

Título del documento	
Colaborar con sus proveedores: una alianza estratégica que hará crecer su productividad.	
Nombre del docente	
Viridiana Angel Martínez.	
Fecha de producción	Lugar
20 de abril del 2022.	Querétaro, Querétaro.
Programa educativo (Marque un solo programa con una X):	
<input type="checkbox"/> P1. TSU en Administración Área Capital Humano - Intensivo	<input type="checkbox"/> P.6. TSU en Logística Área Cadena de Suministros - Intensivo
<input type="checkbox"/> P2. TSU en Administración Área Capital Humano - Flexible	<input type="checkbox"/> P.7 Licenciatura en Gestión del Capital Humano - Intensivo
<input type="checkbox"/> P3. TSU en Desarrollo de Negocios Área Servicio Posventa - Intensivo	<input type="checkbox"/> P.8 Licenciatura en Innovación de Negocios y Mercadotecnia - Intensivo
<input checked="" type="checkbox"/> P4. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Intensivo	<input type="checkbox"/> P.9 Licenciatura en Diseño y Gestión de Redes Logísticas - Intensivo
<input type="checkbox"/> P5. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Flexible	
Nombre de la asignatura	Unidad Temática
Evaluación de la cadena de suministros.	Herramientas de medición de rendimientos en la cadena de suministros.
Propósito	
Explicar las ventajas y la importancia de una buena gestión colaborativa con los proveedores, integrando elementos sistemáticos que forman parte de las herramientas de medición que se utilizan para el buen desempeño de las cadenas de suministro de una compañía.	
Referencia (en formato APA):¹	

¹ Se recomienda consultar: Centro de Escritura Javeriano. (2020). *Normas APA, séptima edición*. Cali, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana. <https://www2.javerianacali.edu.co/centro-escritura/recursos/manual-de-no...>



Licencia Creative Commons:
(Conoce más aquí: <https://creativecommons.org/licenses/?lang=es>)



Colaborar con sus proveedores: una alianza estratégica que hará crecer su productividad.

Por: Viridiana Angel Martínez. Abril 20, 2022.

No es un secreto que hoy en día las compañías están apostando a las relaciones con sus proveedores, reestructurando la totalidad de su cartera para eliminar a todos los abastecedores que no aportan ningún valor al conjunto de sus actividades, y permanecer solamente con los que han demostrado (a través de las constantes evaluaciones al proveedor) ser una fuente inagotable de buenas prácticas. Dichos proveedores integran una reducida lista que permite a la compañía generar lazos estrechos en su relación colaborativa, viendo no solamente por su propio futuro dentro del mercado, sino también por la buena fortuna de sus socios.

Algunas de las compañías líderes en los sectores alimentarios, cuyas Cadenas de Suministro en conjunto con la industria automotriz, pasan a ser las más complejas de todas, han demostrado altos niveles de compromiso con sus *partners* y su colaboración estratégica, ayudándolos a mejorar sus propios alcances y sirviendo de puente para lograr su visión y objetivos estratégicos. Tal es el caso de Coca Cola, quien, a través de capacitaciones, inyección de capital para la producción y cumplimiento de estándares de sostenibilidad de sus proveedores, los han ayudado fortaleciendo sus habilidades en los sectores necesarios.

Esto fomenta la táctica ganar-ganar empleada en la gestión empresarial de la *Supply Chain*. Así, en el ejemplo anterior, gracias a la cooperación de Coca Cola, las nuevas habilidades adquiridas por sus proveedores, así como distintas metodologías compartidas por el propio cliente (Coca Cola) repercutirán en mejores prácticas, la activación de un *know-how* más preciso y la capacidad de emplear una mejor toma de decisiones que ayuden a realizar sus procesos de manera más sistemática, logrando reducir considerablemente el conjunto de los tiempos

empleados en cada una de las etapas de dichos procesos.

Dentro de la misma línea colaborativa tome por ejemplo el caso de sistemas de apoyo a la *Supply Relationship Management* (SRM) como: CPFR, SAP, VIM, EDI, etc. En el caso del *Collaborative Planning Forecasting & Replenishment* (CPFR) se espera una alianza estrecha entre proveedor y fabricante, puesto que la implementación de este enfoque se basa en reaprovisionar de materia prima al fabricante de manera constante, en tiempo y forma, y sobre todo automáticamente. Es decir, el fabricante debe implementar un flujo de información sobre su producción o comercialización capaz de permitir una visibilidad acertada al proveedor.

