



El Festival de la Cosecha Encantada
Un viaje mágico por los fundamentos de la Cadena de Suministro

Unidad 1



El Festival de la Cosecha Encantada

Fundamentos de la Cadena de Suministro

El Desafío de la Princesa Elena

Había una vez, en el próspero reino de Avalor, la Princesa Elena se enfrentaba a su mayor desafío: organizar el Gran Festival de la Cosecha Encantada.

El Mago Merlín, su consejero de **logística**, era un experto en mover cosas. Usaba nubes veloces para el **transporte** y cuevas de tiempo detenido para el **almacenamiento**, pero el caos reinaba.



El Problema del Caos

Montañas de calabazas mágicas

Exceso de inventario que nadie necesitaba

Ni una sola fresa luminosa

Faltaba el ingrediente clave para el pastel real

La Princesa Elena se dio cuenta de que Merlín era un genio en su tarea, pero solo veía una parte del reino. Ella, en cambio, debía ver todo el cuadro.

Los Participantes de la Cadena

Convocó a todos los participantes de la cadena:

01

Proveedores

Los Gnomos de las Minas de Cristal, que extraían el azúcar brillante.

02

Fabricantes

Los Elfos pasteleros del Bosque Dulce.

03

Distribuidores

Los Centauros, que llevaban los dulces en grandes cantidades a los mercados.

04

Detallistas

Las Hadas del mercado, que vendían los dulces a los habitantes.

05

Clientes

Todos los felices habitantes del reino.

La Cadena de Suministro Integrada

Elena explicó que no bastaba con mover cosas; necesitaban una **Cadena de Suministro** integrada.



Los Tres Flujos Clave

Estableció los tres flujos clave:



Flujo de Productos

Creó rutas definidas para que los ingredientes mágicos y los pasteles terminados se movieran sin contratiempos, incluyendo una ruta para las devoluciones de pasteles no vendidos (logística inversa).



Flujo de Información

Encantó a una bandada de colibríes para que llevaran mensajes instantáneos entre todos. Si las hadas vendían muchos pasteles de luna, los colibríes avisaban a los elfos para que hornearan más.



Flujo Financiero

Creó monedas de oro encantadas que volaban de vuelta al vendedor correcto tan pronto como se completaba una compra.

El Efecto Látigo

Esto evitó el temido "**Efecto Látigo**", donde un pequeño rumor en el mercado causaba pánico en las minas de azúcar.

- ❏ La comunicación instantánea entre todos los participantes previene la amplificación de la demanda a lo largo de la cadena.



Estrategias Push y Pull



Estrategia Push (de empuje)

Para los panes y dulces comunes, usó una **estrategia Push (de empuje)**, produciendo grandes cantidades basadas en los festivales anteriores.



Estrategia Pull (de arrastre)

Pero para los pasteles de cumpleaños personalizados, usó una **estrategia Pull (de arrastre)**, donde los elfos solo comenzaban a hornear después de recibir el pedido de un cliente.



El Punto de Desacople

El **punto de desacople** para estos pasteles estaba en los ingredientes; tenían todo listo, esperando la orden.

Este punto marca la transición entre producción anticipada y producción bajo pedido.

El Éxito del Festival

Gracias a la visión estratégica de Elena, el festival fue un éxito rotundo. Todos los habitantes encontraron lo que querían, y el reino aprendió que la verdadera magia no está solo en mover las cosas rápido, sino en hacer que todo el reino trabaje en armonía.

Lecciones de la Unidad 1



Visión Integral

La cadena de suministro requiere ver todo el cuadro, no solo partes aisladas



Tres Flujos

Productos, información y finanzas deben fluir coordinadamente



Colaboración

Todos los participantes deben trabajar en armonía



Estrategias Mixtas

Push y Pull se complementan según el tipo de producto

El Misterio de los Juguetes Desaparecidos

Planeación y Diseño de la Cadena de Suministro

El Desastre de Geppetto

Tras el éxito del festival, el Rey Ricardo de Avalor encargó al artesano real, Geppetto, la creación de una nueva línea de juguetes mágicos. Pero pronto surgió un problema.

Geppetto, basándose en su instinto, creó cientos de unicornios de madera que nadie compró, mientras que los niños del reino lloraban porque no había suficientes dragones que escupían chispas.

