



# Administración de la Cadena de Abastecimiento.



## SCM.

- Estrategia de negocios que crea nuevas oportunidades.
- Se trata de ofrecer al cliente una nueva propuesta de valor.
- Fusión de los sistemas internos con los de proveedores, socios y clientes.



## Definición.

- Red de relaciones con socios comerciales para encontrar, manufacturar y entregar productos.
- Abarca todas las instalaciones donde se adquieren, transforman, almacenan y venden materias primas, productos intermedios y finales.
- SCM es la coordinación de los flujos de materiales, información y finanzas entre todas las empresas participantes.



## Objetivos Estratégicos de la SCM.

Coordinación  
interempresarial de  
los procesos de  
manufactura y  
negocios.

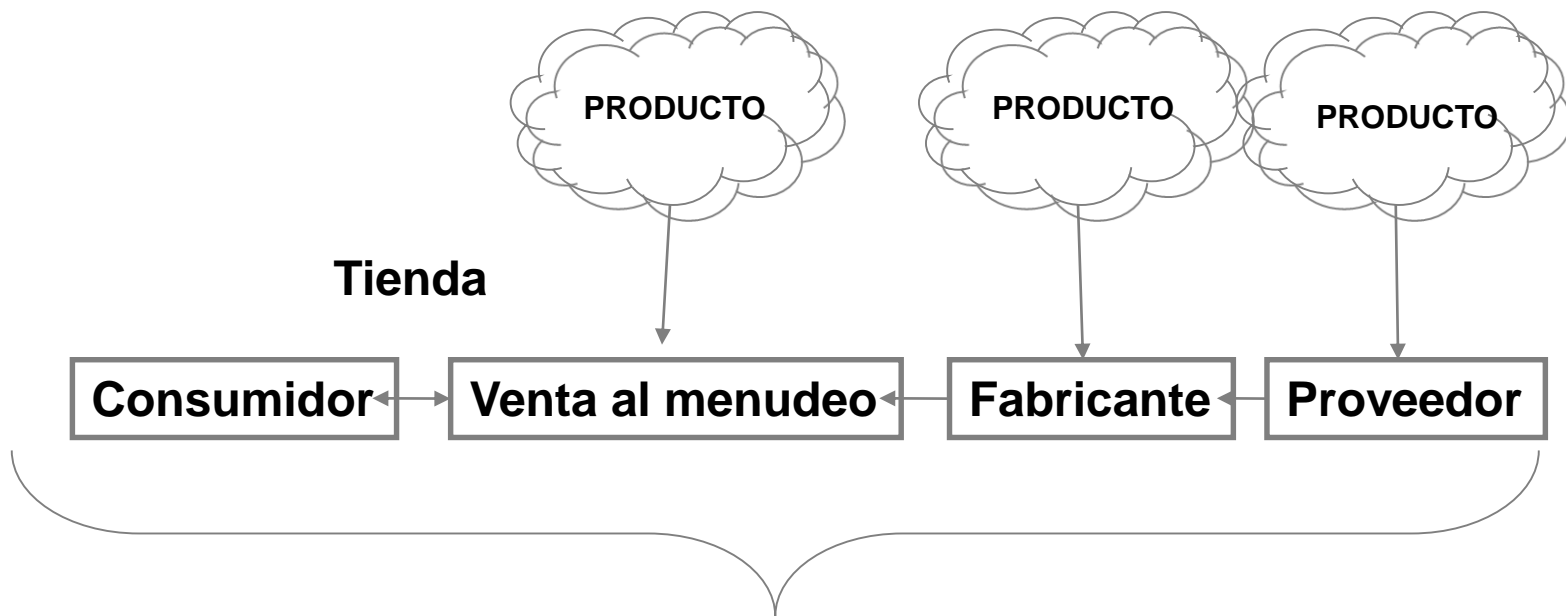
Distribución y  
sociedades de  
canal eficaces.

Capacidad de  
respuesta y de  
rendición de  
cuentas ante el  
cliente.



