

Cadenas de Valor y Logística

El gran desafío del momento es poner nuevamente en funcionamiento un tejido industrial competitivo y que responda a las demandas actuales de los mercados.

Pero debido a los cambios ocurridos en el marco de los negocios el modelo a aplicar debe ser otro, no sirven las recetas anteriormente aplicadas pues la situación y el entorno es diferente.

El nuevo planteo a desarrollar es el de generación de cadenas de valor, integrando en el mismo a todas las empresas y organizaciones requeridas para cumplir con las distintas etapas de abastecimiento, producción y distribución de bienes y servicios. La realidad hoy nos dice que no se compite empresa contra empresa, sino entre cadenas de valor o de abastecimiento, y que una firma no puede ser eficiente si forma parte de una cadena donde uno o más eslabones no lo son.

En nuestra zona se viene hablando de este tema y por ejemplo en el marco del 2do Congreso Federal de Industriales de la Región Centro realizado en Noviembre del año pasado se planteó la fórmula de encadenamientos sectoriales de valor, para potenciar las fortalezas de las pequeñas y medianas empresas y lograr sinergia con grandes firmas para ganar competitividad

La "**Cadena de Valor**" puede considerarse según una de sus definiciones como la *colaboración estratégica de empresas con el propósito de satisfacer objetivos específicos de mercado en el largo plazo, y lograr beneficios mutuos para todos los "eslabones" de la cadena.*

El término "cadena de valor" se refiere a una red de alianzas verticales o estratégicas entre varias empresas de negocios independientes dentro de una categoría de productos o servicios". En definitiva distintos esquemas asociativos pero todos con un objetivo común y que se traduce en una decisión de trabajar en forma mancomunada logrando beneficios mutuos (sinergia), pudiendo entenderse en términos mas simples como la adecuación a los negocios de estos tiempos del conocido refrán "la unión hace la fuerza".

La definición de Cadena de Valor se encuadra en el nuevo concepto de relaciones ínter empresariales del esquema moderno de cooperación competitiva, el de "Empresa – Red"; Green (en 1992) define a la empresa red como "... una estructura organizativa sinérgica que articula contractualmente, a mediano plazo, relaciones ínter empresariales, a fin de responder conjunta y solidariamente de manera flexible, bajo la dirección de una empresa emisora de órdenes, a una demanda -final o intermedia- volátil, en un espacio económico de relaciones productivas de bienes y de servicio".

Con este esquema se pretende crear una pequeña empresa dentro de una gran dimensión, lo que permite obtener en forma conjunta las ventajas de la gran empresa – escala - y de la pequeña empresa - rapidez. Se evoluciona de un sistema de fuerte competencia en las relaciones ínter empresariales a otro de cooperación productiva.



Para lograr este funcionamiento ideal se requiere la coordinación de todos los elementos necesarios y en términos de gestión se habla de Gestión de la Cadena de Abastecimientos o Supply Chain Management (SCM) y más recientemente de Gestión de la Red de Abastecimientos o Supply Network Management (SNM).

Cuyo esquema gráfico puede verse en la figura adjunta.

Asimismo se requiere de una adecuada **“Logística”** entendiendo por tal, de acuerdo a su definición, al *proceso de planificación, implementación y control: de los flujos directos e inversos; almacenamientos eficiente de materiales, bienes, servicios e información asociada generada desde el punto de origen hasta el punto de consumo; con el propósito de satisfacer los requerimientos de los clientes, al menor costo posible efectivo.*

En otras palabras, la Misión de la Logística es definir: Que, Cuándo y Dónde Producir, Almacenar y Distribuir; el producto correcto en la cantidad y calidad correcta, en tiempo y forma y de la manera más económica posible.

Las aplicaciones prácticas de estos conceptos permiten obtener importantes beneficios, a nivel individual y en forma conjunta y asimismo en diversas áreas, los principales son:

- Mejoras del servicio y satisfacción de los clientes internos y externos.
- Mejoras en la calidad de los procesos y por ende de los productos.
- Economías importantes, pues se liberan recursos financieros afectados a inventarios, seguros, custodia, distribución, etc.
- Aceleración de los tiempos en todo el ciclo, principalmente producción y ventas.
- Flexibilización de las organizaciones.
- Disminución en los costos totales.

Todo esto se traduce directamente en mayor rentabilidad.

Ing. Guillermo J. Orsi, MBA

gorsi@consultoralogistica.com

Cel: +54 (341) 156-044997

Consultora
Logística

Crespo 258 – Rosario, Santa Fe, Argentina

Tel / Direct: +54 (341) 5682771

www.consultoralogistica.com