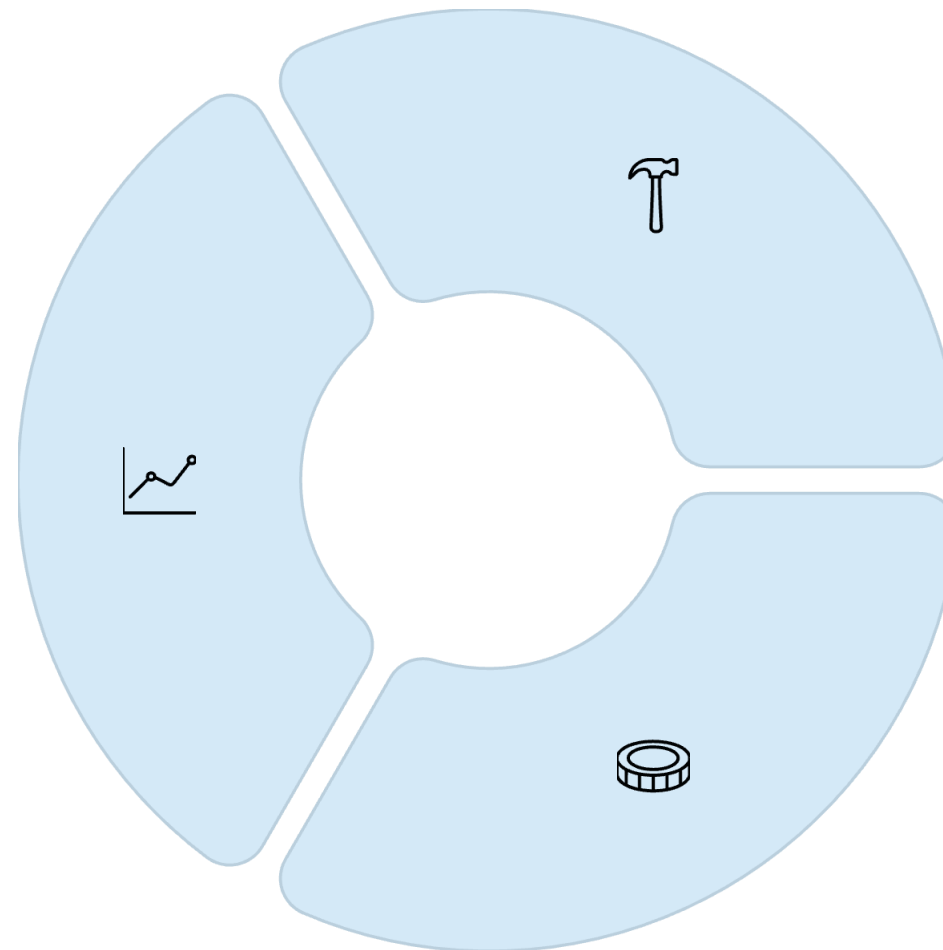
El **pronóstico de la demanda** era un desastre.



La Mesa Redonda de Planeación

El Rey, preocupado, convocó a la "Mesa Redonda de Planeación del Reino", una idea de la Princesa Elena inspirada en el [S&OP \(Planeación de Ventas y Operaciones\)](#).

Lady Aurora
La jefa de los mercados del reino
(Ventas)



Geppetto

El jefe del taller (Operaciones)

Lord Esteban

El tesorero real (Finanzas)

Cada mes se reunían para coordinar y planear.

Métodos de Pronóstico

Método Cualitativo

En la reunión, Aurora usaba su bola de cristal para mostrar las tendencias (un **método cualitativo**).



Método Cuantitativo

También consultaba los registros de ventas pasadas (un **método cuantitativo**) para crear un pronóstico.



Balanceando Oferta y Demanda

Geppetto informaba cuántos juguetes podía fabricar su taller. Juntos, balanceaban la oferta y la demanda, creando un plan único para todo el reino.



Rediseño de la Red de Distribución

Además, Elena rediseñó la red de distribución.



Almacenamiento Centralizado

Creó un **almacenamiento centralizado** en el castillo para los juguetes más caros y raros (como el golem de bolsillo de edición limitada).



