

INDICE

1.	INTRODUCCION	1
2.	ASPECTOS CRITICOS A CONSIDERAR	4
3.	GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO: UNA VISIÓN GENERAL	7
3.1	OBJETIVO	7
3.2	¿QUÉ ES UNA CADENA DE SUMINISTRO?	7
3.3	¿QUÉ ES LA CADENA DE VALOR?	8
3.4	¿QUÉ ES GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO (SCM) ?	8
3.5	FLUJOS MONETARIOS DE PRODUCTO Y DE INFORMACIÓN	9
4.	OBJETIVOS DE LA GESTION DE LA CADENA DE SUMINISTRO	11
5.	CREANDO VENTAJA COMPETITIVA	12
6.	DESAFIOS DE LA S CM	15
7.	BIBLIOGRAFÍA	16

1. INTRODUCCION

El Presente material didáctico, desarrollado por PricewaterhouseCoopers para el Programa de Innovación Logística de Aragón (Programa PILOT) del Instituto Aragonés de Fomento, está dirigido a los directivos y empresarios de las compañías aragonesas participantes en dicho programa.

El objetivo de los siete manuales que lo componen es servir de referencia y de apoyo en la elaboración e interpretación de la herramienta para el auto-diagnóstico logístico que los acompaña.

MANUALES DE APOYO AL AUTODIAGNÓSTICO LOGÍSTICO
1.- Manual de Introducción
2.- Manual de Forecasting.
3.- Manual de Gestión de Aprovisionamientos.
4.- Manual de Gestión de Existencias.
5.- Manual de Gestión de Almacenes.
6.- Manual de Gestión de Pedidos y Distribución.
7.- Manual de Servicio al Cliente.

Estos manuales pretenden destacar algunos de los aspectos prácticos más significativos que, en base a la experiencia acumulada de PricewaterhouseCoopers en el asesoramiento de empresas de distinto tamaño y sector de actuación, deben tenerse en cuenta en la gestión de la cadena de suministro. En la preparación de estos documentos hemos tenido presente la amplia gama y tipología de las empresas a la que va destinado intentando cubrir con caracter general los temas que hemos considerado más significativos.

SECTOR	NÚMERO EMPRESAS	RANGO DE FACTURACIÓN	RANGO DE EMPLEADOS
Distribución	16,6%	103.000 - 10	250 - 10
Transporte y servicios integrales de logística	14,6%	12.000 - 1'2	880 - 1
Ingeniería, consultoría y asesoría	10,2%	4.500 - 9	5.500 - 2
Química y plásticos	8,9%	3.300 - 18	225 - 2
Automoción y componentes	8,3%	14.500 - 173	749 - 10
Metal	8,3%	10.500 - 60	700 - 6
Agroalimentario	7,6%	15.000 - 260	250 - 10
Eléctrico y electrónico	7,6%	145.000 - 350	4342 - 10
Bienes de equipo	5,1%	8.000 - 1'9	190 - 11
Papel, madera y muebles	3,8%	2.650 - 116	500 - 12
Servicios	3,2%	30.000 - 10	1.225 - 7
Varios	3,2%	1.000 - 12	55 - 2
Confección y calzado	1,3%	500 - 380	50 - 30
Material de Construcción	1,3%		150 -

