

# Unidad 1. Supply Chain Management, Concepto, Procesos y Enfoques

**Jhon Parra, Jhon Rojas, Yenifer Cataño, Jesús Galindo y Fabian Gil**

Estudiantes del Programa de Ingeniería Industrial  
Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD  
CEAD Palmira, Colombia

deyverpaco@hotmail.com, jhonrojasmejia@gmail.com, yenifer2090i@hotmail.com,  
jedaga88@gmail.com, fabiangil.g@gmail.com

## Abstract

**Este artículo científico acerca de la definición del supply chain es acerca sobre su definición es la integración de los procesos clave de negocio desde los usuarios finales a través de los proveedores primarios que suministran productos, servicios e información que agrega valor para los clientes y los otros involucrados**

## Palabras Clave

Supply Chain Management, procesos, Referencia, caracterización, enfoques

## INTRODUCCIÓN

Las organizaciones deben evaluar estratégicamente que miembros al inicio y al final del proceso deberán ser incluidos en el SC a fin de crear una red altamente competitiva y eficiente. La necesidad de esta red integrada pone cada vez más énfasis en las relaciones entre compradores y vendedores. Cada vez más, se hace referencia al Management de múltiples relaciones a través del Supply Chain como Supply Chain Management (SCM). Específicamente, Supply Chain no es una cadena de negocios con relaciones uno a uno, negocio a negocio, sino que es una red de múltiples negocios y múltiples relaciones. SCM ofrece la oportunidad de aprovechar la sinergia de la integración y el Management intra e ínter compañía

## SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

El supply chain management es la red de empresas de suministros que va desde el proveedor de la materia prima hasta el producto final. A través de esta cadena circulan, se transforman, se distribuyen y se venden los materiales, recursos, servicios y productos. En el

medio existen un conjunto de empresas que transforman las materias primas en productos finales. Se encuentra dentro del ámbito de la dirección de empresas que se encarga de la gestión de la red de empresas de suministro. Ahora nos preguntaremos para qué sirve esto.

Pues muchas empresas se han percatado que necesitan un vínculo más cercano con los proveedores de sus productos, con el objetivo de reducir sus costes y plazos de entrega, en otras palabras, se trata de gestionar mejor toda interacción con sus proveedores con el objetivo final de suministrar al cliente lo que quiere, cuando lo quiere, donde lo quiere y al menor coste posible, en donde decimos que el enfoque. Ahora bien, el enfoque nuevo del Supply chain Management:

- i. Cliente pone una orden al distribuidor.
- ii. El fabricante ve inmediatamente la orden.
- iii. El fabricante y el proveedor crean un nuevo plan para este incremento en la demanda en forma colaborativa.
- iv. producto se fabrica y se envía al distribuidor a tiempo
- v. El distribuidor entrega los bienes al cliente a tiempo.



Este concepto, adquiriendo una importancia relevante dentro de la cadena del éxito empresarial, se enfoca en lograr una mayor eficiencia dentro de la misma.

Un Supply Chain Manager debe ser el responsable de organizar y gestionar todas esas actividades que interfieren en los bienes o servicios que una compañía entrega a sus clientes. Aquí, se vuelve vital explorar habilidades de comunicación y negociación para un correcto funcionamiento. Al abarcar la mayoría de las áreas operacionales y centros de producción, implementar esta estrategia otorgará beneficios significativos de posicionamiento ante la competencia.

Genera los siguientes beneficios:

- Reducción en costes y tiempos al ejercer control para reducir los problemas operativos.
- Mayor satisfacción del cliente y mayor eficacia en las negociaciones.
- Coordinación entre fases de cada proceso que desarrollen ventajas competitivas.
- Control en la gestión de proveedores.
- Posicionamiento de un sistema de control en los procesos.
- Seguimiento de fechas y plazos de recibimiento de suministros que permitan enfrentar la demanda del mercado.

## CONCEPTO

Inicialmente las empresas nacieron de grupos familiares que se dedicaban a un negocio y a través de los años se iban consolidando hasta convertirse de una empresa o negocio familiar en grandes emporios industriales. Estas organizaciones desarrollaban por supuesto actividades de planeación estratégica, táctica y operativa, pero con un gran inconveniente que era el pensar solo para la organización como un ente independiente, sin traspasar las cuatro paredes de la empresa

Los primeros investigadores de canales de comercialización, como Wroe Alderson y Lous P. Buckling, definieron los factores claves del por qué y cómo se crean y estructuran los canales. Estos investigadores básicamente estaban en el camino correcto desde el punto de vista de Supply Chain, particularmente en las áreas de:

- i. Identificar quién debe ser miembro de un canal de comercialización
- ii. Describir la necesidad de la coordinación del canal
- iii. Dibujar los canales de comercialización actuales.

