



Cadena de Suministro y Comercio Electrónico

Aprovisionamiento: Caso Industria Automotriz



www.christiancruzcastro.com

Facebook: @christian.investigador

christiancruz3@yahoo.com

1. Presentación del caso: **industria automotriz**

Industria automotriz en México: un Sector Clave





AMIA
asociación mexicana de la industria automotriz a.c.



a

Objetivo

Qué estrategia de precios debe utilizar la empresa para su ingreso al mercado mexicano.

Precios en base al mercado, precios en base a costes, contribución total, cuota de mercado, rentabilidad, demanda elástica y demanda inelástica



FORMATO

- 1) **Trabajo en equipo**
- 2) Preparar una presentación .ppt y enviar al correo: christiancruz3@yahoo.com
- 3) Exponer los resultados en clase (máximo 15 minutos) / Participación: 3 equipos



ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Estrategia, planeación
y operación

Quinta edición

Sunil Chopra
Peter Meindl

ALWAYS LEARNING

PEARSON

b Contenidos

- 1) A continuación se describen las actividades a realizar
- 2) Fuente sugerida:
[Administración de la Cadena de Suministro](#)
Capítulo 3
- 3) [Da click en el ícono de la mano para descargar](#)

b1

Contextualización

- a) Entra a la página de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) y descarga el reporte: “Estadística a propósito de la industria automotriz” (en el slide 4 de este archivo está el link de la AMIA). Prepara un resumen de los siguientes elementos:
- Delimitación de la industria automotriz
 - Perfil de las empresas de la industria automotriz
 - Importancia de la industria automotriz en la economía
 - Actividades económicas ligadas a la industria automotriz, de acuerdo con la MIP (*insumos de la industria automotriz; valor de la producción; destino de la producción; impactos en el empleo y el PIB*)
 - ¿Dónde se produce?
 - Remuneraciones
 - Financiamiento
 - Comercio exterior (*Exportaciones: ¿Cuáles son las exportaciones más importantes?; Exportaciones de la Industria automotriz con respecto al PIB; A nivel internacional la Industria automotriz es un ejemplo de liderazgo; ¿Cuáles son las importaciones más relevantes?; La industria automotriz de México en el contexto internacional*)
 - Vehículos por habitantes
- b) Teniendo en cuenta la información anterior, prepara un análisis conciso sobre la situación de la industria automotriz de México:
- Determinen cuáles son las variables de su análisis (*ej: inversión extranjera directa*)
 - Fijen una postura (*ej: consideramos que la industria automotriz mexicana está en manos de fabricantes extranjeros*)
 - Desarrollen sus argumentos (*el análisis no debe ser extenso, sean concisos en sus argumentos*)



b2

Aprovisionamiento

- a) Elige una empresa automotriz que tenga operaciones productivas en México, por ejemplo, VW (de preferencia, elige una empresa sobre la que haya suficiente información en línea). A continuación realiza lo siguiente:
- a1) Investiga qué tareas realiza en casa y cuáles subcontrata.
 - Trata de profundizar lo más que se pueda. Se evaluará el grado de detalle de la información que aportes.
 - Realiza un análisis de su división de tareas (¿qué conclusión puedes obtener?)
 - a2) Investiga quiénes son los proveedores de servicios y/o productos para la industria automotriz mexicana. Para cada uno de ellos señala:
 - Nombre de la empresa; insumo que proporciona.
 - Al igual que en el punto anterior, se evaluará el grado de detalle de la información que aportes.
 - a3) Investiga, en el contexto de los mercados industriales (b2b), qué son los productos “MRO”. Ejemplifica la definición con productos y/o servicios tomados de la industria automotriz.



b3

Adquisición

Fuentes:

8. Comportamiento del comprador organizacional



Adquisición

- a) Una de las funciones de aprovisionamiento más importante es la de “**adquisición**”, al respecto, realiza lo siguiente:
- a1) Explica qué es la adquisición y da un ejemplo tomado de la industria automotriz.
 - a2) Investiga (en Internet) qué son los productos MRO, en el contexto de los mercados industriales (b2b)

Comportamiento de los compradores

- b) Indica, cuál de las cuatro teorías del comportamiento (*teoría de la medición-recompensa; teoría de la elección del comportamiento; teoría de la función y; teoría de los determinantes de compra*) puede explicar mejor cómo se realizan las funciones de adquisición en la industria automotriz (en general). Justifica tu respuesta.

Centro de compras

- c) De acuerdo con la “**teoría de la función**” quiénes son los integrantes del centro de compras. Describe brevemente qué funciones realizan.
- d) Describe brevemente las tres características de un centro de compras.
- e) Describe brevemente los 8 pasos del proceso de compra organizacional.

a. Anexo 1: Entrega

a

Nombre del archivo

(Actividad #) _ (Apellido Paterno,
Inicial del Nombre del Representante
de equipo) _ (Materia)

Actividad3_CruzC_Practicum1

b

Portada

- a) Enviar la actividad en Word o PDF
- b) La portada debe incluir:
 - b1) Nombre de todos los integrantes del equipo
 - b2) Número de actividad y nombre de la materia

c

Referencias

- a) Se sugiere incluir referencias de libros, revistas, páginas web, etc., para darle mayor peso al trabajo
- b) Incluir las referencias en formato APA

d

Ortografía

- a) Se descontará un punto si existen 3 errores ortográficos
- b) No se tomará en cuenta la actividad si existen 5 errores ortográficos