

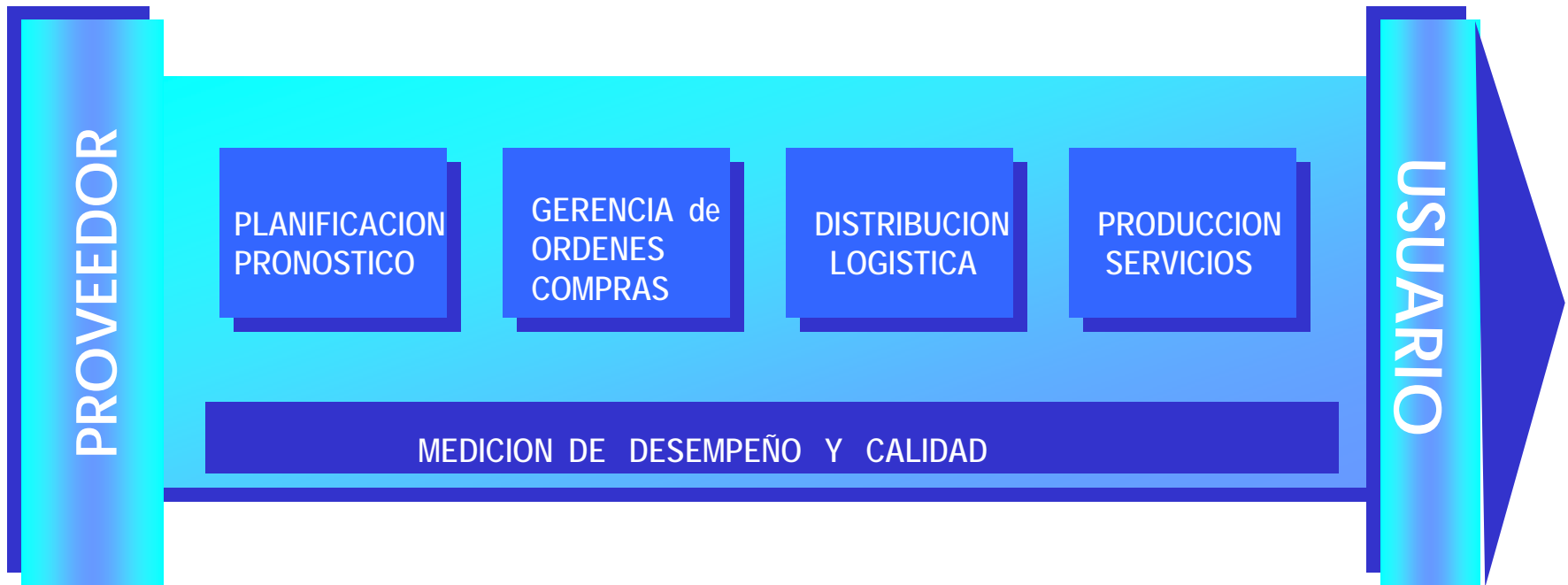
LOS CAMBIOS

DE LA GERENCIA EN SALUD RELACIONADOS
CON LA CADENA de SUMINISTROS



LA CADENA DE SUMINISTROS COMO PROCESO

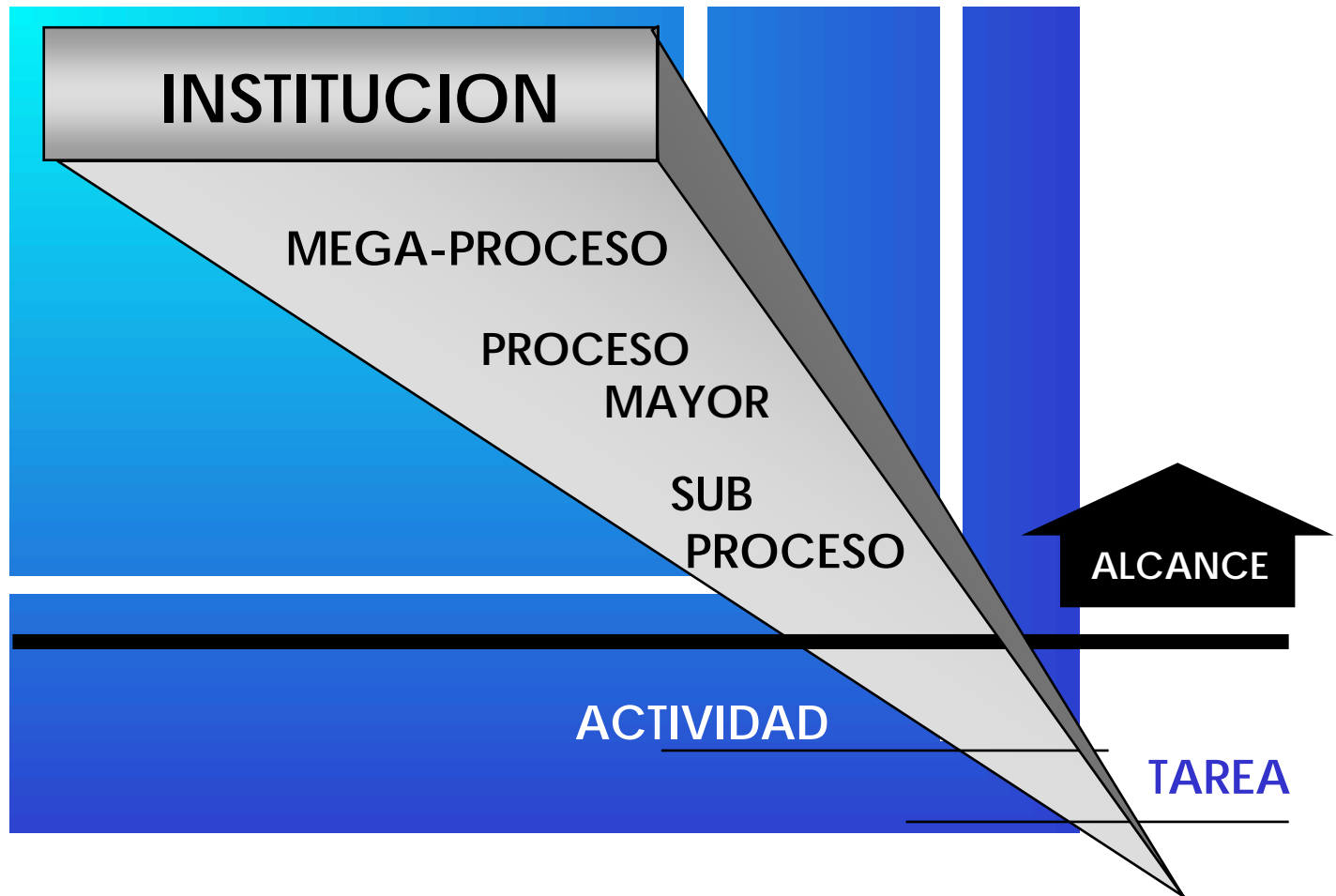
2



A BASE DE DEMANDA

NIVELES DE PROCESOS

3



1. DEFINICIONES:

4

- PROCESO:** EL DESARROLLO ES ESTRUCTURADO INVOLUCRANDO CAMBIOS CONTINUOS, PROGRESIVOS. ES DECIR, UNA SERIE DE PASOS, FASES, MOMENTOS, ADELANTOS, TRANSFORMACIONES QUE CON EL TIEMPO LLEGAN A UN ESTADO O CULMINACION ESPECIFICA DE UNA ACTIVIDAD PARA UN SERVICIO O MERCADO.
- SERVICIO:** ES LA ORGANIZACIÓN DE PERSONAS, EQUIPOS, PROCESOS Y SISTEMAS DE APOYO PARA REALIZAR ACTIVIDADES; O LA ADECUACION DE ACTIVIDADES REQUERIDAS PARA CREAR UN *E F E C T O* DESEADO POR UN USUARIO
- CALIDAD:** SON LAS PAUTAS OPTIMAS Y CONSISTENTES DE ACTUACION, CAPACES DE SATISFACER AL USUARIO

LA DIFERENCIA

UN SISTEMA

ES EL "QUE"



UN PROCESO

ES EL "COMO"

