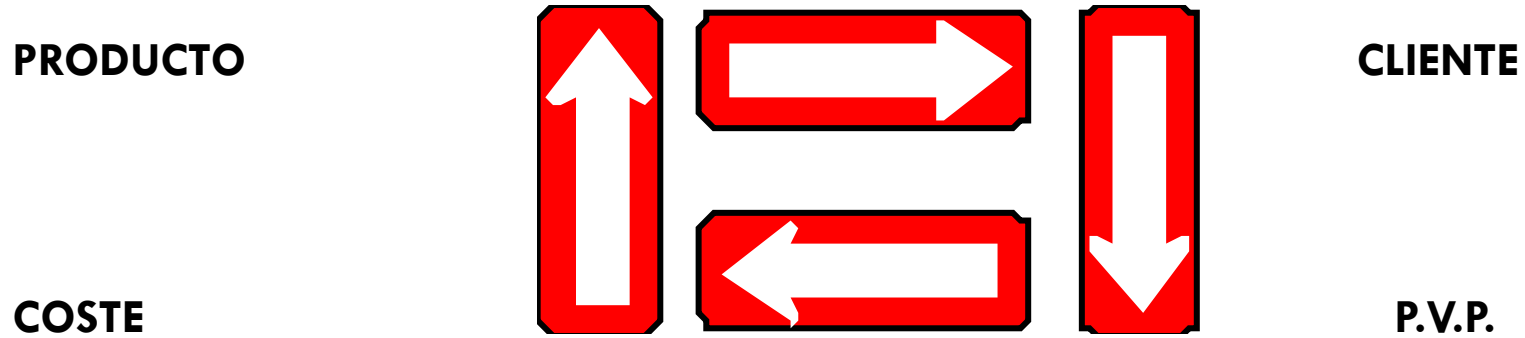
## ROTURA DE STOCK

✓ MALA IMAGEN GENERAL DE LA EMPRESA

✓ **VENTA NO REALIZADA**

**PERDIDA DE BENEFICIOS Y NO JUSTIFICACION  
DE COSTES FIJOS**





**LA SATISFACCION DEL CLIENTE DEBE CONTENER UNA CONTENCIÓN DEL COSTE**



## ACTIVIDADES DE LA LOGISTICA

### ✓ COMPRA DE MERCADERIA: APROVISIONAMIENTO

- ✓ PEDIDOS
- ✓ ALMACENAJE

### ✓ DISTRIBUCION:

- ✓ PROCESAR PEDIDOS CLIENTES
- ✓ PREPARAR MATERIAL
- ✓ TRANSPORTAR



## DISEÑO DE ALMACENES

### ✓ NECESIDADES:

- ✓ PRODUCCION (MATERIAS PRIMAS)
- ✓ MERCADERIAS ( DISTRIBUCION)

### ✓ ACTIVIDADES DEL ALMACEN:

- ✓ DESCARGAS
- ✓ RECEPCION
- ✓ TRASLADO A ZONAS ALMACENAJE
- ✓ PICKING:
  - ✓ ZONAS DE PICKING
  - ✓ BALDAS ADYACENTES
- ✓ EXPEDICION DE MERCANCIAS Y CARGA



## LOCALIZACION DEL ALMACEN

- ✓ LA LOCALIZACION DEL ALMACEN ES FUNDAMENTAL SEGÚN ESTEN ESTABLECIDOS LOS CLIENTES Y LOS PROVEEDORES, LAS RUTAS DE DISTRIBUCION Y TIPO DE MATERIAL
  
- ✓ SE DEBE DE ESTABLECER ESTA LOCALIZACION CALCULANDO :
  - ✓ LOS PUNTOS DE DEMANDA
  - ✓ CANTIDADES PEDIDAS
  - ✓ COORDENADAS GEOGRAFICAS

METODO DEL CENTRO DE GRAVEDAD=  $\frac{\text{SUMATORIO DE LAS COORDENADAS DE LOS PEDIDOS}}{\text{NUMERO DE PEDIDOS}}$  DIVIDIDO POR EL SUMATORIO DE LOS PEDIDOS