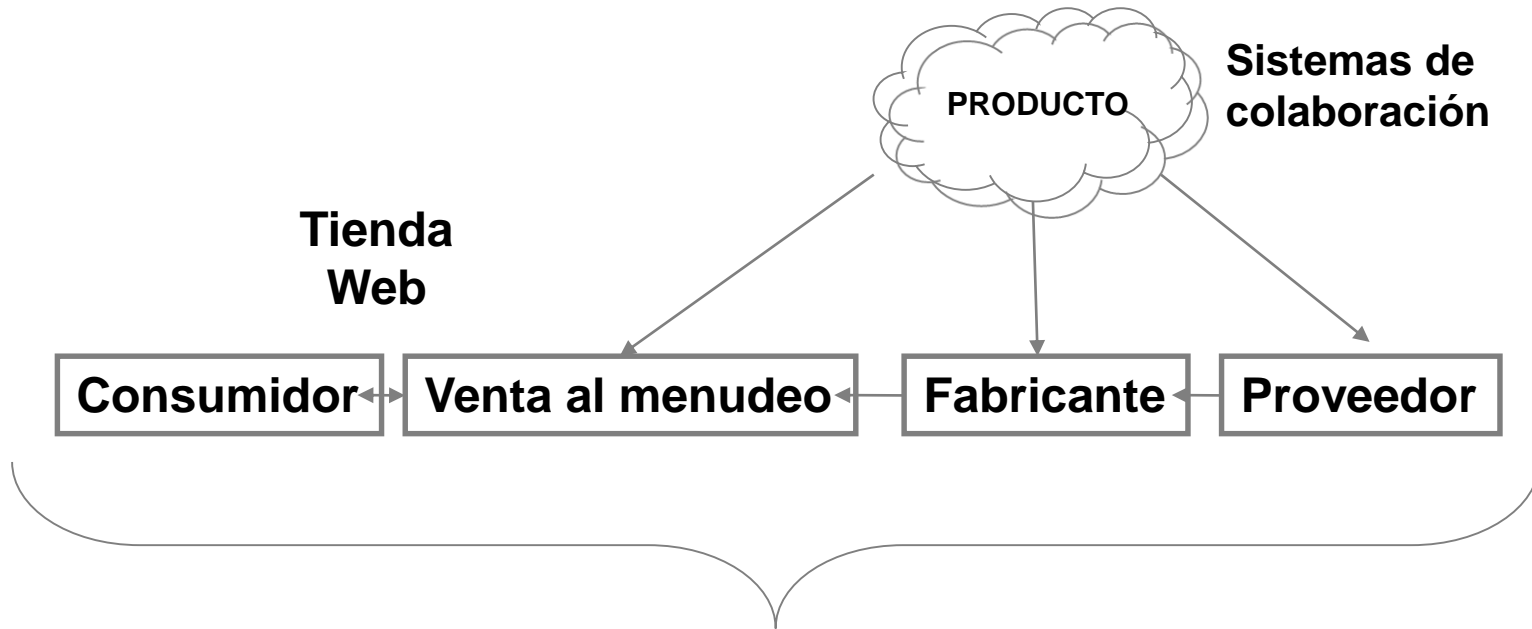
- Comercio electrónico obliga la rapidez y mejor planificación.
- Intensificado todo por la globalización de las interacciones.
- Manejar la información con habilidad = reducir probabilidad de un inventario costoso.