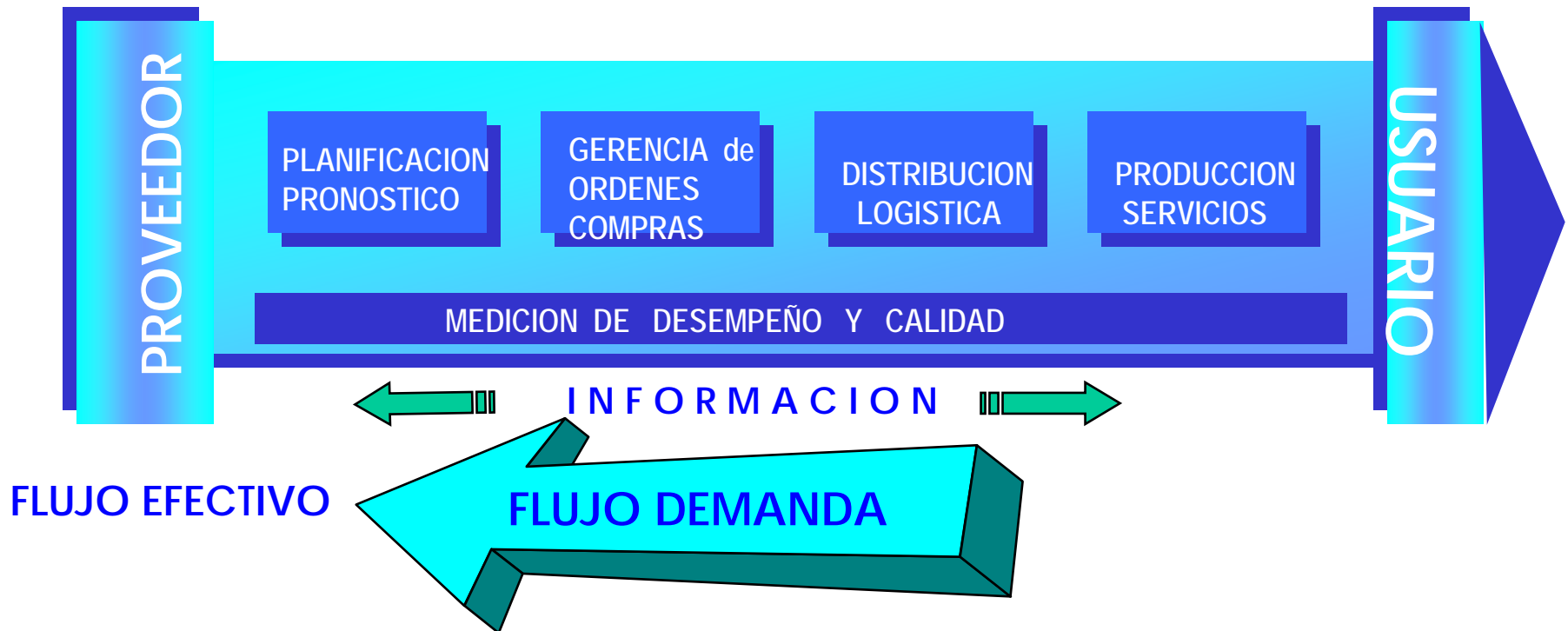


LA CADENA DE SUMINISTROS



FLUJO MATERIAL

5

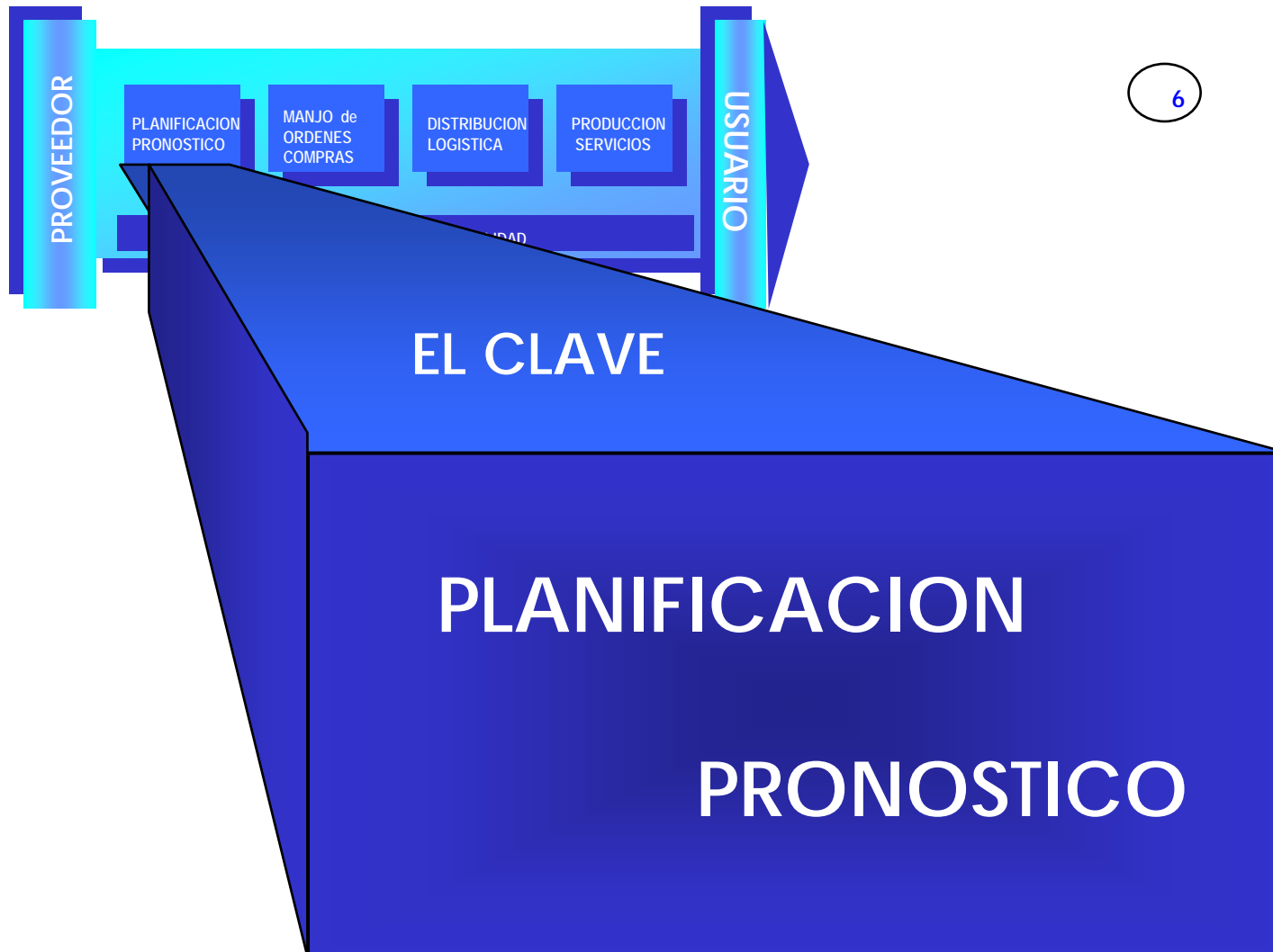


Satisfacer la demanda al minimo costo y maxima rotación
del inventario