## DISEÑO FISICO DEL ALMACEN

- ✓ APROVECHAMIENTO DEL ESPACIO
- ✓ MAXIMO INDICE DE ROTACION POSIBLE, EVITAR COLOCAR Y DECOLOCAR ARTICULOS
- ✓ FLEXIBILIDAD MAXIMA EN LA COLOCACION
- ✓ FACILIDAD DEL CONTROL DE CANTIDADES
- ✓ EFECTUAR UNA DISTRIBUCION EN UN PLANO, LO QUE SE CONOCE COMO LAY-OUT
- ✓ ESTABLECER UNA SERIE DE REGLAS Y ASPECTOS:
  - ✓ EVITAR PLANTAS EN LO QUE SEA POSIBLE
  - ✓ EVITAR COLUMNAS U OBSTACULOS
  - ✓ RAMPAS NUNCA MAYORES DEL 10-12%
  - ✓ SUELOS RESISTENTES A LOS ROCES Y A SER POSIBLES ANTIDESLIZANTES



## DISEÑO FÍSICO DEL ALMACEN

- ✓ ESTABLECER LAS ZONAS DEL ALMACEN:
  - ✓ MUELLES DE CARGA Y DESCARGA
  - ✓ ZONAS INTEGRADAS
  - ✓ ZONAS INDEPENDIENTES
  - ✓ ZONA DE RECEPCION
  - ✓ ZONA DE ALMACENAJE
  - ✓ ZONA DE PREPARACION DE PEDIDOS
  - ✓ ZONA DE EXPEDICION
  - ✓ ZONA DE OFICINA Y SERVICIO
  - ✓ ZONA DE DEVOLUCION A PROVEEDORES
  - ✓ ZONA DE DEVOLUCION DE CLIENTE
  - ✓ ZONA DE MATERIAL DE EMBALAJE
  - ✓ ZONA DE OBSOLETOS
  - ✓ ZONA DE RECICLAJE

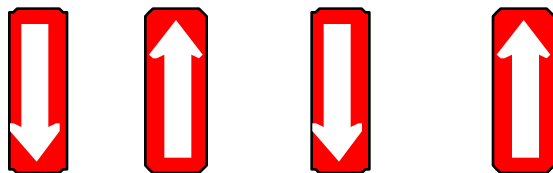


## DISEÑO FISICO DEL ALMACEN

### ✓ TIPOS DE DISEÑO:

#### ✓ DISEÑO EN “U”

PREPARACION DE PEDIDO



RECEPCION DE PEDIDO

EXPEDICION DE PRODUCTO

#### ✓ DISEÑO EN LINEA RECTA

PREPARACION DE PEDIDO



RECEPCION DE PEDIDO

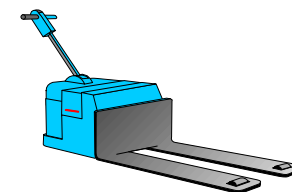
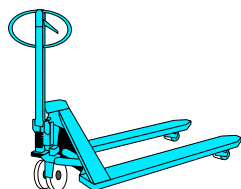
EXPEDICION DE PRODUCTO



## MEDIOS DE MANIPULACION

- ✓ POR RODILLOS
- ✓ AEREOS (GRUAS)
- ✓ TRANSPALETAS: MANUALES O ELECTRICAS
- ✓ APILADORAS
- ✓ CARRETILLAS
- ✓ TRANSELEVADORES

|       |      |
|-------|------|
| 2 M   | 2 M  |
| 2.5 M | 5 M  |
| 1 M   | 12 M |



## ORGANIZACION DE LAS MERCANCIAS

### ✓ CODIFICACION ADECUADA:

- ✓ FACIL DE IDENTIFICAR
- ✓ CODIGO DE BARRAS
- ✓ SISTEMA DE UBICACIONES

### ✓ UBICACION

- ✓ ALMACENAMIENTO ORDENADO: ESPACIOS FIJOS POR ARTICULO
- ✓ ALMACEN CAOTICO: SEGÚN EL ESPACIO DISPONIBLE Y LOS ARTICULOS ALMACENADOS
- ✓ ALMACENAMIENTOS A GRANEL



