



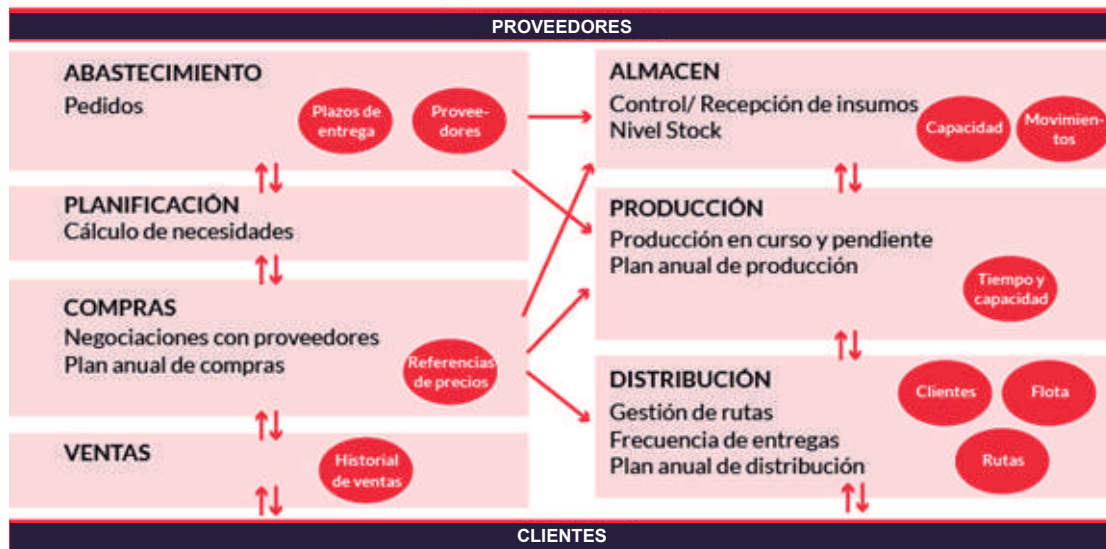
QUÉ ES LA CADENA DE SUMINISTROS O CADENA DE ABASTECIMIENTO

La teoría de la cadena de suministro surge en la década de los sesenta, con la aglomeración de múltiples actividades en la empresa que incluían gerencia de inventarios, almacenamiento, despacho de carga, y servicio al cliente en lo que se llamó gerencia de distribución física; además de compras, inventario de materia prima, planificación y control de la producción y recepción de carga conocida como gerencia de materiales.

De esta forma posteriormente se definió que una cadena de suministro está formada por todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la satisfacción de una solicitud de un cliente. La cadena de suministro incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportistas, almacenistas, vendedores al detalle e incluso a los mismos clientes. El cliente es parte integral en cadena de suministro, de hecho, el propósito principal de éstas es satisfacer las necesidades del cliente y, en el proceso, generar una ganancia. El término cadena de suministro evoca la imagen de un producto o suministro que se mueve a lo largo de la misma, de proveedores a fabricantes a distribuidores a detallistas. En efecto, esto es parte de la cadena de suministro, pero también es importante visualizar los flujos de información, fondos y productos en ambas direcciones de ella.

Una cadena de suministro consta de tres partes generales: el suministro, la fabricación y la distribución. La parte del suministro se concentra en cómo, dónde y cuándo se consiguen y suministran las materias primas para fabricación. La fabricación convierte estas materias primas en productos terminados y la distribución se asegura de que dichos productos finales llegan al consumidor a través de una red de distribuidores, almacenes y comercios minoristas. Se presume que la cadena comienza con los proveedores de tus proveedores y termina con los clientes de tus clientes.

FLUJO DE INFORMACIÓN



PROPÓSITO DE UNA CADENA DE SUMINISTRO

El propósito de una cadena de suministro debe ser maximizar el valor total generado. El valor que una cadena de suministro genera es la diferencia entre lo que vale el producto final para el cliente y los costos en que la cadena incurre para cumplir la petición de éste. Para la mayoría de las cadenas de suministro, el valor generado estará estrechamente correlacionado con la rentabilidad de la misma.

El flujo del valor del producto-servicio a través de la cadena de suministro, representa el “movimiento” del valor agregado desde el proveedor de materias primas hacia los consumidores finales. El valor del producto se incrementa a través de modificaciones físicas, envasado, proximidad física al mercado, servicio de soporte en ventas y posventa y otras actividades que incrementan la “deseabilidad” del producto desde el punto de vista de los consumidores finales.