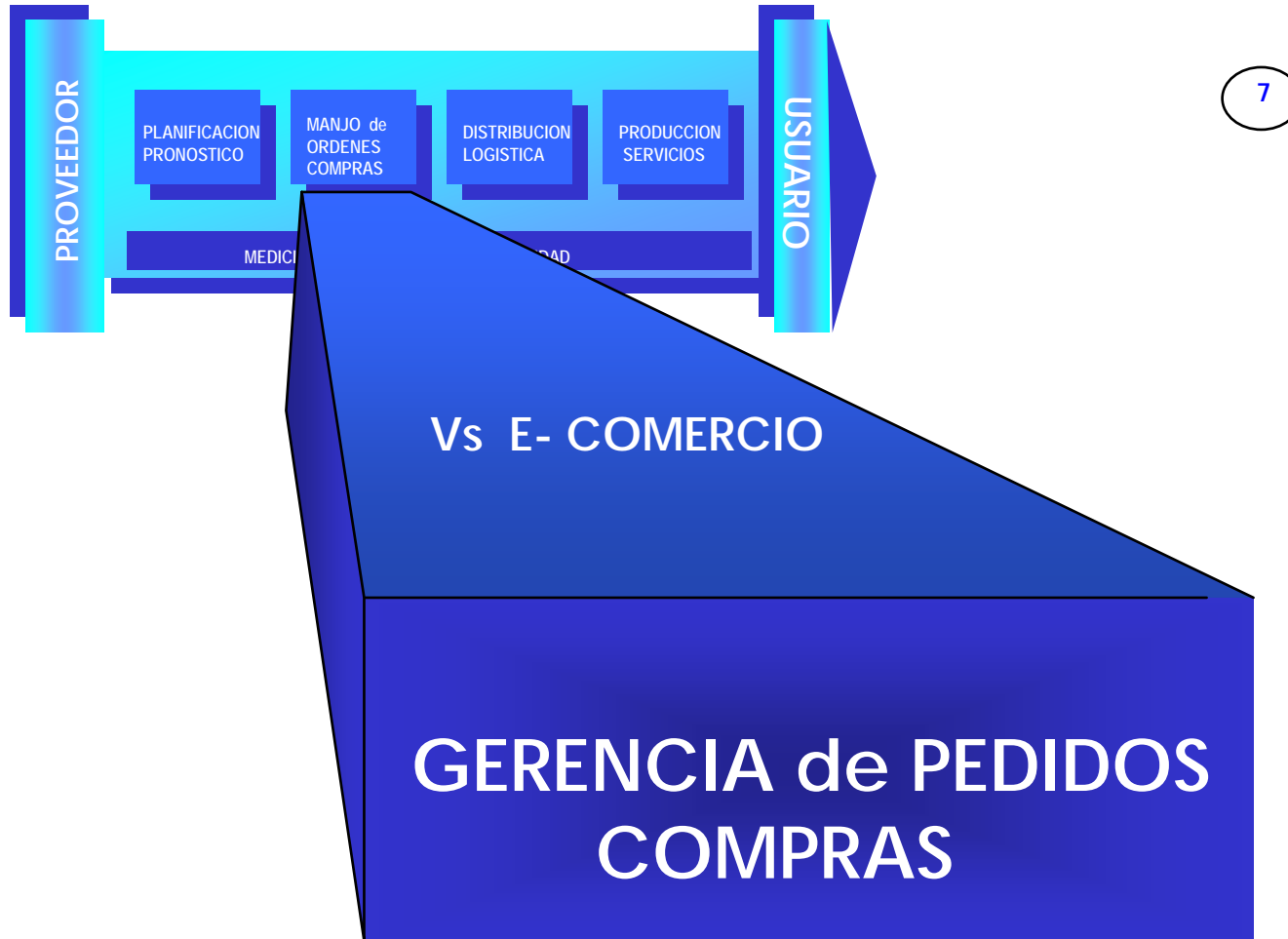
LA CADENA DE SUMINISTROS



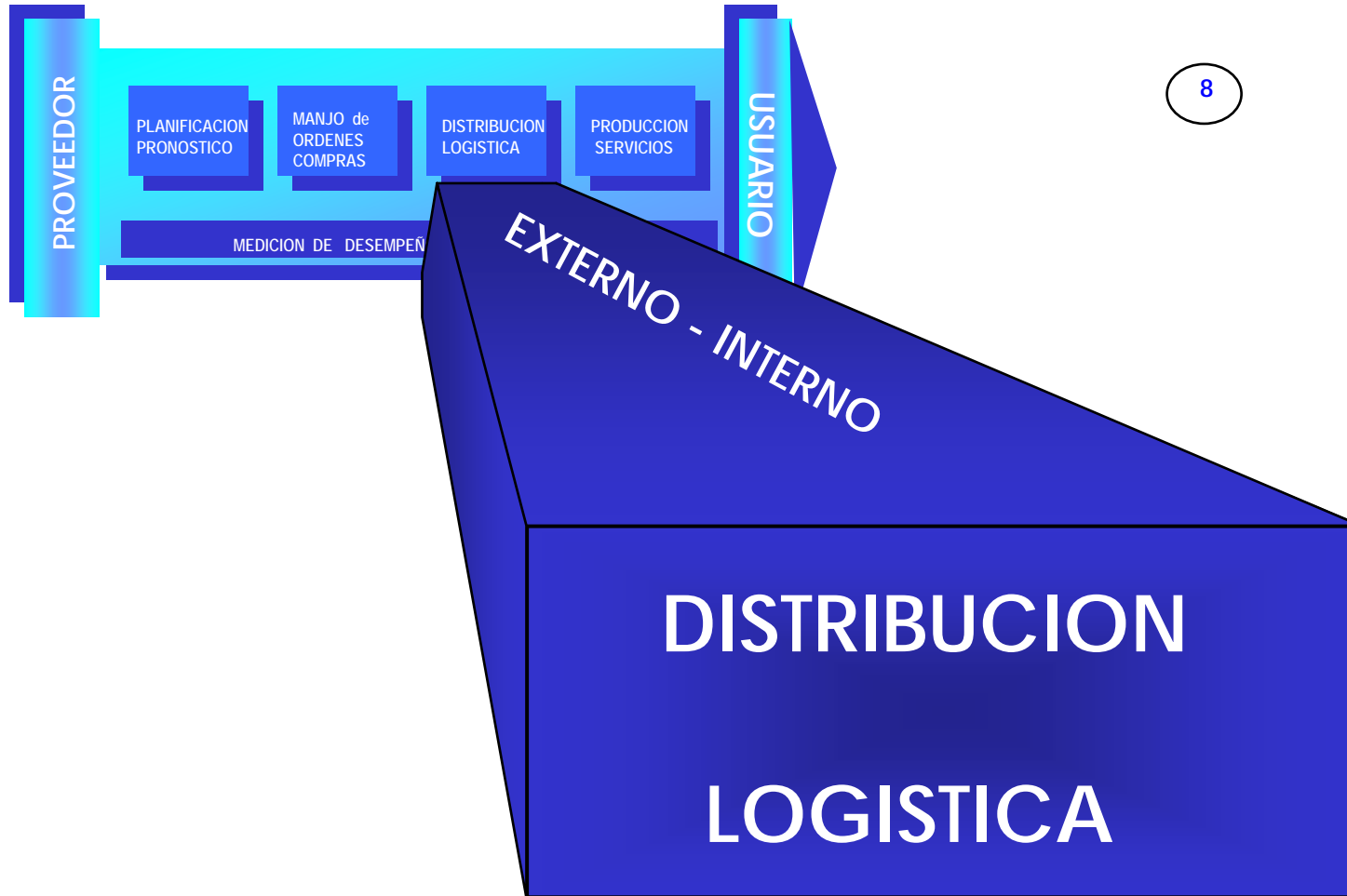
LA CADENA DE SUMINISTROS



LA CADENA DE SUMINISTROS



LA CADENA DE SUMINISTROS