## ORGANIZACIÓN DE LAS MERCANCIAS

### ✓ ZONIFICACION ABC:

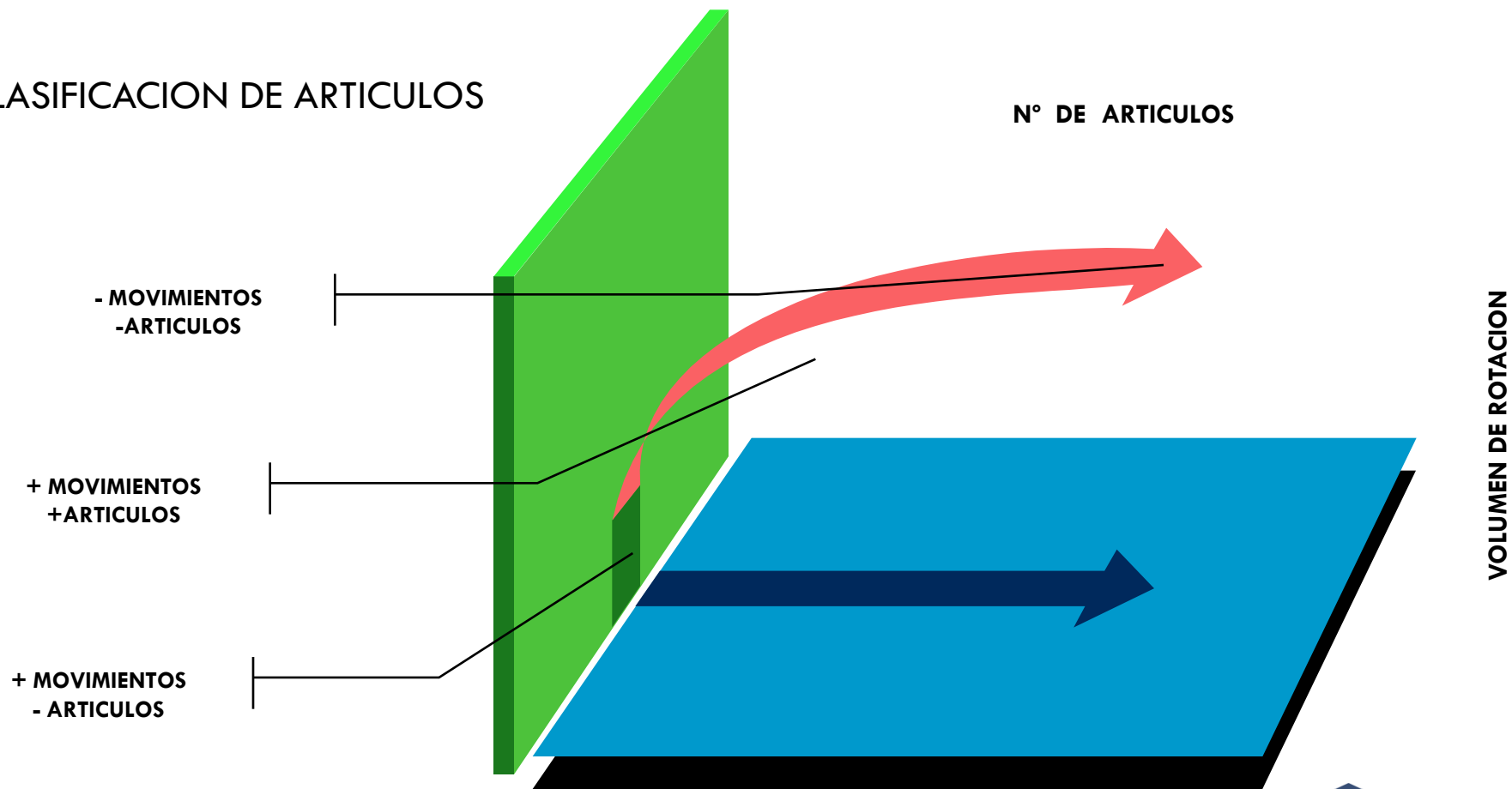
- ✓ UN PEQUEÑO NUMERO DE REFERENCIAS POSEE UN ELEVADO PORCENTAJE DE SALIDAS
- ✓ UN PORCENTAJE ALTO DE REFERENCIAS TIENE POCAS SALIDAS