## Enfoque Actual.



## Enfoque hacia la Empresa (NABISCO)

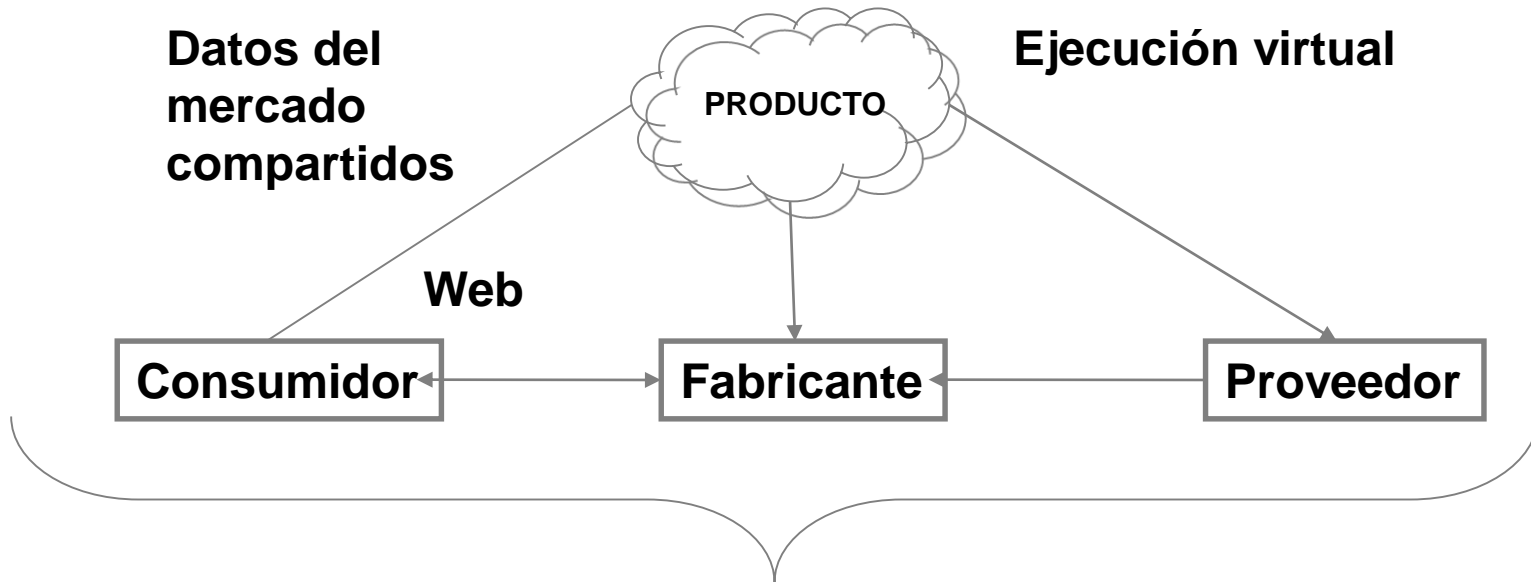
## Enfoque Corto Plazo.



## Enfoque hacia el Socio (Procter & Gamble)



## Enfoque Integral.



## Enfoque Directo (DELL)





## Tipos de Integración Interempresarial.

- Capacidad de respuesta: Responden rápido.
- Capacidad de iniciativa: Reconfigurar a la demanda del consumidor.
- Inteligentes: No estáticas, cambiantes, buscar ventajas.



## Elementos de la Planificación de la Cadena de Abastecimiento.





## Elementos de la Ejecución de la Cadena de Abastecimiento.

- Es el proceso de satisfacer las necesidades específicas de cada cliente con bienes y servicios de valor agregado de manera oportuna, eficiente y rentable.
- Es un elemento diferenciador clave en mercados cada vez más competitivos.



## Elementos de la Ejecución de la Cadena de Abastecimiento.

Lo conforman:

- Planificación de pedidos: Seleccionar el plan que mejor sirva para alcanzar los niveles deseados de servicio al cliente respecto a las restricciones de transporte y manufactura.
- Producción: Realizada dentro de la empresa y en función de la fecha prevista para el ensamblaje final.



## Elementos de la Ejecución de la Cadena de Abastecimiento.

- Administración de la distribución: Todo el proceso del transporte de los productos, de los productores, a los centros de distribución al consumidor final. Todo el ciclo de vida del envío del paquete.
- Distribución en sentido inverso o logística en sentido inverso: Se ha generado una tendencia por la devolución de artículos.



## Diagnosticar los Orígenes de los Problemas de la Cadena de Abastecimiento.

### Problemas:

- Falta de conocimiento sobre la función de la planificación de la demanda de principio a fin.
- Datos inconsistentes u obsoletos.
- Falta de integración del proceso entre socios.
- La instalación eficaz de la SCM requiere de un cambio estructural por lo que las cadenas resultan obsoletas.



## Reparación de la Cadena de Abastecimiento Electrónica: Arreglar los Problemas de Raíz.

- Permitir que se comparta la información: Es un sólido proceso de comunicación.
- Crear sistemas conjuntos de medición del desempeño y procesos de planificación en colaboración.
- Rediseñar productos y procesos para que el trabajo sea más fácil o más eficiente.





# Cuestiones de Administración de la Fusión de la Cadena de Abastecimiento Electrónica.

1. ¿Cuál es la estructura correcta de la cadena de abastecimiento para mi compañía?
  - Opción más cara: Mantener inventario de productos terminados.
  - La SCM es un prerrequisito para hacer negocios.
  - El objetivo de cualquier modelo de cadena de abastecimiento es satisfacer al cliente y ganar dinero.



## 2. ¿La cadena posibilita capacidades eficaces de diferenciación?

- La diferenciación utilizando la cadena de abastecimiento tiene mayor sentido incluso, cuando se considera el hecho de que la mayoría de las compañías no tienen sólo una cadena de abastecimiento.
- Las políticas diferenciadas representan uno de los medios más eficaces para mejorar el desempeño.