LA CADENA DE SUMINISTROS



9

LA CADENA DE SUMINISTROS



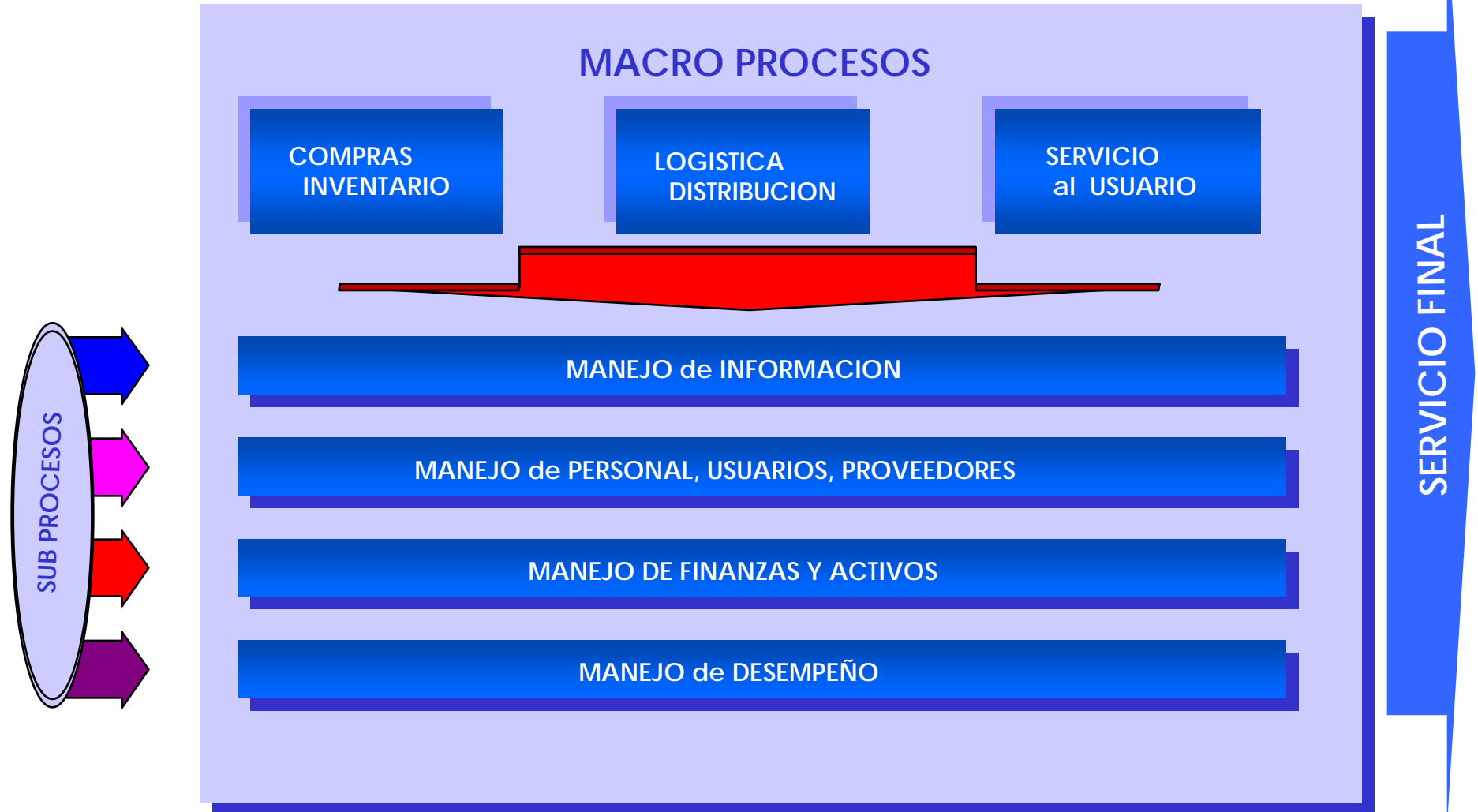
SE INICIE CON LA DEMANDA

LA CADENA DE SUMINISTROS

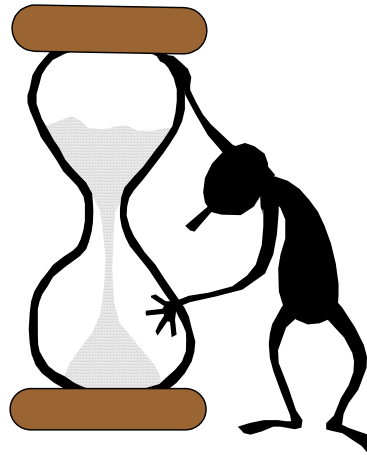


MANEJO de PROCESOS

11

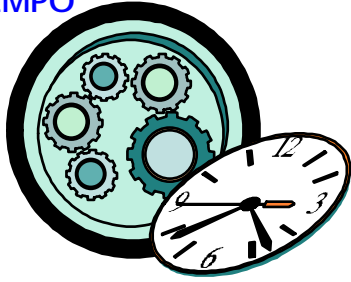


HEMOS VISTO EN LO TEÓRICO LA MEJOR MANERA DE MANEJAR LA CADENA DE SUMINISTROS, SIN EMBARGO TENDEMOS A VERLO EN FUNCIÓN DE LOS CAMBIOS QUE ESTAMOS VIVIENDO.