Lo que se conoce con el nombre de Enfoque de planificación de recursos empresa extendida. Posteriormente se empezó a hablar del Enfoque Federado en el cual se Reconoce cada uno de los socios en el Supply Chain como una entidad independiente que trabaja para maximizar sus propios objetivos como "ciudadano" de las redes de abastecimiento múltiples; entendiéndose que cada uno de los integrantes del SC, independiente del tipo de participación que tenga dentro de este SC, tiene igual importancia que los demás. Todo esto con un componente importante como lo es la Cooperación y la colaboración que finalmente representan algo que es muy importante "La Confianza". A pesar de esto, en los últimos 30 años los investigadores de canales estudiaron el poder y los conflictos con resultados cuestionables e ignoraron dos temas de vital importancia:

- i. Primero: omitieron incluir a los proveedores entre los fabricantes y por ende negaron

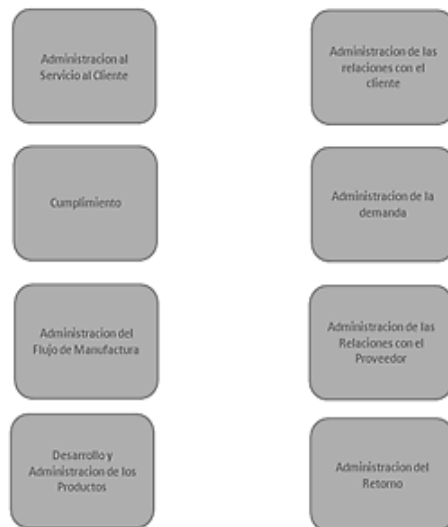
- ii. Segundo: se centraron en la actividad de comercialización y de flujos a través del canal, sin tener en cuenta la necesidad de integrar y gestionar múltiples procesos clave a través de las compañías.

### PROCESOS

Un Proceso es una recopilación de factores de causa que interactúan para crear un resultado determinado, como lo son: Entradas – Transformación - Salidas.

Para lograr mejoramientos considerables, se debe emprender el rediseño del proceso del negocio. Tipos de mejora (rediseño de procesos):

- i. Mejora de Procesos, reducción de costos.
- ii. Llegar a ser el mejor en su tipo.
- iii. Punto de Innovación radical, Reescribe las reglas.



Supply Chain Management se reconoce hoy en día como la integración de procesos que son clave en cada negocio. Modernizar los procesos es una prioridad, sobre todo si se realizan entre diferentes compañías, es aquí donde lo primordial es la productividad. Supply Chain Management es la integración de los procesos claves del negocio, por intermedio de los proveedores primarios que suplen productos servicios e información que agregan valor a los clientes.

Global Supply Chain fórum identifico ocho (8) procesos claves:

- i. Administración de las relaciones con el cliente.
- ii. Administración del servicio al cliente.
- iii. Administración de la demanda.
- iv. Ordenes perfectas.
- v. Administración Flujo de Manufactura.
- vi. Compras.
- vii. Desarrollo y comercialización de productos.
- viii. Retornos.

“Procurement” es motivo de confusión y es definido como el arte de comprar, todas estas actividades necesarias para comprar bienes y servicios de acuerdo con los requerimientos del cliente.

El proceso de Interfase con Administración de las relaciones con el cliente y Administración de las Relaciones con el Proveedor traslada la atención a otros miembros del Supply Chain.

Con este paso identificamos los niveles de inventario, los cuales son requeridos para sincronizar las actividades de muchos miembros del Supply Chain.

### ENFOQUES

El enfoque fundamental de SCM se fundamenta en la planeación para la negociación y facilitar estrategias de producción, distribución de productos y servicios. es un sistema de fuerzas interconectadas e interdependientes que funcionan al unísono para lograr alcanzar los objetivos globales propuestos. Conseguir estas metas depende de la alineación de 5 principios clave, que mejoran la eficacia de esta forma de entender el trabajo, ya de por sí eficiente.