**REGLA DEL 80 / 20**



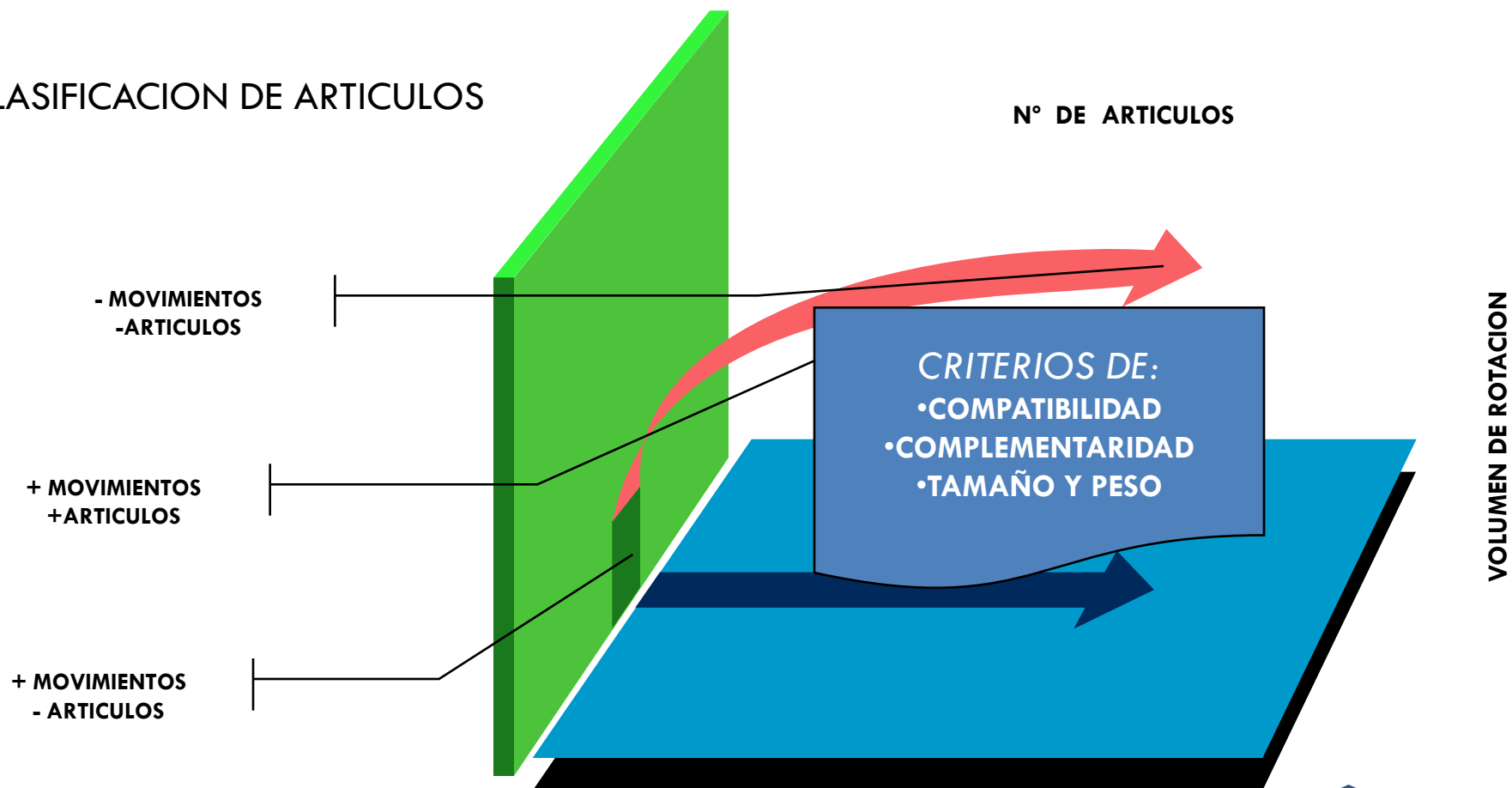
## ORGANIZACIÓN DE LAS MERCANCIAS

### ✓ CLASIFICACION DE ARTICULOS



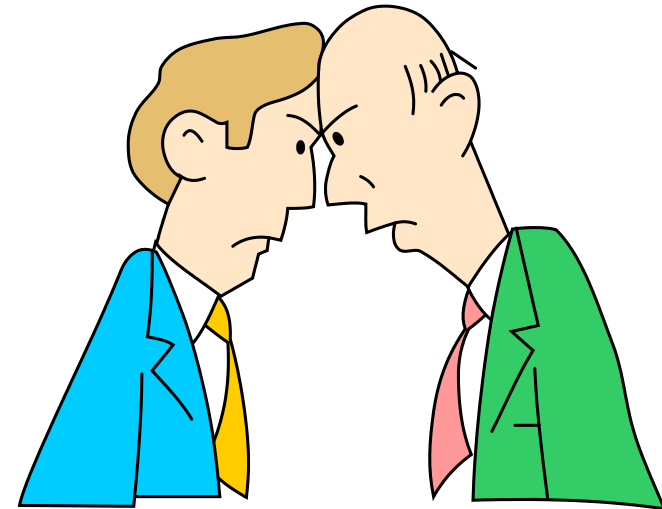
## ORGANIZACIÓN DE LAS MERCANCIAS

### ✓ CLASIFICACION DE ARTICULOS



## GESTION DE LAS SALIDAS DEL ALMACEN

1. CODIFICACION
2. INVENTARIO
3. ENTRADAS DE MERCANCIAS
4. SALIDAS DE MERCANCIAS



**LA URGENCIA vs EL CONTROL**

***NO SE PUEDE CONTROLAR INFORMATICAMENTE LA SALIDA DE LO  
QUE NO EXISTE COMO ENTRADA***



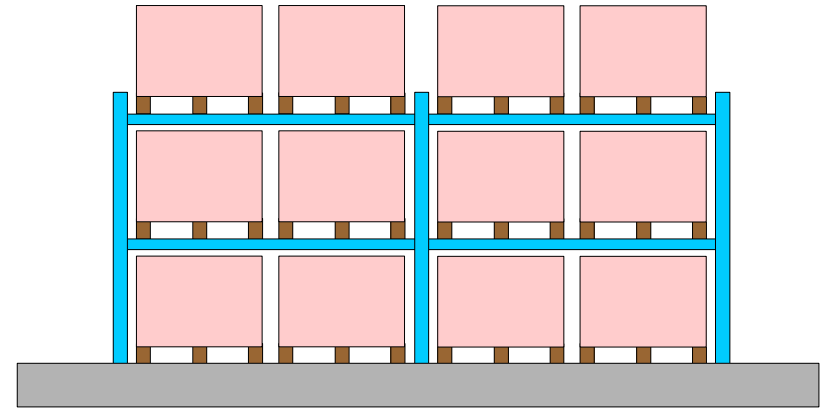
