

## Fundamentos en Agronegocios

### Clase N° 4: Cadena de abastecimiento y logística

#### Índice

1-1- Cadenas de valor

1.2- La función logística y el abastecimiento

1.3- Un caso particular: la cebada cervecera

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 1-1- Cadenas de valor

Cadena de valor- Serie de actividades que agregan valor, conectando los aspectos de oferta con los de demanda de la firma

Cadena de suministros- Todas las actividades necesarias para proveer un producto o servicio al cliente.

\* La cadena de suministros va más allá de la empresa, incluyendo todas las actividades que agregan valor.

•Se puede pensar la cadena de suministros como una cadena de valor que incluye todas las actividades y no solo las que se desarrollan dentro de la firma.

---

---

---

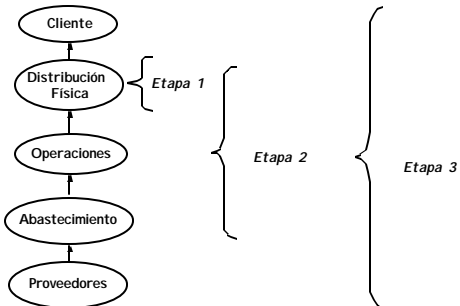
---

---

---

---

---



Los planes de la industria abarcan cada vez niveles de coordinación más amplios.

---

---

---

---

---

---

---

---

*1.2- La función logística y el abastecimiento*

*Áreas de diferenciación logística*

1.- Costos más bajos

Especialmente importante en industrias con baja diferenciación de productos. (los costos de logística pueden exceder el 15%).

2.- Servicios superiores al consumidor

**Disponibilidad de stock**  
**"Tiempos cortos" de respuesta**

3.- Servicios que agregan valor

**Etiquetado del producto**  
**Embalajes prácticos, etc.**

4.- Flexibilidad

---

---

---

---

---

---

---

---

*Selección de proveedores y manejo del abastecimiento*

1- Calidad *óptima*

2- Costos *totales* mínimos

3- Proveedores *competitivos*

4- Contribuir a mantener *bajos* los inventarios

5- Cooperación con otras funciones en la empresa

---

---

---

---

---

---

---

---

*Evolución del concepto de "Abastecimiento"*

1- Objetivo: *Comprar*

\* Proceso de abastecimiento comienza *después* que la solicitud es recibida.

2- Objetivo: *Buscar*

\* Proceso de abastecimiento comienza *antes* que la solicitud sea recibida.

3- Objetivo: *Manejo del abastecimiento*

\* Proceso comienza antes de que el producto sea *diseñado*.

---

---

---

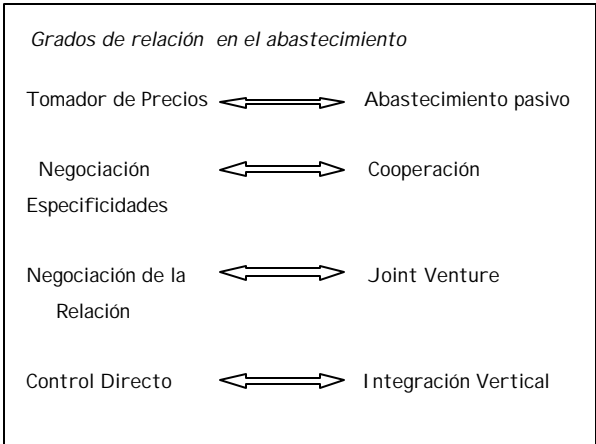
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

*1.3- Un caso particular: la cebada cervecera*

¿Cuál es la magnitud del "problema" logístico de la cebada?

¿Qué tipo de relación de abastecimiento se establece entre los proveedores y la industria?

¿Qué características son "valiosas" en los proveedores?

¿Cómo se materializan los conceptos de calidad, innovación en el producto y minimización de costos en la cadena?