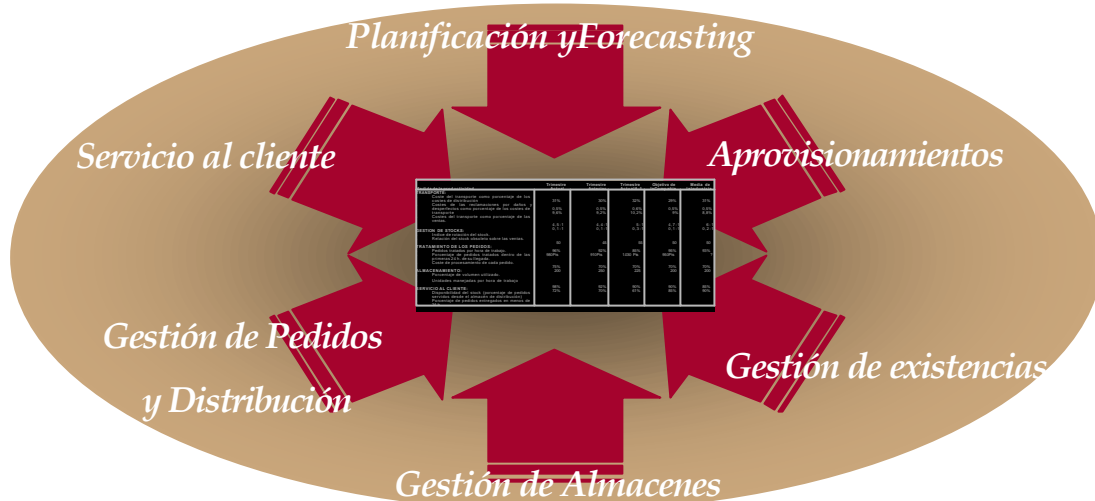
Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers a partir de datos suministrados por el IAF

Estos siete documentos no son, ni pretenden ser, ni exhaustivos ni sustitutivos de tratados y libros de texto que desarrollan muchos de los temas presentados con mayor detalle. Es más, animamos al lector a profundizar en aquellos aspectos que más le pueden preocupar, por esto hemos incluido una amplia bibliografía de referencia al final del presente manual.

Los objetivos perseguidos en el desarrollo de los presentes manuales no son otros que los propios del Instituto Aragonés de Fomento a la hora de lanzar un proyecto tan ambicioso como el programa PILOT, es decir; apoyar al entramado empresarial aragonés a mejorar su posición competitiva y el valor que genera para sus accionistas mediante:

- la mejora de la calidad del servicio al cliente,
- el incremento de la eficiencia de la cadena de suministro y
- la adecuación de ésta a las nuevas exigencias y tendencias del mercado.

En base a la amplia tipología de las empresas adheridas al programa PILOT hemos considerado oportuno estructurar la gestión de la cadena de suministro en seis grandes áreas.



Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers.

Planificación y Forecasting, actividad generalmente poco desarrollada en el mercado español y que consideramos clave para la mejora de la cadena de suministro.

Aprovevisionamiento, actividad que engloba desde la identificación y selección de proveedores hasta la propia compra y reaprovevisionamiento. Nuestra experiencia nos dice que si bien esta actividad suele estar más desarrollada, gracias en gran medida a las exigencias de la Norma ISO 9000, existen aspectos sustanciales de mejora y tendencias que pueden modificar sustancialmente la manera de comprar y relacionarnos con nuestros proveedores.

Gestión de almacenes, engloba las actividades de gestión del continente de las existencias y de su transporte. Este es un apartado en el que probablemente pueda existir mayor disparidad entre las empresas debido a factores tan diversos como tipología y modelos de negocio.

Gestión de existencias, en donde se contempla la gestión de materias primas, producto en curso y producto terminado. Hacemos especial énfasis en los costes que se derivan de una inadecuada gestión de incidencias.

Gestión de pedidos, en el que se reflejan los aspectos más críticos desde la recepción a la entrega y cobro final de éste. Este subproceso es especialmente sensible por incluir el “momento de la verdad” ante el cliente. Adicionalmente este apartado cubre la problemática del transporte capilar de entrega y la logística inversa, áreas especialmente sensibles en el entorno de la nueva economía, en la gestión de productos perecederos y con necesidades de cadena de frío y de productos / sectores a los que las nuevas normativas de reciclado de productos pueda afectarles.