## CONCEPTOS DE CONTROL

- ✓ F.I.F.O. FIRST-IN, FIRST-OUT
  - ✓ LAS PRIMERAS UNIDADES EN ENTRAR SON LAS PRIMERAS EN SALIR (MERCANCIA PERECEDERA)
- ~~✓ L.I.F.O. LAST-IN, FIRST-OUT **DESAPARECE CON EL NUEVO PLAN CONTABLE**~~
  - ~~✓ LAS ULTIMAS EN ENTRAR SON LAS PRIMERAS EN SALIR (SOLO ARTICULOS NO CADUCOS O IMPERECEDEROS)~~
- ✓ PICKING:
  - ✓ “IN SITU”: EL HOMBRE VIAJA HACIA LA MERCANCIA
  - ✓ “ESTACIONES DE PICKING”: LA MERCANCIA VIAJA HACIA EL HOMBRE



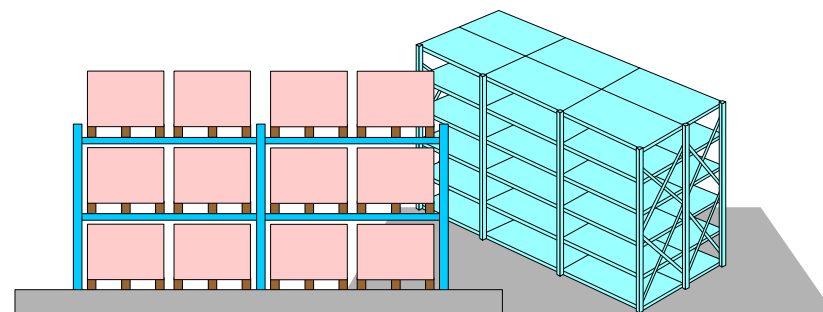
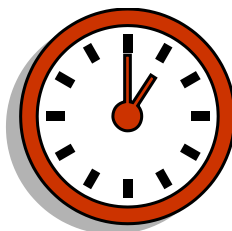
## SISTEMAS DE ALMACENAJE