Almacenamiento Descentralizado

Para los juguetes populares, como los dragones de chispas, estableció pequeños almacenes en aldeas lejanas (**almacenamiento descentralizado**) para asegurar entregas rápidas.

El Intercambio Veloz

Incluso introdujo un sistema de **Cross-Docking** en el puerto, al que llamó "El Intercambio Veloz".

Los barcos de los enanos con piezas de metal y de los elfos con madera encantada no descargaban para almacenar, sino que sus mercancías se clasificaban y se enviaban directamente al taller de Geppetto en carruajes que ya esperaban.



Sistemas de Información

Sistema ERP

Para que todo funcionara, usaron el "Gran Tomo Real" (su **sistema ERP**) que registraba cada pieza de madera y cada moneda de oro.



Sistema SCP

Y para la planeación avanzada, consultaban el "Oráculo de la Optimización" (su **sistema SCP**).

El Triunfo de la Planeación

Gracias a la planeación colaborativa, Geppetto nunca más fabricó un juguete que un niño no deseara, y la alegría volvió a cada rincón de Avalor.



Componentes Clave del S&OP

1 *Reuniones Periódicas*

Encuentros mensuales entre todas las áreas funcionales

2 *Pronóstico Colaborativo*

Combinación de métodos cualitativos y cuantitativos

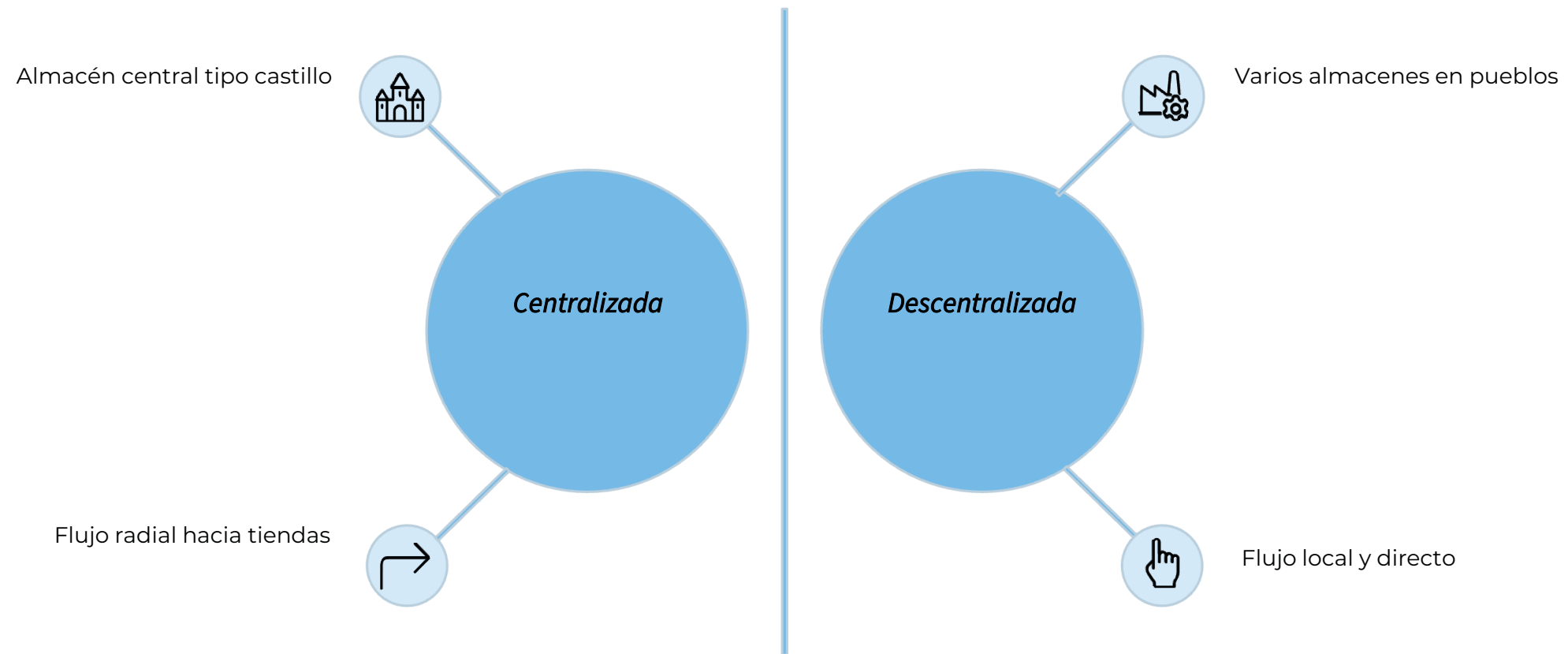
3 *Balance de Capacidad*

Alineación entre demanda esperada y capacidad de producción

4 *Plan Único*

Un solo plan integrado para todo el reino

Estrategias de Distribución



La elección entre centralización y descentralización depende del tipo de producto y las necesidades del cliente.