---

---

---

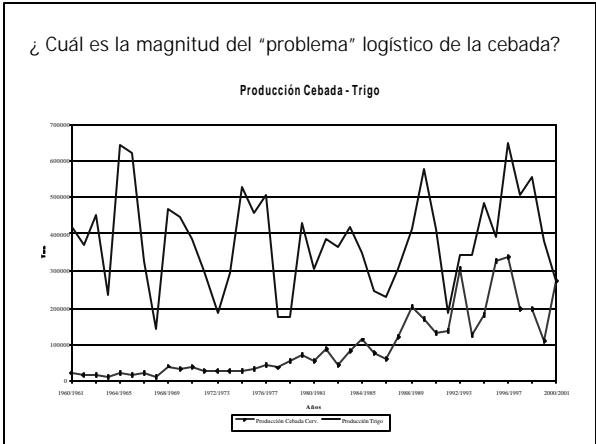
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

*Resumen de la situación productiva*

Area cosechada: 120 mil hectáreas  
Rendimiento : 2.3 ton/ha  
Producción esperada: 280 mil toneladas de cebada en chacra  
Número de productores: Entre 1200 y 1300 (decreciente, concentrado en zonas litoral oeste y sur)  
Superficie media: 95 ha  
Capacidad de Malteo  
1990- 108 mil toneladas malta (140 mil ton cebada chacra)  
2000- 190 mil toneladas malta (240 mil ton cebada chacra)

---

---

---

---

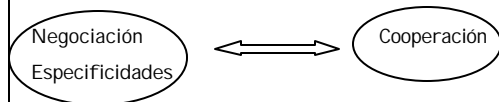
---

---

---

---

¿Qué tipo de relación de abastecimiento se establece entre los proveedores y la industria?



Contrato:  
Características del producto- Madurez, humedad, insectos, granos rotos o pequeños, proteína, otros.  
Conducta comercial- Entrega recíproca (semilla-producto)  
Supervisión tecnológica- Acompañamiento del cultivo  
Otras ventajas - Seguro colectivo granizo (posible ampliación)

---

---

---

---

---

---

---

---

¿ Qué características son "valiosas" en los proveedores?

Objetivo: *Manejo del abastecimiento*

•Proceso comienza antes de que el producto sea *diseñado* (en este caso antes que se elijan las variedades a plantar año a año). Se buscan productores que realicen un manejo agronómico correcto y que tengan capacidad de absorber las nuevas tendencias de manejo.

" Se busca un proveedor estable en el tiempo, con superficies crecientes, que pueda acompañar la evolución tecnológica del cultivo"

---

---

---

---

---

---

---

---

¿ Cómo se materializan los conceptos de calidad e innovación en el producto y minimización de costos en la cadena?

PORCENTAJE AREA POR CULTIVAR DE CEBADA. 1993 - 1999								
CULTIVAR	93	94	95	96	97	98	99	2000
Clipper	34.3	35.5	38.0	33.8	29.9	29.1	18.9	11.4
FNC 1	13.4	14.6	16.8	12.8	11.0	8.4	5.2	1.3
FNC 1 22	0.9	1.0	0.2					
Stirling	18.3	18.0	8.0	0.2	0.1			
FNC 6-1	9.1	9.9	12.1	8.4	4.3	3.2		
MN 599	12.5	6.4	5.4					
Bowman	10.5	11.7	6.9					
E. Quebracho	1.1	2.1	8.1	18.1	20.4	31.1	17.6	20.5
Aphrodite		0.1	1.7	12.4	6.3			
Defra		0.1	1.6	13.0	16.8	2.9	1.4	
Q. Pampa			1.0					
E. Acacia			0.1	0.2				
Q. Sur			0.9	6.4	1.2			
Otis				0.1	1.5			
Perun				0.1	1.9	17.6	20.3	18.9
N. Carumbé					0.1	1.8	11.5	7.4
Q. Palomar					1.1	2.0	7.1	5.4
N. Cangüé					0.2	1.9	4.2	4.3
MUSA 936							7.0	4.3
Diamalta							2.3	7.4
Q. Ayelen							0.8	6.0
N. Daymán							3.2	5.4
MUSA 016								5.3
CLE 176								2.5

---



---



---



---



---



---



---



---

- 1- La cebada ha crecido en los últimos años y las recientes inversiones en el sector consolidan su expansión.
- 2- Por ser un producto fuertemente orientado a la exportación, siempre ha recibido las presiones de exigencia de calidad de los mercados (dinámica diferente con el trigo).
- 3- La organización interna de la producción recoge esta situación a través de un elemento central: el contrato de producción (se recoge la experiencia del arroz).
- 4- Posiblemente existan una serie de elementos de ajuste en la logística de la cadena de la cebada para optimizar el uso de todos los factores.
- 5- La concentración en zonas y productores viabiliza el diseño de sistemas de información precisos para la planificación estratégica.

---



---



---



---



---



---



---



---