- ✓ ALMACENAMIENTO EN BLOQUE
- ✓ ESTANTERIAS CONVENCIONALES
- ✓ SISTEMA DRIVE-IN, (SIN PASILLOS)
- ✓ SISTEMA DINAMICOS: (BALDAS CON RODILLOS)
- ✓ ESTANTERIAS MOVILES: (TIPO ALGUNAS FARMACIAS)
- ✓ SISTEMAS ROBOTIZADOS: (ARMARIOS INTELIGENTES)



## GESTION DE STOCKS

- ✓ SISTEMA DE REVISION CONTINUA



- ✓ SISTEMA DE REVISION PERIODICA



# GESTION DE STOCKS

## ✓ CLASES DE STOCKS:

### ✓ SEGÚN SU FUNCION:

- ✓ NORMAL O DE CICLO
- ✓ DE SEGURIDAD O PROTECCION
- ✓ DE ESPECULACION Y ANTICIPACION

### ✓ SEGUN SU NATURALEZA FISICA

- ✓ PERECEDEROS
- ✓ NO PERECEDEROS

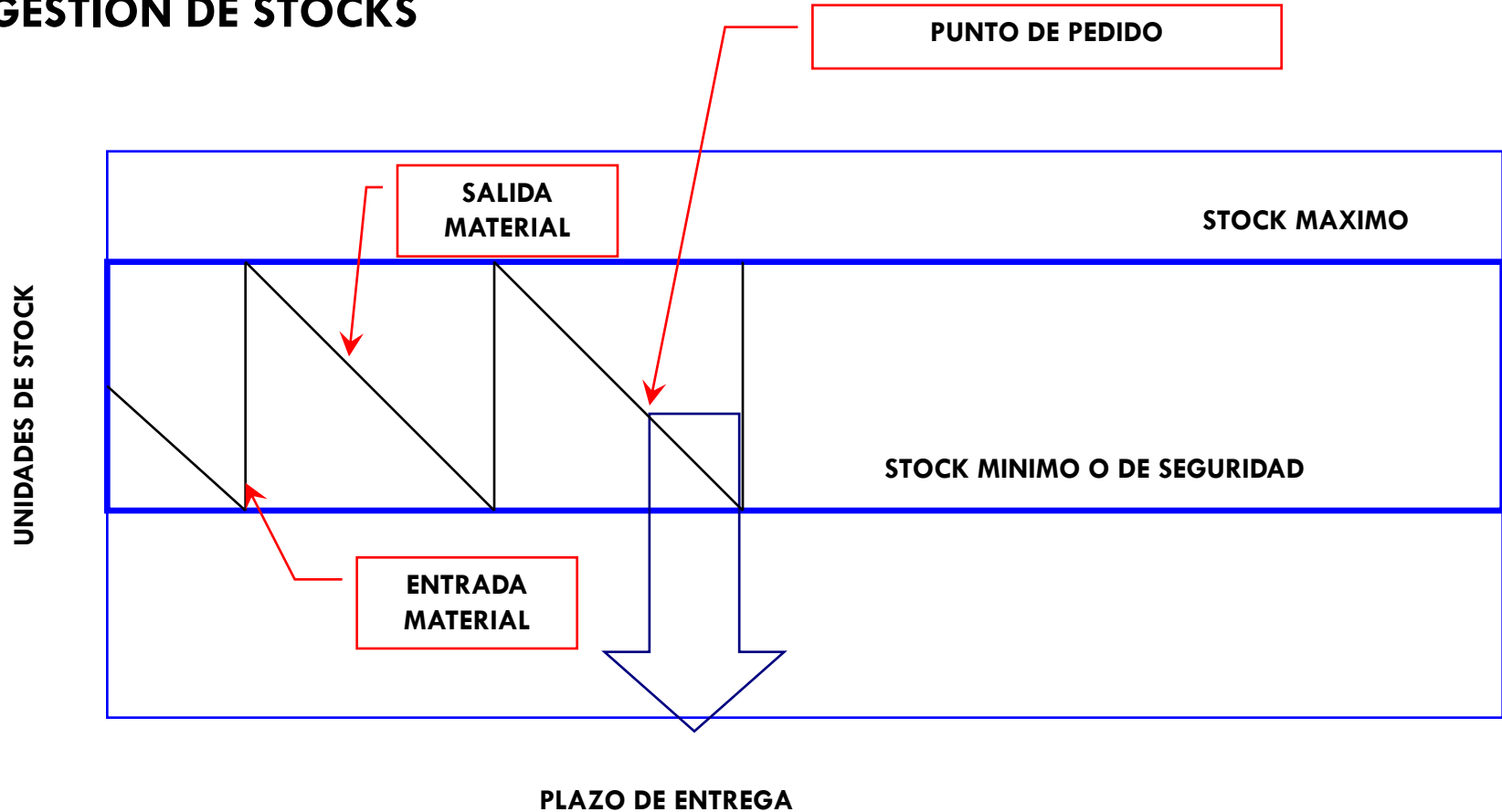
### ✓ SEGÚN LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

