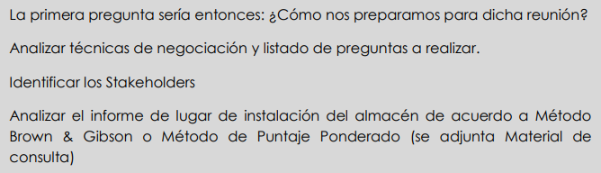
**ACTIVIDAD MODULO 1**:





**Preparación**:

La meta de este proyecto es aumentar la infraestructura de productos secos y congelados para apoyar el crecimiento de ventas y exportaciones; la actual planta es insuficiente para la demanda de productos, lo que limita las capacidades de distribución y almacenamiento.

**Si, esto debería consensuarse con las expectativas de ventas para el manejo del supply chain y empezar a tener información sobre la mercadería que se debe tener en stock. Información a requerir un análisis de demanda a medio y largo plazo. La idea debería ser que se crezca en ventas y no tener la infraestructura adecuada.**

* **Meta**: Asegurar la expansión de la infraestructura para soportar el crecimiento de las ventas nacionales e internacionales. **Analizar** **KPIs**
* **Objetivo**: Proponemos expandir la infraestructura 10,000 m² más, con esto aumentaría un 20% con capacidad para almacenar más productos en un tiempo estimado de 12 meses (proyecto a mediano plazo) **Es un tema a negociar con los comerciales, producción y compras**
* **Supuestos**: Proponemos realizar un presupuesto de los costos de construcción para ponerlos en marcha cuanto antes, de esta forma, nos comprometemos a mantener constante los precios de los materiales durante todo el proyecto si surge algún imprevisto **No te olvides de las maquinarias como apiladoras, zorras, personal, etc**.
* **Restricciones**: podemos definirlas -
* Scope >> vamos a realizar un project charter porque debemos ordenar las metas para cumplir el objetivo
* Time >> proyecto a mediano plazo, esta restricción es la que más impacta en la planificación y la ejecución de un proyecto como este. Si el almacén no está listo a tiempo, la empresa podría no ser capaz de almacenar adecuadamente sus productos, lo que afectaría la cadena de suministro, afectando el flujo de productos a los clientes tanto en la distribución interna como en las exportaciones con lo cual perderíamos las oportunidades de expansión a nivel nacional e internacional.
* Quality >> Asegurar que la infraestructura sea segura, funcional y eficiente es esencial para el éxito del proyecto. **El proyecto apunta solo a construcción o al alquiler o leasin de un almacén ubicado en otra parte?**
* Cost >> El presupuesto no puede exceder lo asignado sin afectar otras áreas del proyecto como el scope o la quality. Vamos a analizar profundamente los costos para no poner en riesgo la rentabilidad del proyecto. **Si, se debe apuntar al ROI**

**Análisis técnicas de negociación**:

Vamos a seguir una metodología estructurada pero con una visión flexible para poder resolver los imprevistos que surjan. El fin de la primera reunión es conocernos con los stakeholders y establecer un compromiso firme para poder avanzar progresivamente en el proyecto.

Vamos a escuchar atentamente las necesidades y preocupaciones de los diferentes stakeholders para poder ofrecer soluciones adecuadas; negociar y proponer varias alternativas para la implementación del proyecto va a generar una mayor flexibilidad y acuerdo entre todos.

**Deberíamos analizar a cada uno de los stakeholders, esto no permitiría armar estrategias para negociar, saber en que se afecta o ayuda a cada uno**

**Listado de preguntas**:

¿Cuáles son los plazos clave para la expansión de la planta y la inauguración?

¿De cuánto es el presupuesto que disponemos para este proyecto?

¿Cómo se alinea este proyecto con los planes estratégicos a mediano y largo plazo de la empresa?

¿Qué riesgos financieros prevé la empresa en relación con este proyecto?

¿Cuáles son los desafíos logísticos actuales que estamos enfrentando y cómo espera que el nuevo almacén los solucione? **Level service, Lead time, entregas, etc**.

¿Qué tecnología o sistemas de gestión de inventario utilizan en el depósito actualmente? **Conoces algún WMS para proponer**

¿Qué tipo de equipos adicionales se necesitarán en la planta para manejar un volumen mayor?

**Identificación de Stakeholders**:

* Gerente General: Julio Hernando (responsable de la dirección general del proyecto y la toma de decisiones estratégicas)
* Gerente de Control de Gestión: Marcela Trelles (quien nos brindará información sobre el presupuesto y el rendimiento financiero del proyecto)
* Gerente de Logística: Federico Dux (le consultaremos sobre la distribución y el almacenamiento de productos)
* Jefe de Depósito: Mauricio Castex (nos brindará información sobre planificación y ejecución de las operaciones del establecimiento)
* Jefe de Producción: Fernando Da Silva (con quien hablaremos en cómo la construcción de la nueva infraestructura influirá en los procesos de producción)
* **En este caso como te recomiendo en puntos anteriores, deberías hacer un análisis pormenorizado de cada uno para tener más herramientas de negociación**

**Analizar el informe**:

El método a utilizar en este proyecto es el de Brown & Gibson porque teniendo en cuenta que la idea es expandir la infraestructura en el predio que ya tenemos, que el proyecto es a mediano plazo y que pueden surgir imprevistos vamos a evaluar varias alternativas en función de una serie de criterios relevantes, los cuales incluyen:

* Accesibilidad > determinar la facilidad de acceso para recibir materias primas (proveedores) y distribuir los productos
* El costo de construcción > evaluar si el área seleccionada necesita mucha preparación o acondicionamiento antes de poder empezar la construcción
* Proximidad a instalaciones ya existentes > revisar cómo conectar ambas estructuras y evaluar si está próxima a las instalaciones ya existentes como baños / vestidores / cocina / etc
* Medioambiente y seguridad > revisar las restricciones medioambientales y de seguridad del predio

Luego de establecer estos criterios, el siguiente paso es puntuar cada área disponible dentro del predio para determinar cuál es la más adecuada para la expansión del establecimiento

Después vas a tener que armar uno con datos ficticios para poder entender el método

**Me parece muy interesante lo descripto en este informe inicial, como sabrás esto se puede profundizar mucho mas, pero las recomendaciones que te hago apuntan a tener más herramientas de negociación. Contra los números no se puede tener ninguna opinión sin argumento. El estudio de los stakeholder será vital para esto y deberìas analizar también su personalidad a fin de poder negociar eficientemente.**

**Cualquier duda me avisas**

**Saludos**