Servicio al cliente. Hemos querido dedicar un apartado específico a este tema por distintos motivos:

- La creciente repercusión que la calidad del servicio tiene a la hora de seleccionar los proveedores de cualquier producto frente al tradicional peso específico que mantenía la calidad del producto o el precio. Con esto no queremos decir que la calidad del producto o el precio de éste hayan perdido importancia, sino que la calidad del servicio se valora cada vez más en la elección de un proveedor o “partner” de negocio.
- En líneas generales, la competitividad basada en una excelente calidad de servicio es más perdurable y genera mayor grado de fidelidad en los clientes que la competitividad basada en producto o en precio.
- El gran compromiso que el Instituto Aragonés de Fomento tiene adquirido con la mejora de la calidad de las industrias aragonesas.

2. ASPECTOS CRITICOS A CONSIDERAR

Antes de desarrollar de manera general algunos conceptos sobre la cadena de suministro quisiéramos presentar algunos aspectos que consideramos críticos en la gestión de la cadena de suministro, que si bien se comentan en los distintos manuales, quisiéramos por su importancia resaltarlos en esta introducción con el fin de que los directivos responsables los tengan en consideración. Estos son:

Gestionar la cadena de suministro como un todo. La gestión de la cadena de suministro se debe contemplar como un proceso en su totalidad, un todo y no como una suma de áreas funcionales con distintos objetivos y con una visión limitada del impacto de ciertas acciones en los clientes y proveedores internos y externos.

Segmentar la cartera de clientes según el nivel de servicio que realmente necesitan y valoran. No todos los clientes son igualmente importantes para las compañías ni todos exigen y valoran el mismo nivel de servicio. Establecer y dimensionar una cadena de suministro igual para todos los clientes resulta o extremadamente ineficiente y/o inadecuada para los clientes más exigentes. Es

importante tener en cuenta que distintos niveles de servicio no implican distintos niveles de calidad, si entendemos por calidad cumplir con las expectativas del cliente.

Gestionar la demanda, adecuando la cadena de suministro a las necesidades de la cartera segmentada de clientes.

Integrar la cadena de suministro con clientes y proveedores. Existen eficiencias muy significativas a corto y medio plazo con la integración de la cadena de suministro tanto física (movimiento de productos) como lógica (intercambio de información) con clientes y proveedores. Especialmente relevante es el intercambio de información para realizar la planificación o forecasting, la denominada planificación colaborativa o “Collaborative Planning”

Gestionar de manera estratégica las compras. No todo lo que se compra tiene el mismo impacto en la calidad del producto terminado, ni en el coste de éste. No todos los mercados y proveedores son iguales. Es necesario evaluar el impacto de la compra de cada producto, el nivel de riesgo que la compra entraña y la complejidad técnica de ésta.

Aprovechar y gestionar los cambios tecnológicos. Éstos no solo impactan en una gestión más o menos eficiente sino que cada vez más pueden poner en compromiso la futura viabilidad de la organización. Especial relevancia pudieran tener en algunos sectores la irrupción de tendencias como el e-procurement a través de Market Places sectoriales.

Medir, medir y medir ya que lo que no se mide no se puede gestionar. Es por tanto de vital importancia establecer unos indicadores claves a lo largo de toda la cadena de suministro que nos permita evaluar de manera sistemática y eficiente “la salud “de nuestra cadena. Pero no basta solo con medir, hay que establecer objetivos e identificar las causas que nos han impedido obtener dichos objetivos, si no nunca aprenderemos de nuestros propios errores.

3. GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO: UNA VISIÓN GENERAL

3.1 OBJETIVO

La gestión efectiva de la cadena de suministro (en adelante SCM, del inglés Supply Chain Management) permite una mejor prestación del servicio al cliente y de la cadena de valor, a través de la gestión de los flujos de información, de producto y monetario.

Permite competir con éxito en los mercados actuales, gracias al resultado que produce la conjunción de los objetivos de la SCM y la implantación de mejores prácticas en áreas como la planificación del suministro y la demanda, producción, transporte, almacenaje, compras y servicio al cliente.

3.2 ¿QUÉ ES UNA CADENA DE SUMINISTRO?