Lecciones de la Unidad 2

Pronóstico Preciso

Combinar intuición con datos históricos para predecir la demanda

Colaboración Funcional

Ventas, operaciones y finanzas deben trabajar juntas

Diseño de Red

La ubicación de almacenes impacta el servicio al cliente

Tecnología Integrada

Los sistemas ERP y SCP son fundamentales para la coordinación

Unidad 3



La Búsqueda de la Gema Celestial

Gestión del Abastecimiento y Compras Estratégicas

El Sueño del Observatorio

La Reina Isabella soñaba con construir un gran observatorio en la montaña más alta. Para el telescopio principal, necesitaba la rarísima Gema Celestial.

Encargó la misión a Sir Gastón, el comprador del reino, un hombre acostumbrado a regatear hasta la última moneda de cobre, creyendo que el **rol de las compras** era simplemente obtener el precio más bajo.



La Decisión Equivocada

Gastón encontró dos proveedores:

El Dragón Anciano

Un dragón anciano y sabio que vivía cerca y pedía un alto precio.



Los Goblins

Un grupo de goblins de las minas lejanas que ofrecían la gema por una fracción del costo.



Gastón eligió a los goblins. Sin embargo, la gema llegó tarde, era de mala calidad y casi arruina el proyecto.

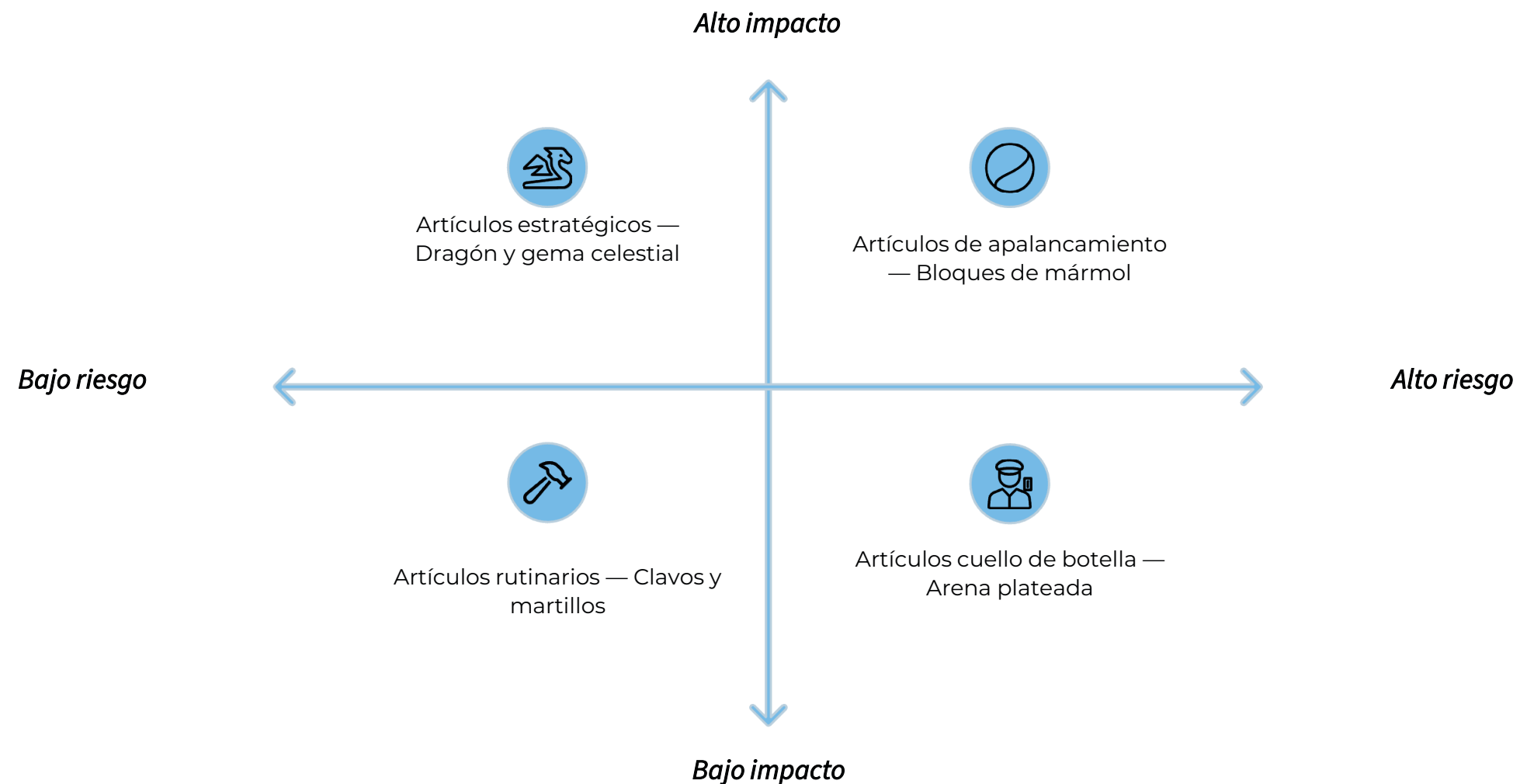
La Lección de Compras Estratégicas

La Reina, sabia y paciente, le enseñó a Gastón sobre las **Compras Estratégicas**. Le explicó que no todos los proveedores son iguales y que su valor va más allá del precio.

 El precio más bajo no siempre representa el mejor valor total para la organización.

La Matriz de Kraljic

Juntos, crearon el "Mapa Real de Suministros", una versión encantada de la [Matriz de Kraljic](#):





Estratégicos: La Gema Celestial

Alto impacto, Alto riesgo

La Gema Celestial. Era vital y muy difícil de conseguir.

Estrategia: Alianza

Aquí necesitaban una **alianza estratégica** con el dragón, basada en la confianza y el beneficio mutuo, no solo en el precio.

Las Cuatro Categorías

