

ACTIVIDAD PRÁCTICA

REPOSICIÓN DE PRODUCTOS



INSTRUCCIONES

1	Reúnase en grupos de 3 a 4 integrantes.
2	Revise las situaciones que se presentan más abajo, reflexione en conjunto con su grupo, y calcule la cantidad de producto que es necesario reponer de acuerdo la situación planteada.
3	Para cada situación el grupo cuenta con un tiempo limitado para su desarrollo, el que será definido por el docente.
4	Una vez finalizada la actividad, escriba los resultados en hoja de respuestas, y entregue a el docente.
5	Para finalizar la actividad, comenten sobre lo que significa trabajar en el área de Abastecimiento de una empresa, y los errores que se pueden cometer al realizar las reposiciones

SITUACIÓN 1

Pedido de Reposición

Tenemos un negocio que atiende de lunes a viernes. Vendemos todos los días 100 unidades de Alfa (un medicamento para la tercera edad). Acabamos de cerrar y el proveedor, que nos visita semanalmente, llega en un rato para ver cuántas unidades le pedimos.

En bodega tenemos 600 unidades y el proveedor demora una semana en despacharnos lo que le pidamos.
¿Cuántas unidades pedir?



REPOSICIÓN DE PRODUCTOS

SITUACIÓN 2

¿Y si hay incertidumbre en la demanda?

Pensemos ahora que tenemos 2 tiendas que venden Alfa. Ambas venden 500 unidades a la semana:

- La tienda "A" vende 500 unidades SIEMPRE.
- La tienda "B" tiene ventas variables: 300, 700, 400 y 600 el último mes.

Frente a la misma situación anterior, a ambas les quedan 600 unidades en stock y el proveedor está a punto de llegar. ¿Pediría la misma cantidad de reposición para las dos tiendas?

SITUACIÓN 3

¿Y si hay incertidumbre en el proveedor?

Volvamos al caso original: vendemos 500 unidades semanales.

Se nos acerca un proveedor nuevo, que vende Alfa más barato. Pero averiguamos que si bien su Lead Time también es de una semana, a veces se atrasa uno o dos días.

¿Nos conviene cambiar de proveedor?

SITUACIÓN 4

¿Y si hay incentivos adicionales?

Seguimos en el caso original: vendemos 500 unidades semanales.

Se nos acerca otro proveedor nuevo, vende Alfa más caro, tiene un lead time de un mes, pero nos ofrece un curso de capacitación en Brasil con todos los gastos pagados.

¿Nos conviene cambiar de proveedor?

REPOSICIÓN DE PRODUCTOS

HOJA DE RESPUESTAS

SITUACIÓN	RESPUESTA
<p>SITUACIÓN 1 Pedido de Reposición</p>	
<p>SITUACIÓN 2 ¿Y si hay incertidumbre en la demanda?</p>	
<p>SITUACIÓN 3 ¿Y si hay incertidumbre en el proveedor?</p>	
<p>SITUACIÓN 4 ¿Y si hay incentivos adicionales?</p>	

REPOSICIÓN DE PRODUCTOS

AUTOEVALUACIÓN:

Contesta las siguientes preguntas:

¿Qué sabía antes de la actividad?	¿Qué sé ahora?	¿De qué forma lo aprendí?
¿Cómo valorarías tu trabajo?	¿Qué deberías mejorar?	¿Cómo lo podrías mejorar?