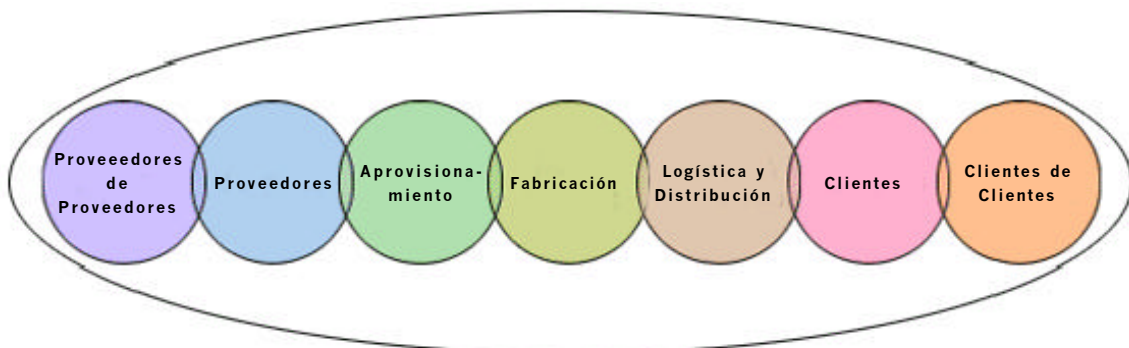
La cadena de suministro engloba los procesos de negocio, las personas, la organización, la tecnología y la infraestructura física que permite la transformación de materias primas en productos y servicios intermedios y terminados que son ofrecidos y distribuidos al consumidor para satisfacer su demanda.

La cadena de suministro de una compañía incluye áreas funcionales, tanto externas como internas, desde los proveedores de materias primas hasta los consumidores finales.

En una economía globalizada, las cadenas de suministro están estrechamente ligadas entre los proveedores de materias primas, los transformadores y los distribuidores de producto con el fin de desarrollar los mercados.

El éxito de una Organización que reduce costes y que satisface las necesidades de sus clientes, depende de una cadena de suministro bien gestionada, integrada y flexible que es controlada en tiempo real y en la que fluye información eficientemente.

Cadena de Suministro Típica



Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers

3.3 ¿QUÉ ES LA CADENA DE VALOR?

La cadena de valor está constituida por una serie de procesos que, que permite a una compañía manejar sus productos desde su concepción hasta la comercialización, de tal forma que en cada una de las etapas se añade valor.

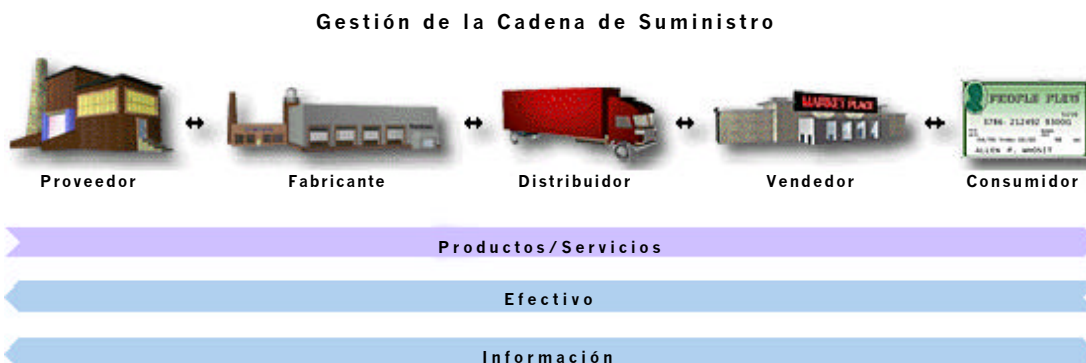
Marco del Proceso de Gestión de la Cadena de Suministro



Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers

3.4 ¿QUÉ ES GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO (SCM) ?

La gestión de la cadena de suministro (SCM) es la planificación, organización y control de las actividades de la cadena de suministro. En estas actividades está implicada la gestión de los flujos monetarios, de productos o servicios y de información, a través de toda la cadena de suministro, con el fin de maximizar el valor del producto/servicio entregado al consumidor final, a la vez que disminuimos los costes de la organización.



Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers

El éxito en la gestión de la cadena de suministro depende de una demanda de información clara y fiable, comunicada a través de toda la cadena.

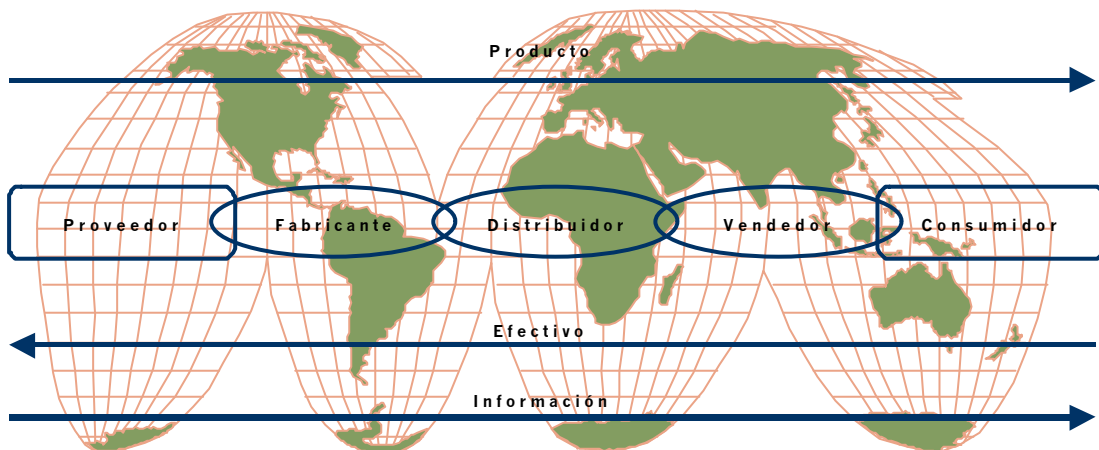
3.5 FLUJOS MONETARIOS DE PRODUCTO Y DE INFORMACIÓN

La gestión del flujo de producto comienza con las compras de materias primas y termina con el envío de los productos terminados (o servicios) al consumidor.

La gestión de los flujos monetarios entre clientes y proveedores implica la existencia de pagos que acompañan al intercambio de productos y servicios. Puesto que cada eslabón de la cadena es compensado por su actividad, las cadenas de suministro eficientes permiten los flujos monetarios en tiempo correcto.

La gestión de los flujos de información permite la captura y comunicación a través de toda la cadena. La comunicación de información entre actividades es crucial para planificar y responder a lo largo de la cadena.

Cadena de Suministro Integrada

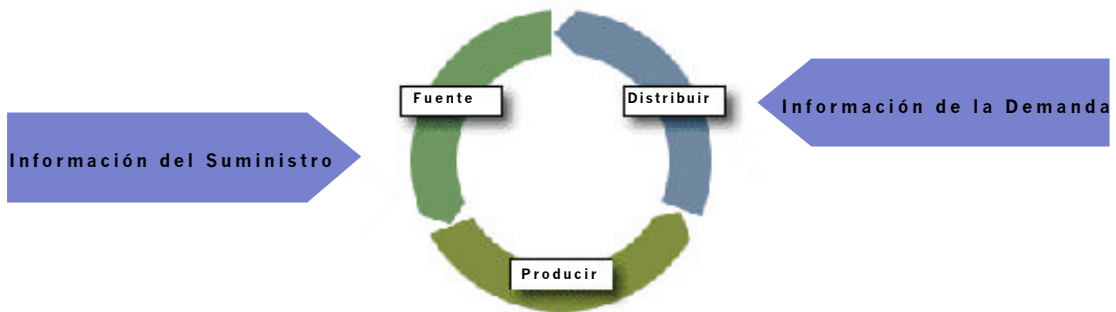


Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers

SCM no puede ayudar a una compañía a alcanzar una ventaja competitiva total en el mercado si no se dispone de un sistema de información integrado en toda la organización, que monitorice recorriendo la cadena desde las ventas hasta la planificación de las compras, pasando por el análisis de la demanda, la distribución y la producción.