### 3. ¿Mi SCM facilita las capacidades para la ejecución eficaz de los pedidos?

- La ejecución de los pedidos es el costo más alto para hacer negocios y, por lo tanto, representa una gran oportunidad para reducir los costos y mejorar el servicio.
- Objetivo: Proporcionar una visibilidad detallada en tiempo real de todo el ciclo de ejecución.



#### 4. ¿Mi compañía tiene las capacidades de infraestructura adecuadas?

- Crear una infraestructura de SCM en tiempo real es un asunto complejo y se realiza a lo largo de mucho tiempo y tiende a ser una opción de fracaso.
- Razón principal: La planificación, selección e implementación de soluciones de SCM se están volviendo más complejas al acelerarse el ritmo del cambio tecnológico y aumentar el número de socios.



## El futuro: Las Cadenas de Abastecimiento Electrónicas en el año 200X.

- Fabricación integrada para almacenar. Reducir los problemas asociados con la fabricación para almacenar utilizando la información para coordinar mejor la cadena de principio a fin.
- Reposición continua. Reducción de problemas de logística y sistema de respuesta a las demandas del cliente.



## El futuro: Las Cadenas de Abastecimiento Electrónicas en el año **200X**.

- *Fabricación sobre pedido.* El inventario se puede sustituir con información (principalmente en la industria de la alta tecnología). Las empresas quieren ser lo más flexibles posible para poder sacar y meter componentes de la bodega con mayor rapidez.



## **Fabricación Integrada para Almacenar: Starbucks.**

- Principal tostador y vendedor al menudeo de café gourmet en Norte América.
- Estrategia: Ser la marca de café más reconocida y respetada del mundo. El crecimiento de esa estrategia y la tecnología es la clave para respaldar ese crecimiento (ubicación nuevas tiendas y el cálculo del personal).





## **Fabricación Integrada para Almacenar: Starbucks.**

- La SCM soporta tres canales:
  - Especialidades: Soporte a las aerolíneas y a las tiendas departamentales.
  - Respuesta directa: Atiende a los clientes por medio de correo directo.
  - Sociedades: Representan oportunidades para sacar provecho de la marca de la compañía y utilizarla en productos innovadores.



## **Fabricación Integrada para Almacenar: Starbucks.**

- Está integrada verticalmente a través del control de la búsqueda del café, el tostado, empacado y distribución por medio de las tiendas al menudeo que son propiedad de la compañía.
- Objetivo de la SCM: Obtener la mayor rentabilidad de sus activos, o poner la menor cantidad de dinero para obtener las máximas ganancias posibles.