- ✓ MERCADERIAS
- ✓ ARTICULOS COMPLEMENTARIOS (FOLLETOS, EMBALAJES, PROMOCIONES O REGALOS)
- ✓ MATERIAS PRIMAS Y OTROS APROVISIONAMIENTOS
- ✓ PRODUCTOS SEMITERMINADOS
- ✓ PRODUCTOS TERMINADOS
- ✓ REPUESTOS
- ✓ SUMINISTROS INDUSTRIALES

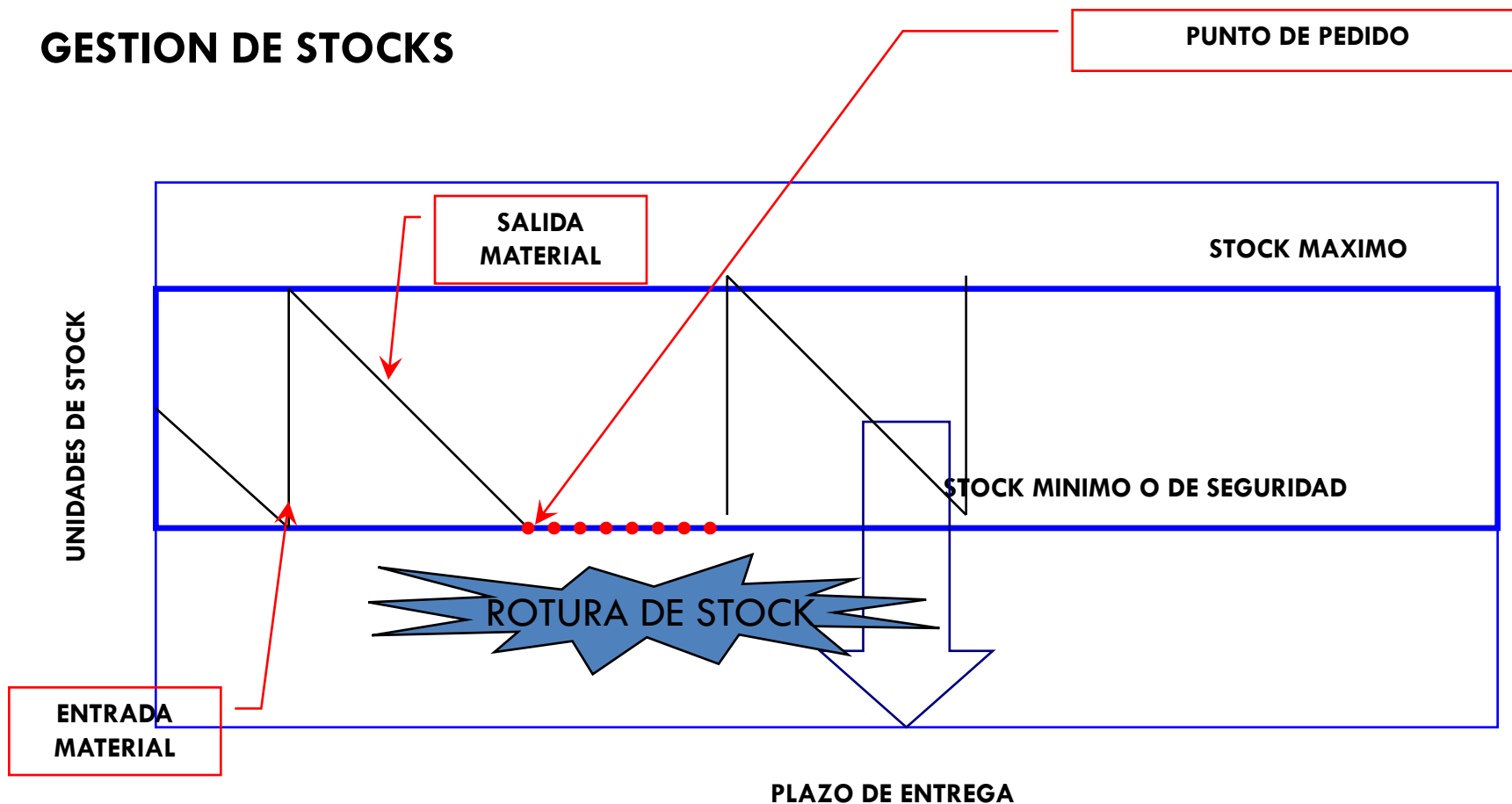
### ✓ SEGÚN SU IMPORTANCIA O VALOR, CRITERIOS ABC



## GESTION DE STOCKS



# GESTION DE STOCKS



## GESTION DE STOCKS

- ✓ VARIABLES DE LA GESTION DE STOCKS
  - ✓ NIVEL DE SERVICIO: TASA DE SERVICIO
  - ✓ LA DEMANDA
  - ✓ TAMAÑO Y FRECUENCIA DE LOS PEDIDOS
  - ✓ POSIBILIDAD DE ATENDER LOS PEDIDOS NO SATISFECHOS
  - ✓ POSIBILIDAD DE PREVEER LA DEMANDA
  - ✓ LOS COMPONENTES DE LA DEMANDA
  - ✓ DEVOLUCION SOBRE VENTAS
  - ✓ ROTURAS, MERMAS, PERDIDAS Y ROBOS