Una cadena de suministro integrada comparte la información para optimizar los niveles de inventario de los distribuidores, ratios de producción, requerimientos y capacidades necesarias y flujos de entrada de materias primas. La tecnología permite gozar de una información más exacta y veloz.

El Papel Crítico del Flujo de Información









Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers

4. OBJETIVOS DE LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Los objetivos de la SCM están diseñados para optimizar el equilibrio entre los costes totales de la cadena de suministro y el valor y servicio al cliente. Los objetivos deben reflejar la estrategia global de la organización. La comprensión de los objetivos, la estructuración de la cadena de suministro para alcanzarlos y la comunicación de información a través de toda la cadena permitirán a la organización alcanzar sus objetivos generales.

O bjetivos en la Gestión de la Cadena de Suministro

	Reducir el coste total de la cadena de suministros mediante estrategias efectivas de marketing, producción y distribución
	Asegurar la respuesta a la demanda del cliente
	Minimizar el tiempo entre la producción de un producto y su venta al cliente final
	Maximizar el efectivo reduciendo el inventario y mejorando los plazos de pago
	Asegurar las ventajas competitivos en el tiempo de introducción de nuevos productos y servicios
	Mejorar el servicio al cliente

Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers

Las compañías constantemente buscan formas de optimizar los costes de la cadena de suministro, pero esto no debe hacerse minimizando únicamente los costes de cada área funcional de la cadena. Este tipo de minimización sólo llevan a una suboptimización. Contemplar la SCM como un único proceso y considerando el equilibrio de los costes las compañías pueden optimizar eficazmente los costes totales de la cadena de suministro.

**Total de Conceptos de
Costes de la Cadena de
Suministro**



Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers

El tiempo de respuesta de la cadena de suministro es otra de las variables claves a gestionar. Entendemos como tiempo de respuesta a la demanda como la habilidad de la cadena de reconocer un cambio en las preferencias del consumidor, de los ajustes de las previsiones, de replanificar la distribución y la producción, de revisar los pedidos de materias primas y de responder a los requerimientos de transporte.

El tiempo de respuesta está supeditado a la necesidad de controlar los costes totales de la cadena de suministro. Por ejemplo, mantener altos los niveles de los inventarios para reducir el tiempo del ciclo de cumplimentación de pedidos tendrá como resultado un aumento de los costes totales de la cadena de suministro, pero redundará también en una mejora en el nivel de servicio a los clientes. Esto afecta a cómo es gestionada la cadena de suministro y como vemos se producen equilibrios a lo largo de todo el proceso.

5. CREANDO VENTAJA COMPETITIVA

La compañía puede obtener una ventaja competitiva a través de la gestión integrada de todos los elementos de la cadena de suministro, incluyendo la infraestructura física, la tecnología, los procesos de negocio, las personas y el diseño de la organización.

Una gestión óptima de la cadena de suministro hace uso de los procesos de negocio, de su experiencia en el sector, de sistemas de información de primer nivel y de métodos de gestión eficaces, asegurando así su ventaja competitiva.

Una compañía puede ganar una ventaja competitiva reduciendo el tiempo destinado al ciclo de cumplimentación de pedidos, que a la vez puede llevar a nuevas oportunidades comerciales. Otra ventaja competitiva consiste en reducir los inventarios, lo que resulta finalmente en una mejora de los flujos monetarios. La clave está en ver la cadena de suministro como un único proceso integrado.

Sincronizar los procesos de la organización alrededor de la cadena de suministro es clave para cualquier estrategia de SCM. Las mejores prácticas sobre estructuras organizacionales ponen la atención en indicadores de actuación de la cadena de valor, para las distintas áreas funcionales que soportan la totalidad de los objetivos de SCM. Estos son también conocidos como indicadores clave de gestión (KPI, del inglés Key Performance Indicators).