## La Reposición Continua: La Cadena de la Demanda de la Farmacia CVS–McKesson.

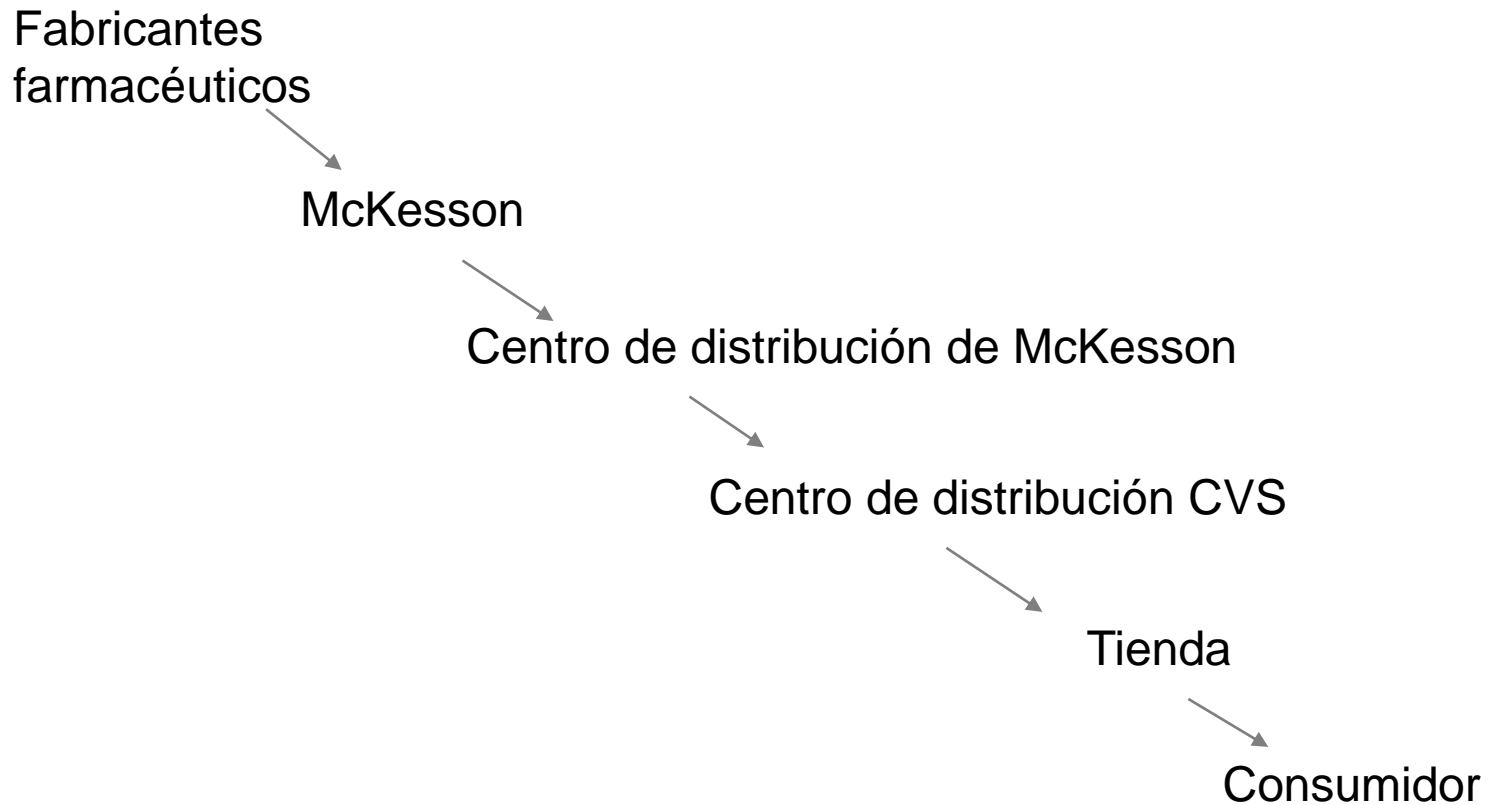
- **CVC** → Es la cadena de farmacias número uno en la mayoría de los mercados estadounidenses.
- **McKesson**→ Es el mayor distribuidor de productos farmacéuticos, productos para el cuidado de la salud y material médico/quirúrgico de Estados Unidos.



- McKesson es un distribuidor de medicinas al mayoreo y ocupa la posición principal en esta cadena de abastecimiento.
- Su objetivo es convertirse en líder mundial en la distribución de productos de cuidado de la salud y la administración farmacéutica integral a lo largo de toda la cadena de abastecimiento, desde el fabricante, hasta el consumidor.



## Cadena de **Abastecimiento** Farmacéutica.





- **McKesson** → Ya no solo ofrece logística rentable sino también presta servicios de información y asistencia, en cuestiones de marketing a proveedores y clientes.
- **CVS** → Se benefician al tener la comodidad de una sola fuente de abastecimiento para toda una línea de productos farmacéuticos.
  - Menores costos de inventario.
  - Una entrega más eficiente y puntual.
  - Una mejor información de compras e inventario.



## CVS–McKesson.

- Al integrarse con McKesson, CVS encuentra un potencial significativo para mejorar las ventas y los márgenes, a través de mejores sistemas de fijación de precio y pronósticos promocionales.
- El objetivo de la cadena de CVS-McKesson es mejorar el desempeño a través de una mejor integración de la cadena de abastecimiento.





## Conclusiones del Caso.

Este ejemplo ilustra que para tener éxito en el ambiente dominado por el cliente de la actualidad, las compañías deben aplicar el mismo enfoque a los procesos interempresariales que a los procesos dentro de cada compañía.



## Fabricación sobre Pedido: Intel, Solectron e Ingram Micro.

- **Ingram Micro** → Es el mayor distribuidor del mundo de tecnología de información.
- **Solectron** → El maquilador número uno.
- Estas dos compañías al integrar sus fuerzas prestan servicios de ensamblaje de configuración y armado sobre pedido para PC's, servidores y periféricos.
  - ***Fabricación sobre el pedido:*** igualar la oferta con la demanda en tiempo real.

