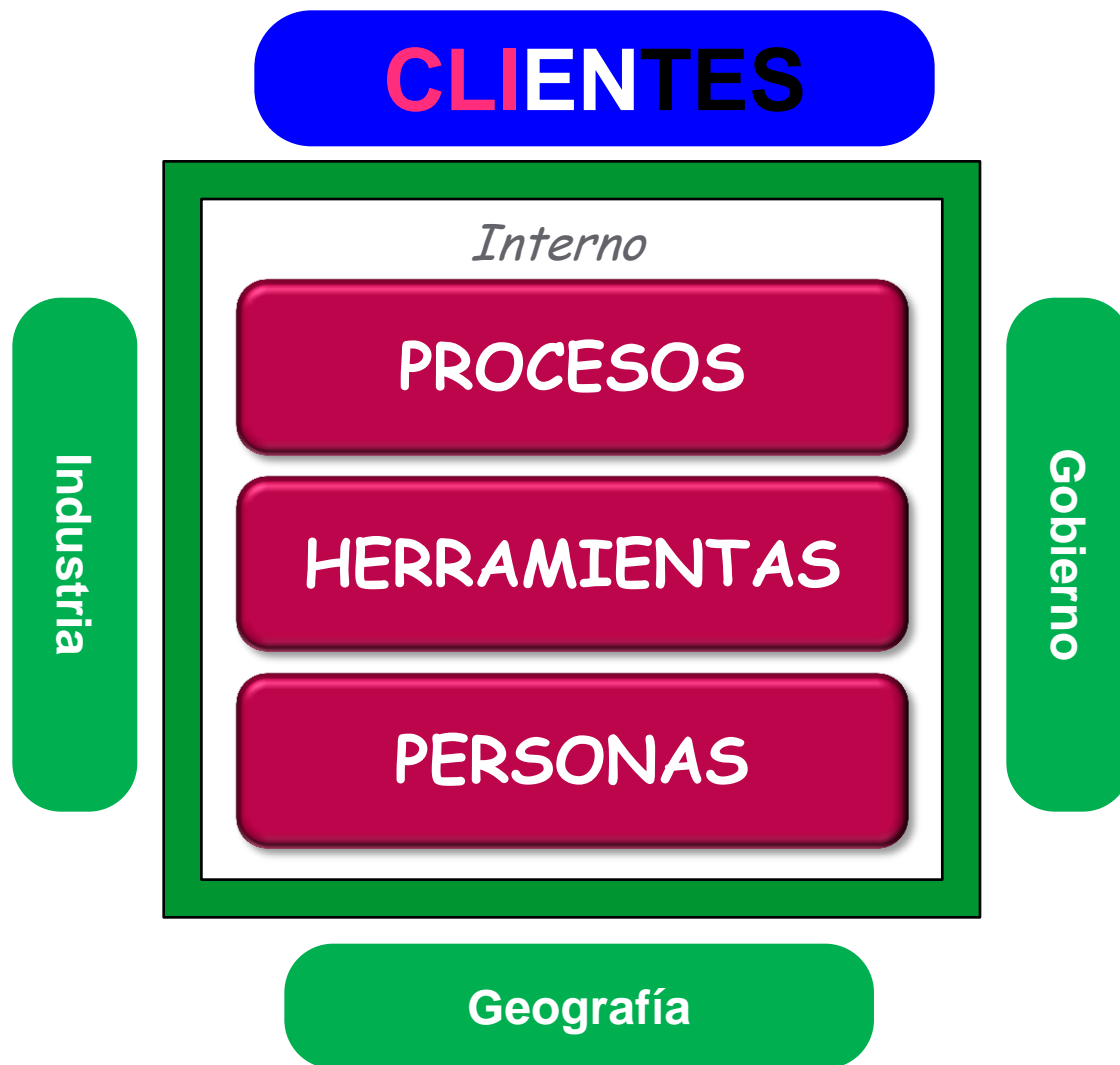


Desafíos de la Supply Chain en Sudamérica

Cómo adaptar nuestra supply chain a los requerimientos de nuestros clientes y a las limitaciones/oportunidades de la región

Thiago Rodrigues

Elementos que influyen en la construcción de la SC



Elementos que influyen en la construcción de la SC

EXTERNO

INDUSTRIA

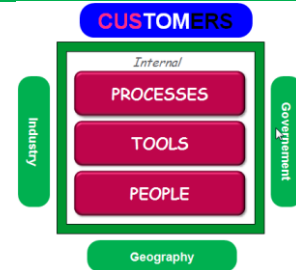
- Servicio, Industria, Comercio
- Supplier foot print
- Relaciones de poder con clientes & proveedores
- Expectativas de mercado en términos de Supply Chain

Geografía

- Lugar, País o Mercado Global
- Alguna barrera geográfica (ej: Andes, Selva Amazónica, etc.)

Gobierno

- Regulaciones
- Oportunidades / Obligaciones (Ej.: Regulaciones de impuestos)
- ¿Hay algún negocio para capturar?