Fuente: Elaborado por PricewaterhouseCoopers

La gestión efectiva de la cadena de valor incrementa el beneficio de la compañía a través de la reducción de costes y de la generación de ingresos. Este valor puede ser pues transferido al cliente. Un menor tiempo en el ciclo de cumplimentación de los pedidos provee de una ventaja competitiva, al significar una mayor flexibilidad de la reacción ante la demanda de los clientes, lo que a su vez se traduce en un aumento potencial de los ingresos y de la cuota de mercado.

Una gestión más eficiente de las materias primas reduce los costes de inventario y de operaciones aumentando los márgenes de beneficio. Los acuerdos con los proveedores clave generan aumento de ingresos por la mejora en el diseño y el desarrollo de nuevos productos. Para asegurar que el valor es consistentemente añadido a través de la cadena de suministro integrada, las compañías deben relanzar todos los activos más relevantes y rediseñar los procesos para crear una cadena de suministro totalmente optimizada.



6. DESAFIOS DE LA SCM

El éxito de la gestión de la cadena de suministro pivota sobre la habilidad de alcanzar los desafíos más importantes que una compañía afronta cuando optimiza su cadena de suministro. Estos desafíos pueden ser internos a la compañía, externos a ella o de ambos tipos.

Los mayores desafíos internos incluyen la adaptación de la organización, la mejora y reingeniería de los procesos y la gestión del cambio.

Los desafíos externos incluyen la adaptación a las dinámicas de los mercados y la capacidad de evolucionar para satisfacer las demandas de los consumidores.

A su vez, desafíos externos pueden crear desafíos internos adicionales y viceversa.

El deseo de capturar nuevos mercados y reducir costes lleva a muchas compañías a desarrollar estrategias de negocio global. La globalización requiere una gestión óptima de la cadena de suministro, si bien una gestión correcta de la cadena de suministro a nivel local, no se traslada automáticamente a un éxito en la estrategia global.

Por último la continua evolución tecnológica y la irrupción de nuevas tecnologías y nuevos modelos de negocio pueden provocar variaciones significativas en el equilibrio competitivo del mercado. Por tanto es primordial para las organizaciones estar atentos a esta evolución tecnológica y la repercusiones que puedan acarrear en cada sector.

7. BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- "Business Logistics Management" Planning, Organizing and Controlling the Supply Chain by Ronal H. Ballou. Editorial: Prentice-Hall International, Inc. 1999
- "La Calidad Total como herramienta de negocio".Giorgio Merli. Ediciones Diaz de Santos. Colaboración Coopers & Lybrand Galgano.
- "Manual de Logística Integral." Autores: Jordi Pau Cos y Ricardo de Navascués. Editorial Díaz de Santos, SA.
- "Logística y Marketing para la distribución comercial" Ignacio Soret los Santos. ESIC Editorial Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing
- "Calidad total en la Gestión de Servicios" Autores: Valarie A. Zeithaml. A. Parasuraman y Leonard L. Berry. Ed. Diaz de Santos.
- "Forecasting: Methods and Applications" : Editor: Spyros G. Makridakis, Steven C. Wheelwright.
- "Fundamentals of Logistics Management" by Douglas M. Lambert, James R. Stock, Lisa M. Ellram. Editorial Irwin McGraw-Hill.1998.
- "Customer Once, Client Forever: 12 Tools for Building Lifetime Business Relationships. Richar A. Buckingham.
- "La Quinta Disciplina" Peter M. Senge. Ediciones Juan Granica, SA.
- "Definir las funciones y tareas en la empresa" Gérard Voirin. Ediciones Deusto SA.