- i. Eliminar todos los residuos de la cadena de suministro para que sólo permanezcan los elementos y componentes capaces de aportar valor.
- ii. Lograr que el consumo del cliente sea visible para todos los miembros de la cadena de suministro lean: cuando algo abstracto se convierte en tangible se vuelve mucho más sencillo de comprender. Por eso, la visibilidad sobre el

- consumo de los clientes para todos los socios de la cadena de suministro es fundamental y permite tomar mejores decisiones y mantener los niveles de motivación necesarios.
- iii. Reducir los tiempos de espera: porque son tiempos muertos, que no aportan nada a ninguna de las partes y sí pueden ser causantes de gastos o del deterioro de las relaciones. La reducción de la logística de entrada y de salida logra acercar las operaciones a la demanda del cliente, traduciéndose en la reducción de la dependencia de la previsión, el aumento de la flexibilidad y la minimización de los residuos asociados a la sobreproducción.
  - iv. Aumentar la velocidad y reducir la variación. Apostar por una demanda de los clientes más satisfactoria a través de la entrega de los envíos más pequeños con mayor frecuencia buscando el aumento de la velocidad de respuesta. Esto a su vez ayuda a reducir los inventarios y los plazos de entrega, permitiendo ajustar mejor las condiciones para satisfacer el consumo real del cliente.
  - v. Fomentar la colaboración. Cuando todos los miembros de la cadena de suministro pueden ver si están operando de forma alineada al consumo de los clientes, pueden colaborar con mayor facilidad para identificar problemas, determinar las causas de raíz y desarrollar contramedidas apropiadas a cada caso.

## CONCLUSIÓN

Se puede decir que el supply chain Management hoy en un concepto que está integrado en todas las empresas dado que para poder lograr una distribución de abastecimiento y logística completa organizacional es necesario poder implementarlo siempre es un poco complejo pero el poder hacerlo implica ventajas y maximizar las ventajas competitivas y rentables de la empresa en donde manejar a cabalidad los conceptos es de efecto positivo.

## AGRADECIMIENTOS

A los Tutores del alma mater por su orientación y guía en este proceso de formación, como también a cada uno de integrantes del grupo por el compromiso y responsabilidad mostrado durante el desarrollo del Diplomado.

## REFERENCIAS

- Pinzón, B. (2005). *Supply Chain Management. Conocimiento Útil I*. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/5581>
- Pinzón, B. (2005). *Supply Chain Management. Recuperado de* <http://hdl.handle.net/10596/5646>
- Pinzón, B. (2005). *Los Procesos en Supply Chain Management. Conocimiento Útil II*. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/5653>
- Pinzón, B. (2005). *Los Procesos en Supply Chain Management. Recuperado de* <http://hdl.handle.net/10596/5665>
- APICS Supply Chain Council. (2015). *SCOR Quick Reference Guide. Versión 11.0*. Recuperado de [http://www.apics.org/docs/default-source/scc-non-research/apicsscc\\_scor\\_quick\\_reference\\_guide.pdf](http://www.apics.org/docs/default-source/scc-non-research/apicsscc_scor_quick_reference_guide.pdf)

## **BIOGRAFÍAS**

**Jhon Parra** es estudiante del programa de Ingeniería Industrial (10° semestre) de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, y se encuentra culminando sus estudios con la realización del Diplomado de Profundización de Supply Chain Management y Logística. En donde ocupa el cargo el cargo de Tecnico Especialista en la empresa del Ingenio Carmelita.

**Jhon Rojas** es estudiante del programa de Ingeniería Industrial (10° semestre) de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, y se encuentra culminando sus estudios con la realización del Diplomado de Profundización de Supply Chain Management y Logística. En donde ocupa el cargo de agente de servicio al cliente en AVIANCA SA.

**Yenifer Cataño** es estudiante del programa de Ingeniería Industrial (10° semestre) de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, y se encuentra culminando sus estudios con la realización del Diplomado de Profundización de Supply Chain Management y Logística. En donde actualmente ocupa el cargo de analista de gestión integral en la empresa del ingenio SanCarlos.

**Jesús Galindo** es estudiante del programa de Ingeniería Industrial (10° semestre) de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, y se encuentra culminando sus estudios con la realización del Diplomado de Profundización de Supply Chain Management y Logística. Actualmente ocupa el cargo de Analista Químico en la empresa QBCO S.A.S.

**Fabian Gil** es estudiante del programa de Ingeniería Industrial (10° semestre) de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, y se encuentra culminando sus estudios con la realización del Diplomado de Profundización de Supply Chain Management y Logística. En donde actualmente labora en la empresa Importadora Nipon ocupa el cargo de administrador comprador.