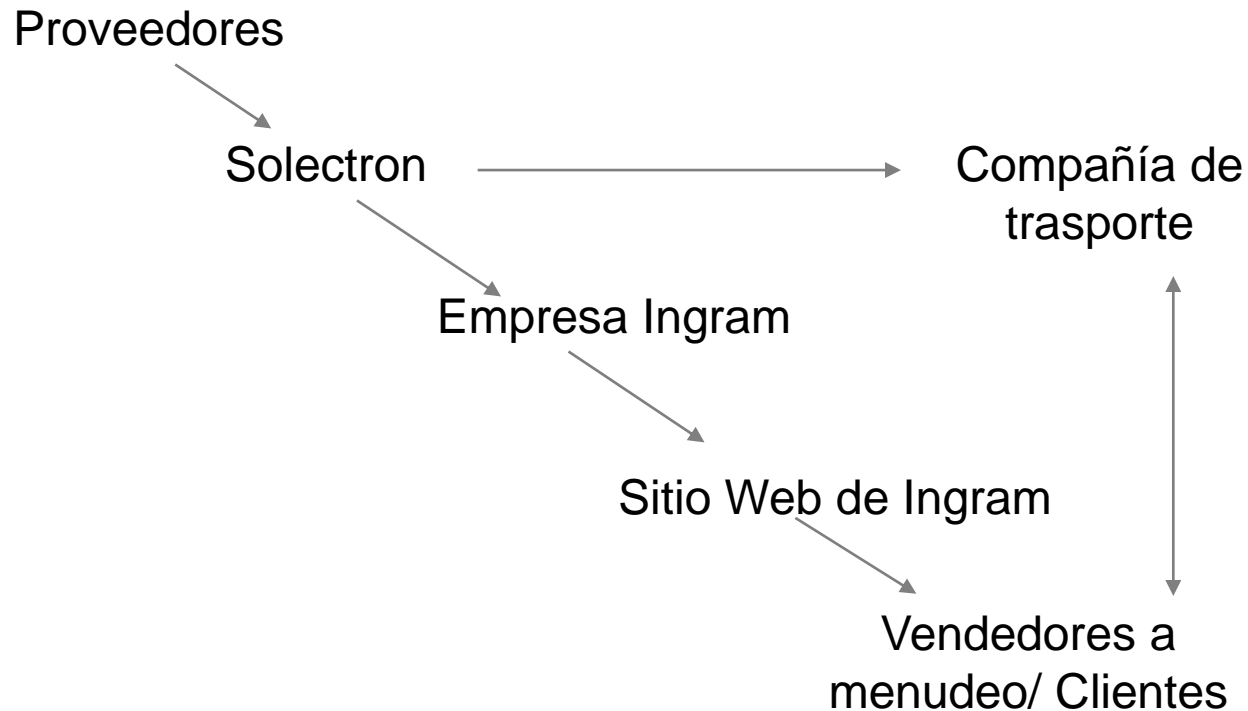


## Fabricación sobre pedido: Intel, Solectron e Ingram Micro.

- **Intel** → Es un proveedor; y cientos de proveedores de materia prima, fabricantes de componentes, ensambladores y distribuidores dependen de su éxito continuo.
- Al armar PC's sobre pedido se elimina la acumulación no deseada de componentes y productos terminados.
- Pero para hacer esto se requiere que todos los participantes en la cadena de abastecimiento de las PC's incluyendo Intel se coordinen e integren los niveles de la oferta, la capacidad de manufactura, el inventario y los datos de logística.



## Cadena de Abastecimiento con Fabricación sobre Pedido.





## Conclusiones sobre el Caso.

La cadena de abastecimiento interempresarial entre Ingram Solectro y el distribuidor deben beneficiar a todas las partes involucradas, puesto que permite:

- Ahorros de tiempo y costos.
- Mejora el manejo de inventario por medio de una estrategia de producción más eficiente que responde a la demanda.



## Existen 8 pasos para convertir la Promesa del mañana **en** la Realidad de hoy.

1. Clarifique los objetivos de la cadena de abastecimiento.
2. Realice una auditoria de disposición para establecer la cadena de abastecimiento.
3. Desarrolle un caso de negocios.
4. Establezca una unidad de coordinación de la cadena de abastecimiento.

Comience la integración con los proveedores.

Elabore una tarjeta de calificaciones para medir el desempeño.

Capacite

Aprenda a manejar el fracaso