Identificación de los miembros de la cadena de suministro

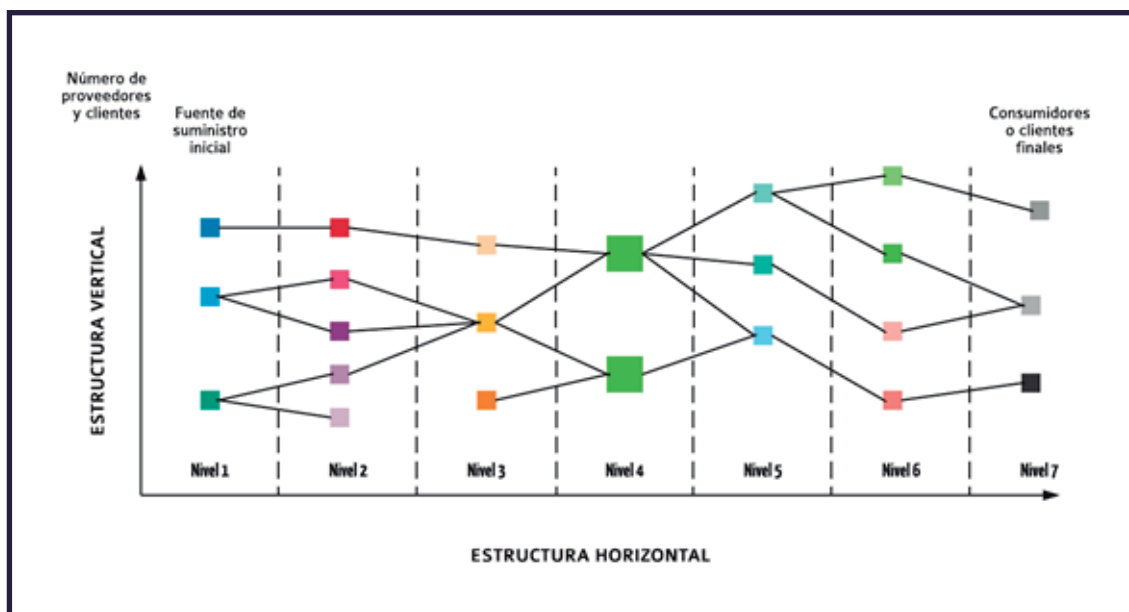
La cadena de suministro incluye todos los miembros que en una u otra forma interactúan directa o indirectamente en la elaboración de un producto, ya sea desde el punto de origen de las materias primas hasta que llega el producto terminado al consumidor final. Por lo tanto, se puede formar una red bastante compleja, sin embargo se pueden clasificar en dos grupos:

- **Primarios:** son los que adicionan valor directamente al producto o servicio, y
 - **Secundarios:** que proveen recursos, conocimientos o activos a los miembros primarios de la cadena; sirven de soporte a los miembros primarios.
- En algunos casos una empresa puede ser un participante primario en un proceso y secundario o de soporte en otro. La distinción entre miembro primario o secundario no es tan obvia en todos los casos; sin embargo, debe proveer criterios importantes para definir la relación en referencia al rol que deben jugar en cada proceso.

DIMENSIONES ESTRUCTURALES DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Las tres dimensiones estructurales esenciales para la descripción, análisis y gestión de una cadena de suministro, son: la estructura horizontal, la estructura vertical y la posición horizontal de la compañía central.

- La estructura horizontal se refiere al número de niveles o etapas en la cadena de suministro. Ésta, puede ser grande o corta según el número de niveles existentes.
- La estructura vertical se refiere al número de proveedores o clientes representados en cada nivel o etapa.
- La tercera dimensión estructural es la posición horizontal de la compañía dentro de la cadena de suministro. Una compañía puede posicionarse lejos o cerca de la fuente de abastecimiento inicial, o lejos o cerca del último cliente, o en alguna parte entre estos extremos de la cadena de suministro.



ETAPAS DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Una cadena de suministro típica puede abarcar varias etapas o niveles que incluyen:

- Clientes
- Detallistas
- Mayoristas/distribuidores
- Fabricantes
- Proveedores de componentes y materias primas

Cada etapa en la cadena de suministro se conecta a través del flujo de productos, información y fondos. Estos flujos ocurren con frecuencia en ambas direcciones y pueden ser administrados por una de las etapas o un intermediario. No es necesario que cada etapa esté presente en la cadena de suministro. El diseño apropiado de ésta depende tanto de las necesidades del cliente como de las funciones que desempeñan las etapas que abarca.