Elementos que influyen en la construcción de la SC

INTERNO

PERSONAS

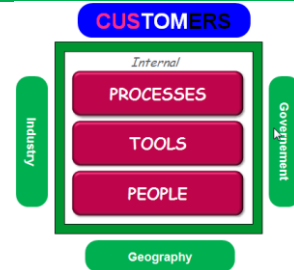
- ¿Tenemos a las personas correctas en el lugar correcto?
- ¿Son conscientes de las expectativas del mercado sobre la Supply Chain?
- ¿Están motivados? ¿Se sienten comprometidos?

PROCESOS

- Definición de Gerenciamiento del Orden
- ¿Cómo capturamos la demanda del mercado?
- ¿Cuál es nuestra capacidad de operación?
- **SIOP** 

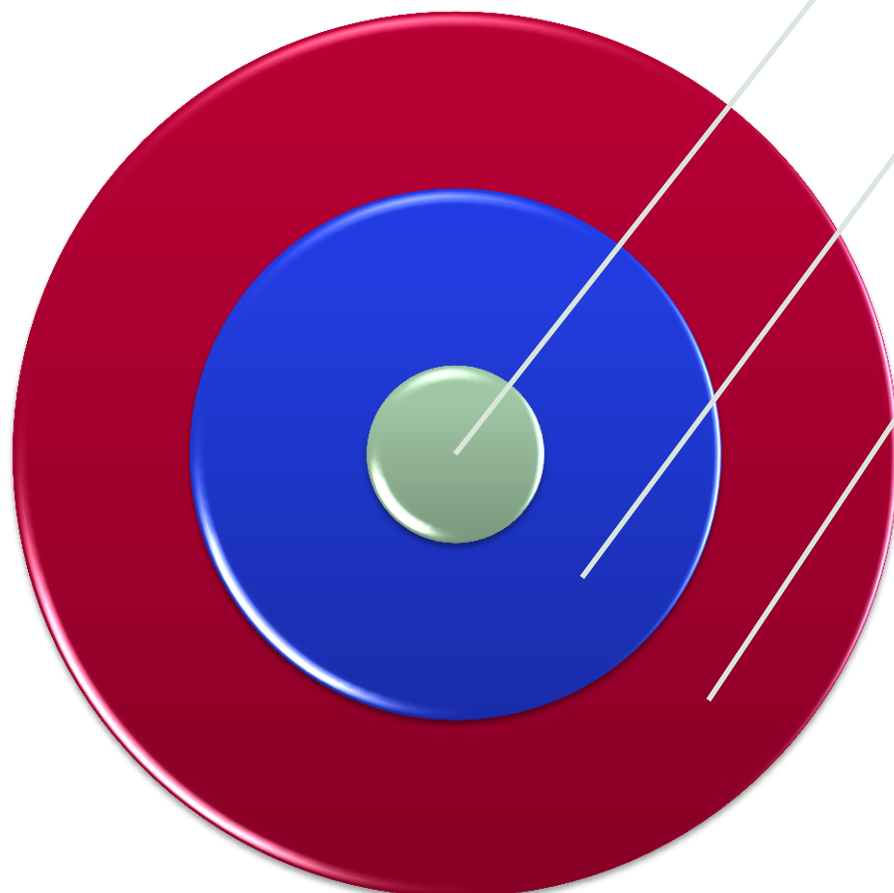
HERRAMIENTAS

- Instalación Logística y de la Industria (incluyendo Foot print)
- Transporte
- ¿Cuál es nuestra capacidad IT?



Elementos que influyen en la construcción de la SC

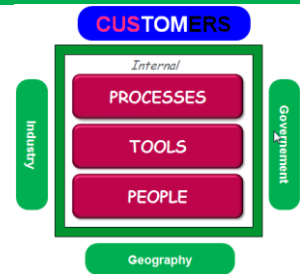
CLIENTES



¿Quiénes son sus clientes?

¿Están valorando las mismas cosas en la Cadena de Suministro de Servicios?

¿Están felices con su Cadena de Suministro de Servicios?



Una Supply Chain de Negocios

CLIENTES



INTERNAL

PEOPLE

- Have we the right people at the right place ?
- Are they aware about the Market expectations about Supply Chain ?
- Are they motivated ? feel engaged ?

PROCESSES

- Definition of Order Management
- How we capture the market demand ?
- What is our Operational Capacity
- **STOP**

TOOLS

- Industrial & Logistics Set-up (including Foot print)
- Transport
- What is our IT Capabilities ?

EXTERNAL

INDUSTRY

- Service, Industry, Trading
- Supplier foot print
- Power relations with customers & Suppliers
- Market Expectations in terms of Supply Chain

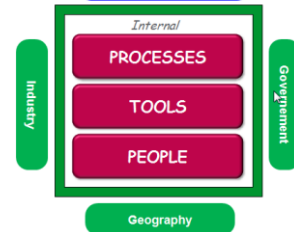
Geography

- Local, Country or Global Market
- Any Geographical Barrier (e.g: Andes, Amazonian Forest, etc.)

Government

- Regulations
- Opportunities / Liabilities (E.g: Tax Regulations)
- Are there any Business to catch ?

CUSTOMERS



Analizar & Segmentar clientes

Confecionar a medida
nuestra Supply Chain de
Negocios

Actualización con
contribuciones de
clientes y de negocios



Gracias

Thiago Rodrigues

thiago.rodrigues@schneider-electric.com

thiagorodrigues79@hotmail.com