Artículos y publicaciones:

- "La medición de la calidad de servicio" José Estrada. Gerente de consultoría: Coopers & Lybrand – Gálgano. Dic.1997 Artículo Centro Español de Logística.
- "Control your Inventory in a world of lean retailing" by Frederick H. Abernathy, John T. Dunlop, Janice H. Hammond, and David Weil. Harvard Business Review. 2000.
- "Plataformas logísticas y centros de transporte de mercancías en España" Ministerio de Fomento. Sept. 1999.
- "Cómo seleccionar un operador logístico" Julio 1997. Artículo Centro Español de Logística.
- "Informe de subcontratación logística" de MarketLine Internacional. Artículo Centro Español de Logística.
- "Politics of Forecasting: Managing the Truth" Harvard Business Review. 1996

- “Rocket Science Retailing is Almost Here - Are your ready?” Harvard Business Review: July – August 2000.
- “Making Supply Meet Demand in an Uncertain World”. Harvard Business Review: May – June 1994.
- “Asset Recovery: New Dynamics for Purchasing Organizations” by Ashok Chandrashekar and Thomas C.Dougless. International Journal of Purchasing and Materials Management. National Association of Purchasing Management, Inc.
- “Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities” by Douglas M.Lambert, Martha C. Cooper and Janus D. Pagh. The Ohio State University.
- “Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics” by Martha C. Cooper, Douglas M.Lambert and Janus D.Pagh. The Ohio State University.
- The Forrester Report: “Orchestrating Service Providers”. January 2001.
- “Purchasing Must Become Supply Management” by Peter Kraljic. Harvard Business Review.
- “Claves del Reaprovisionamiento Eficiente”. AECOC.
- “La Gaceta de los Negocios: Logística del Transporte”.
- “Expansión: Suplementos de Transporte y Logística”.
- “El nuevo lunes. Suplemento especial de Transporte y Logística”.
- Revista “Logística, Transporte, Paquetería y Almacenaje”.

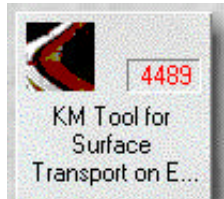
Metodología de PricewaterhouseCoopers:

- Herramienta y metodología de Autodiagnóstico de E-business de PwC: “Emm@” Electronic Maturity Model.
- Herramienta y metodología de Autodiagnóstico Logístico.
- Modelo Integral de Calidad de Dirección y Creación de Valor.
- Bases de Datos Internas de PricewaterhouseCoopers: KnowledgeCenter, KnowledgeCurve, Passport, Corporate Applications, etc. Y otras específicas del sector:



ABAS Retail NoE

Base de datos de PwC especializada en Retail que sirve para compartir los conocimientos y está dividida en varias secciones: análisis del sector, herramientas, prácticas de negocio, publicaciones, etc.



KM Tool Surface Transport

Base de datos interna sobre transporte dónde hay información sobre clientes, trabajos, noticias, etc. en ella se cubre el “expertise” en este sector de PwC.



Services Transportes

Base de datos de prensa de Reuters Business Briefing que recopila durante los últimos 3 meses prensa nacional e internacional sectorial de Transportes.



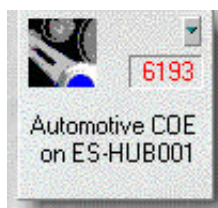
Retail

Base de datos de prensa de Reuters Business Briefing que recopila durante los últimos 3 meses prensa nacional e internacional sectorial de Retail.



Automoción

Base de datos de prensa de Reuters Business Briefing que recopila durante los últimos 3 meses prensa nacional e internacional sectorial de Automoción.



Automotive COE

Base de datos especializada en Automoción, es un proveedor de información externo a PwC dónde se pueden encontrar informes sobre el sector, noticias, eventos, etc.

Extranet de PwC

PwC cuenta con una extranet para sus clientes sobre el sector Retail, con información sectorial elaborada por PwC y otros organismos, publicaciones, noticias, eventos, etc. Es de acceso gratuito la dirección web es <http://www.pwc-ris.com>

Internet:

ltdmgt.com, odette.com, glscs.com, library.northernlight.com, fortune.com, mit.edu, logistar.com, telecotrans.es, napm.org, ioma.com, hbsp.harvard.edu, cel-logistica.org, sole.org, www-tqg.upc.es, aecoc.org