Gestión de la cadena de suministro

El diseño apropiado de ésta depende tanto de las necesidades del cliente como de las funciones que desempeñan las etapas que abarca.

Gestión de la cadena de suministro

La gestión de la cadena de suministro (SCM por sus siglas en inglés, Supply Chain Management), está surgiendo como la combinación de la tecnología y las mejores prácticas de negocios en todo el mundo. Una exitosa cadena de suministro entrega al cliente final el producto apropiado, en el lugar correcto y en el tiempo exacto, al precio requerido y con el menor costo posible.

Por lo tanto, la gestión de la cadena de suministro es el proceso de planificación, puesta en ejecución y control de las operaciones dentro de la cadena de suministro, con el propósito de satisfacer las necesidades del cliente con tanta eficiencia como sea posible.

La gestión de la cadena de suministro se basa en la planificación, organización, dirección y control de las actividades de la cadena de suministro. En estas actividades está implicada la gestión de flujos monetarios, de productos o servicios de información, a través de toda la cadena, con el propósito de maximizar el valor del producto o servicio entregado al consumidor final.

CONTROL DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Los procedimientos dentro de la cadena de suministro pueden realizarse y llevarse a cabo, pero por si mismos no aseguran el cumplimiento de los objetivos deseados. Es necesario considerar otra función principal en la gestión de la cadena de suministro; esta función es el control, proceso por el cual el desempeño planeado se regula o se mantiene regulado respecto de los objetivos deseados. El proceso de control es aquél en el que se compara el desempeño real con el desempeño planeado y se inicia una acción correctora para acercarlos más, siempre que sea requerido.

El proceso de control consiste, en parte, en la supervisión de las condiciones cambiantes con la anticipación de que pudieran necesitar acciones correctoras para alinear el desempeño real con el planeado. La necesidad básica de una actividad de control en la gestión de la cadena de suministro se concentra en las incertidumbres futuras que alteran el desempeño de los parámetros establecidos. Ocurrirán variaciones de los parámetros de diseño a medida que múltiples fuerzas que actúan sobre las condiciones de cualquier plan no pueden ser pronosticadas con certeza.



ESTÁNDARES PARA EL CONTROL DE LA CADENA DE SUMINISTRO

La función de control requiere de estándares de referencia contra los cuales se pueda comparar, el desempeño de las actividades dentro de una cadena de suministro, por ello el gerente es el encargado de hacer corresponder el desempeño del proceso con este estándar.

Además de los estándares establecidos por los planes y políticas dentro de una compañía, algunas empresas han elegido alinearse con estándares externos. El elevado interés de la calidad ha llevado a las empresas a establecer sus estándares de desempeño suficientemente altos para competir por premios de calidad. Las empresas alrededor del mundo buscan certificar y promocionar que cumplieron con el criterio de certificación. Los clientes esperan esto de sus proveedores, ya que les asegura que los productos o servicios que reciben serán lo que esperan.

LA SUPERVISIÓN EN EL PROCESO DE CONTROL DE LA CADENA DE SUMINISTRO

El supervisor es el nervio central en el proceso de control. Recibe información sobre el desempeño del proceso, la compara con la meta de referencia, e inicia una acción correctora. El supervisor en el sistema es el gerente, el cual interpreta y compara los informes de desempeño contra los objetivos de las actividades. Decide si el desempeño se encuentra fuera de control, y si es así elige los pasos correctores que deben tomarse para alinear el desempeño con los objetivos.

La naturaleza exacta de la acción correctora dependerá del grado de error del proceso de control y de lo permanente que espera el gerente que sea la corrección. Si el error entre el desempeño real y el deseado se encuentra dentro de límites aceptables, es muy probable que no se tome una acción correctora. Por otro lado, si el error excede los límites aceptables, el gerente podría elegir soluciones tácticas inmediatas y posiblemente temporales para reducir el error, o podría iniciar una planeación estratégica que altere los procesos y procedimientos.



ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS DE VENTA EN LA CADENA DE SUMINISTRO

El precio de venta es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.

El establecimiento de precios determina cuánto cobrará una empresa por los bienes y servicios que pone a disposición en la cadena de suministro. Afecta el comportamiento del comprador, por lo que influye en el desempeño de la cadena. La fijación de precios es uno de los factores más significativos, ya que afecta el nivel y el tipo de demanda que enfrenta la cadena. Además, la fijación de precios es un atributo significativo a través del cual una empresa ejecuta su estrategia competitiva.