

ESTRATEGIA LOGÍSTICA PARA ENTRAR EN NUEVOS MERCADOS



INDUING

Análisis y despliegue de un modelo de distribución en un mercado exterior

¿POR QUÉ ESTE TALLER?

Una vez tomamos la decisión comercial de expandir nuestro negocio a un nuevo país, es fundamental contar con una **Estrategia Logística** abordando nuestro proyecto desde lo estratégico a lo operativo.

El Departamento de Logística o *Supply Chain* será quien analice cuál será el modelo logístico más conveniente, qué presupuesto necesitaremos y cómo debemos ejecutarlo.

Surgirán cuestiones como: dónde posicionar nuestro almacén central, si necesitaremos almacenes regionales cerca de los clientes, qué referencias almacenaremos en cada almacén y cuánto stock de cada referencia, con qué frecuencia repondremos el stock que se vaya consumiendo o cuál será el punto medio de pedido que active la orden de reposición.

Saber elaborar un buen análisis previo de nuestro plan logístico nos ayudará a reducir o mitigar **costes inesperados, rupturas de stock y clientes insatisfechos**. Cada decisión (en función de si trabajamos con un distribuidor local, 3PL o infraestructura propia) tendrá implicaciones profundas en inventarios, márgenes y servicio que muchas empresas descubren demasiado tarde.

Este taller proporcionará el marco estratégico y las herramientas prácticas que manejan los directores de Supply Chain de multinacionales para evaluar, modelar y ejecutar la entrada en mercados con riesgo controlado.

No pretende profundizar en cada caso. El objetivo es conocer las distintas opciones de despliegue de una distribución en un mercado exterior, intercambiar experiencias y generar contactos entre aquellos interesados en colaborar una vez finalizadas las dos sesiones.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

- **MODALIDAD:** Presencial a través del Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 8 Horas. (2 sesiones de 4 Horas)
- **FECHA DE IMPARTICIÓN:** Consultar en la web: www.induing.com
- **HORARIO:** De 9:30 a 13:30 Hrs.
- **PRECIO:** 300 €
- **PLAZAS LIMITADAS:** 25 Personas
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes



OBJETIVOS

- Reducir Riesgos: Evitar inversiones logísticas equivocadas.
- Acelerar los planes de expansión Time-to-Market de vuestras compañías o generar interés para aquellas que aun no se han atrevido.
- En función del nivel de servicio objetivo saber cómo alinear inventarios y calcular costes logísticos que permita saber realmente con qué márgenes trabajaríamos.
- Generar Escalabilidad: Diseñar desde el inicio con un planteamiento acertado para crecer sin disrupciones operativas.
- Asegurar Ejecución: Implementar un roadmap y saber definir unos KPIs.

METODOLOGÍA

- Dinámicas Grupales: es muy posible que el propio guión establecido nos permita ofrecer consultas abiertas sobre las decisiones más importante en dicho contexto.
- Workshop Colaborativo: Generaremos networking con otros profesionales de supply chain y desarrollo de negocio con la posibilidad de intercambiaros vuestros contactos si así lo solicitáis.
- Dada la heterogeneidad de asistentes que fabrican o distribuyen productos de naturaleza distinta, este taller estar pensado para distribuciones estándares de mercancía paletizada, regular, seca, remontable y sin normativas especiales.

DESTINATARIOS

- Directores de Supply Chain/Logística
- Managers de Operaciones
- Responsables de P&L
- Equipos de Estrategia en multinacionales FMCG, retail, industrial
- Operadores logísticos internacionales

PROGRAMA

1. MATRIZ DE DECISIÓN MULTICRITERIO

Evaluaremos los pros y cons de tres modelos logísticos (distribuidor, 3PL, infraestructura propia, adquisición de una empresa local) bajo hipótesis reales: bajo volumen, crecimiento variable o alta estabilidad. Cada alternativa con proyecciones de inventarios, costes fijos/variables, OTIF y ROI.

2. PROYECTO LOGÍSTICO EJECUTABLE

Os daremos algunos consejos sobre cómo estructurar una red de distribución (almacén central vs regionales, ubicación, transporte), políticas de inventario por zona y puntos de pedido dinámicos, integrados en sistema ERP que puedas presentar a tu CFO.

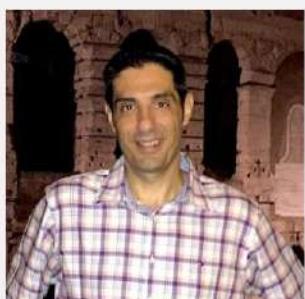
3. PROCESOS OPERATIVOS

Cómo serán los procesos operativos desde la recepción de los pedidos, el control de inventarios multi-almacén y las órdenes en curso con el objetivo de lograr una integración de datos en tiempo real.

4. OTROS ASPECTOS A CONSIDERAR

- Abordaremos el análisis y evaluación del país y la competencia para posicionarnos en términos competitivos.
- Cómo determinar los niveles de stock y el modelo de reaprovisionamiento.
- La logística de transporte, tanto entre nuestros almacenes como con clientes finales.
- Posibilidades de Lay-Out para optimizar la operativa de Almacen.
- Identificación de las necesidades de personal y su cualificación.

PONENTE



CARLOS DIAZ VILLA

ExDirector de Logística Iberia

Procter & Gamble

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas Universidad Carlos III de Madrid y MBA por EADA Business School. Ha desempeñado la práctica totalidad de su carrera profesional en la Cadena de Suministro dentro del sector industrial de bienes de consumo; 15 años en la multinacional Arbora & Ausonia y los últimos 13 años en Procter & Gamble; liderando equipos de trabajo, mejora de procesos y negociaciones en transporte y distribución. Miembro del grupo de Trabajo de Transporte de AECOC. Vicepresidente de Spanish Shipper Council.



INDUING

C/ Gran Via 42, 1^a Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1^a Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com