  - ✓ CALCULOS DE COSTES DE ALMACENAJE



## GESTION DE TRANSPORTE

- ✓ TIPOS DE TRANSPORTES:
  - ✓ PROPIOS O SUBCONTRATADOS
  - ✓ TERRESTRES, MARITIMOS O AEREOS
  
- ✓ LOS EMBALAJES
  
- ✓ PROTECCION DE LAS MERCADERIAS
  
- ✓ IDENTIFICACION DE LOS PAQUETES
  
- ✓ FACILITAR LA MANIPULACION DE LOS EMBALAJES



## LA CALIDAD EN LA LOGISTICA

- ✓ INDICADORES DE CALIDAD:
  - ✓ TASAS DE SERVICIO
  - ✓ INDICE DE DESPERFECTOS
  - ✓ INDICE DE PEDIDOS FUERA DE PLAZOS

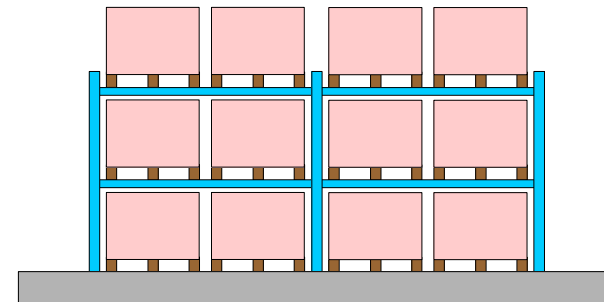
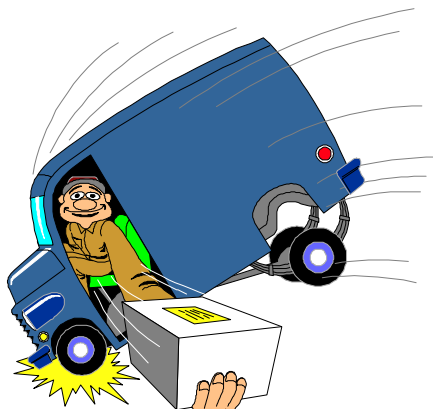
**LA CALIDAD EN LA LOGISTICA ES LA GARANTIA DE  
ÉXITO EN EL MARKETING ACTUAL**



## LA NO CALIDAD EN LA LOGISTICA



# LA CALIDAD EN LA LOGISTICA



**CLIENTES SATISFECHO  
SERVICIO DE CALIDAD  
MAS BENEFICIOS**