De esta forma, el proveedor tomará los datos suministrados sobre los históricos de ventas, la proyección de ventas, los parámetros de stock, entre otra información definida por el fabricante, para que el abastecedor pueda crear una planificación de requerimientos que se adapte de manera específica a las necesidades de su cliente (fabricante). Con ello se pretende reducir la incertidumbre sobre un posible desabasto de material para la producción de producto final en caso de percibirse una fluctuación en los niveles de la demanda del mercado. El contar con una colaboración estrecha con sus proveedores facilita la mejora y flexibilidad de su productividad al estudiar, prever y determinar en conjunto la demanda del mercado, volviendo las predicciones más acertadas.

Utilizando como ejemplo las prácticas del sistema *Pull* y *Push* para la producción de mercancía; el primero se basa en un principio donde los clientes *jalan* los productos a través de la Cadena de Suministro, por lo que la planeación de requerimientos se vuelve más complicada. Los históricos de venta proporcionarán un porcentaje de la producción necesaria para cubrir la demanda percibida a través del tiempo, sin embargo, deberá tomar en cuenta los cambios en los comportamientos del consumidor y una posible demanda *no real*, es decir, cuando la demanda

aumenta debido a una temporada del año donde se disparan las compras, (navidad, año nuevo, verano, etc.) En este sistema, la información que el fabricante proporcione al proveedor será vital para generar el plan de producción, puesto que, si no se realiza de manera adecuada podría generar un problema de sobre stock para ambas partes.

Mismo caso en el que podría terminar la práctica del sistema Push, en donde los productos se *empujan* a lo largo de la Cadena de suministro. El fabricante entrega al proveedor una orden de compra, que, de acuerdo a sus previsiones, será suficiente para responder a los pedidos de sus clientes de manera inmediata, es decir, que no se trabaja sobre pedido, sino que los artículos se encuentran en total disposición. Aunque si la oferta supera a la demanda el fabricante terminará almacenando el sobre stock por tiempo indefinido, y si no es capaz de rotarlo, éste podrá volverse obsoleto y terminar generando pérdidas al fabricante. Por tanto, colaborar con los proveedores permite generar una práctica equilibrada y bien estructurada de abastecimiento y respuesta al consumidor final, logrando evitar alguno de los casos anteriores.

Por otro lado, también es posible, a través de un sistema de trazabilidad bien empleado y del sistema CPFR, conocer el verdadero ciclo y tiempo de abastecimiento de los proveedores. Teniendo en cuenta dicho cálculo, el fabricante podrá anticipar la preparación de sus procesos, desde la recepción de los materiales, en el día y hora especificados en el sistema CPFR, hasta ser capaces de lanzar órdenes de fabricación el mismo día de la recepción, para evitar desperdiciar tiempo en mover la materia prima hasta un almacén general, para después volver a desplazarla a las líneas de producción. La reducción de todos estos tiempos generará una respuesta más rápida al consumidor final. Pudiendo incluso hablar de una ventaja competitiva dentro del mercado, porque esta herramienta permite medir directamente la planificación de las demandas, los aprovisionamientos de los productos, la preparación y desarrollo de los procesos productivos y

de salida.

El planeamiento participativo, pronóstico y reabastecimiento a manera global es una gestión en la que todos los participantes de la Cadena de Suministro colaboran para obtener una visibilidad más precisa del entorno actual en el que se encuentra el mercado y su respectiva demanda. Esta práctica se vuelve importante al comprender los cambios y las nuevas formas de compra empleadas por los consumidores finales. El propósito es entonces, generar planes estratégicos de aprovisionamiento estudiando una demanda prevista para responder a la futura.

Con este proceso es posible mejorar la sincronización de las acciones relativas a las previsiones de las ventas y los requerimientos a utilizar para responder a ellas. Con ello se reducen los niveles de existencias, minimizando costos y maximizando los tiempos de utilización de los recursos disponibles, es decir, se asignan de manera óptima, logrando aumentar los niveles de servicio al cliente. Dicho de otra forma, al abordar este sistema colaborativo, se elimina la incertidumbre que existe de la demanda y el suministro, ello derivado de la comunicación clara y en tiempo real de las necesidades de los fabricantes, externadas hacia los proveedores.

Finalmente, la colaboración que existe en este punto de la Cadena se vuelve vital; crear planes de acción para alinear las estrategias, objetivos y metas de los fabricantes con aquellos de los proveedores es la parte más complicada. Recordando que la gestión de estas operaciones o modelos ayudará a generar un reajuste en las Cadenas de Suministro de todos los involucrados, por lo que, estudiar a detalle la colaboración servirá para alinear las planeaciones de los socios, ya sean ascendentes o descendentes dentro del circuito de la Cadena.

Bibliografía.

De La Arada Juárez, M. (2019) *Optimización de la cadena logística*. Ediciones Paraninfo, S.A.

Fernández, J. (2013). *Claves del management*. Editorial Almuzara.

Slone, R. y Dittman, J. (2012). *Transformando la cadena de suministro: Innovando para la creación de valor en todos los procesos críticos*. Profit Editorial.