Apalancados

Alto impacto, Bajo riesgo: Los grandes bloques de mármol para la estructura. Había muchas canteras de calidad. Aquí sí podía **negociar** duramente para obtener el mejor precio.

Rutinarios

Bajo impacto, Bajo riesgo: Los clavos y martillos para los constructores. Eran fáciles de conseguir y de bajo costo. La compra se automatizó con un simple hechizo de reposición.

Cuello de Botella

Bajo impacto, Alto riesgo: Un tipo especial de arena plateada que solo se encontraba en un río. No era cara, pero sin ella, los lentes no podían pulirse. La estrategia fue **asegurar el suministro** a cualquier costo, incluso pagando extra por un envío protegido por grifos.

Evaluación de Proveedores

Sir Gastón aprendió a evaluar a los proveedores por su calidad, fiabilidad y estabilidad.

1

Calidad

¿El producto cumple con las especificaciones?

2

Fiabilidad

¿Entrega a tiempo y en las cantidades acordadas?

3

Estabilidad

¿Es financieramente sólido y sostenible?

BATNA y Negociación

La Mejor Alternativa

Al negociar con el dragón, preparó su **BATNA** (su "Mejor Alternativa a un Trato de Dragones"), que era usar un cristal menos potente pero seguro.

Tener una alternativa clara fortalece tu posición en cualquier negociación.



Incoterms: FOB

Finalmente, para el transporte del mármol desde las canteras del otro lado de las montañas, acordaron un **Incoterm** llamado "Franco a Bordo del Carruaje Real" (**FOB**), donde la cantera era responsable hasta que el mármol estuviera cargado.

- ❏ Los Incoterms definen claramente las responsabilidades entre comprador y vendedor en el transporte internacional.



El Observatorio Magnífico

El observatorio se construyó a tiempo y fue el más magnífico que se había visto. Sir Gastón se convirtió en el comprador más sabio del reino, entendiendo que el verdadero tesoro no es ahorrar una moneda hoy, sino construir relaciones que aseguren la prosperidad del reino mañana.