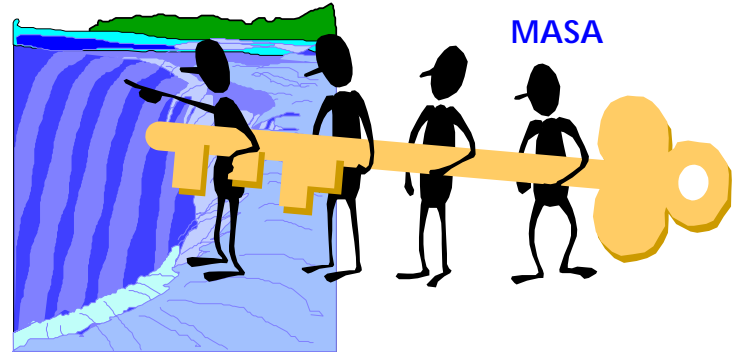
UNA ECONOMIA ES LA MANERA EN QUE LA GENTE O EL SISTEMA UTILIZA SUS RECURSOS PARA SATISFACER NECESIDADES O DESEOS. ESTO ESTA IMPULSADO POR CAMBIOS EN TECNOLOGÍA, TALES COMO CONECTIVIDAD, INSTANTANEIDAD E INTANGIBLES.

TIEMPO



ESPACIO

DISTANCIA



MASA

INSTANTANIEDAD

Cada aspecto de la organización cambia en tiempo real.

CONECTIVIDAD

Todo tiende a ser conectado electrónicamente: productos, gente, empresas, naciones, etc.

INTANGIBLES

Cada intercambio tiene valor económico, tangible e intangible. Lo intangible esta creciendo más rápido.

LO LLAMAN EL "BLUR", LO BORROZO

ELEMENTOS BÁSICOS DEL UNIVERSO: TIEMPO, ESPACIO Y MASA

La comunicación instantánea en la era electrónica reduce tiempo, en función de la velocidad. La conectividad ha dado muerte a la distancia, reduciendo el espacio. El valor intangible como el servicio y la información está creciendo en una forma explosiva, anulando la importancia de la masa tangible.

CONECTIVIDAD, INSTANTANIEDAD Y LO INTANGIBLE, derivados de Tiempo, Espacio y Masa, están haciendo que las reglas del juego sean borrosas, obligándonos a redefinir nuestros negocios y nuestras vidas.

Producción en masa, tareas estandarizadas, la ruleta de papeles ya no es vigente.

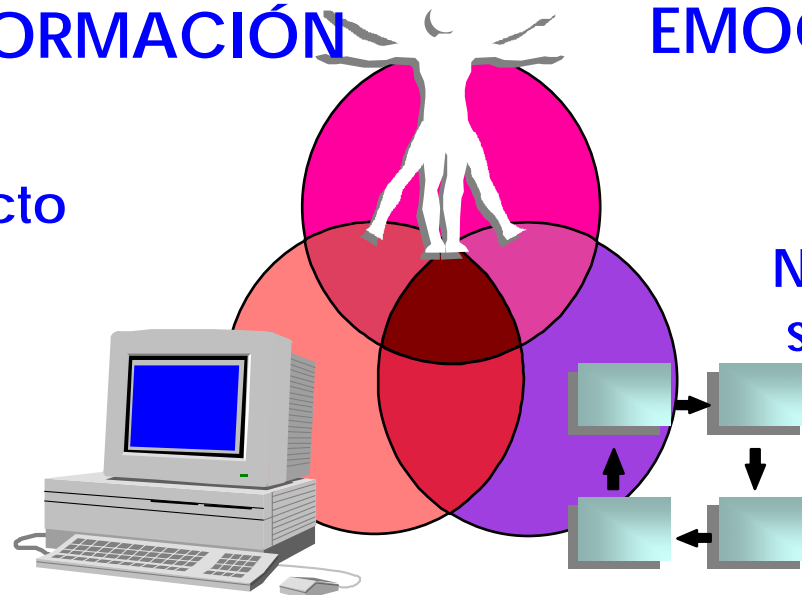
Compradores venden y Vendedores compran, la casa es la oficina. No hay una línea clara entre estructura y proceso, siendo dueño o usuario, sabiendo y aprendiendo, lo real y lo virtual. El empleador tiende a mezclarse con el empleado. El capital es tanto pasivo como de activo. Si lo tiene, uselo! Los elementos de lo intangible

:

SERVICIOS

EL COMPONENTE DE SERVICIO/PRODUCTOS INFORMACIÓN EMOCIONES

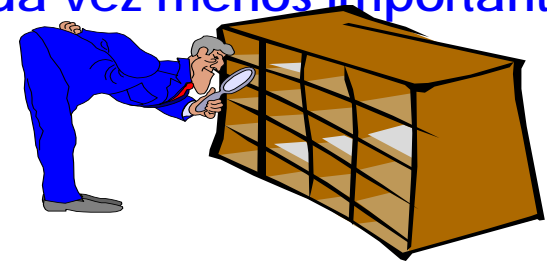
Ningun producto
sin Servicio,



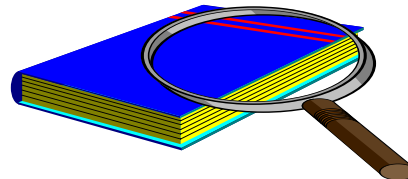
Ningun Servicio
sin producto

EN CUALQUIER COMPRA, LOS ROLES TIENDEN A CONFUNDIRSE, QUIÉN VENDE Y QUIÉN COMPRA, EL PAGO NO ES SÓLO EN MONEDAS, SINO TAMBIÉN EN INFORMACIÓN, EMOCIONES Y OTROS INTANGIBLES.

Un ejemplo: EL ESPACIO EN EL SUPERMERCADO. El productor o distribuidor compra un espacio para la venta del producto, que el dueño del super compró para vender. Resulta que el espacio es más valiosa que el producto en si. El cambio de moneda es cada vez menos importante en la transacción.



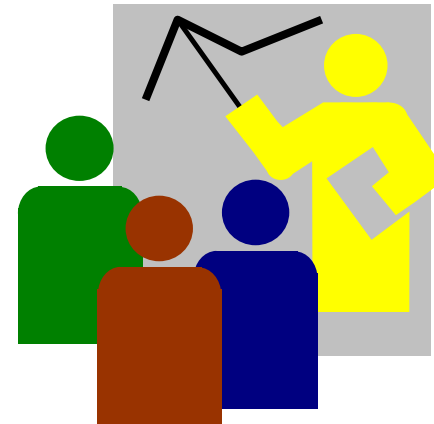
Otro ejemplo: AMAZON.COM. Títulos sin fin, despacho rápido, costo menor, a cambio de información. Alertan sobre Títulos, autores favoritos, categorías de libros y revistas preferidas. Esto es un sueño para cualquier departamento de Mercadeo.



Según los economistas el vendedor pone el precio y el comprador acepta el precio.

	TRANSACCIONES TRADICIONALES		NUEVO
	VENDEDOR	COMPRADOR	INTERCAMBIO
ROL DE VALORES	CREAR	CONSUMIR	AMBOS
VALOR RECIBIDO	MONEDAS	SERVICIOS PRODUCTOS	ECONÓMICO, INFO. EMOCIONAL
ROL COMUNICACIÓN	ENVIAR	RECEPTOR	INTERLOCUTOR
ROL INFORMACIÓN	CONTROL	ACCESO LIMITADO	ACCESO COMPARTIDO
Tiempo	CONVENCIONAL	9:00-5:00	CONTINUO
ESPACIO	PUNTO DE VENTA	MERCADO	CONECTIVIDAD

LAS BASES DE LA PLANIFICACIÓN ETRATÉGICA ESTÁN AFECTADAS POR ESTOS CAMBIOS. CUANDO LOS PLANES DE LARGO PLAZO SON INUTILES, LOS PLANES DE CORTO PLAZO, BIEN CONCEBIDOS, SON MÁS IMPORTANTES QUE NUNCA. LAS NUEVAS REGLAS ECONÓMICAS REQUIEREN NUEVAS REGLAS DE ESTRATÉGIAS DE NEGOCIO.



CADENA de SUMINISTROS

13

PROVEEDOR EXTERNO

PLANIFICACION
PRONOSTICOS
DISEÑO

PROCESO de
COMPRAS

ORGANIZACIÓN
de DEPOSITO(S)

LOGISTICA Y
DISTRIBUCION

INVOLUCRAR
AL USUARIO

MEDICION de
DESEMPEÑO

USUARIO

IDENTIFICAR
Demanda

PRONOSTICAR
Demanda

Diseñar
INVENTARIO

Diseñar FLUJO de
INFORMACION

Lista de
PROVEEDORES
por categoría

Sistema de
ORDENES

NEGOCIACION

CONTROL
INNOVACIONES
EVALUACIONES

Optimización
de la utilización
del ESPACIO

Criterios de
ORGANIZACION

CONDICIONES
SEGURIDAD

CANALES

CARROS de
CAMBIO

Actualización
de INVENTARIOS

CONTABILIDAD
On Line

REEMPLAZO

Quién es
el cliente?

Atención
al USUARIO

INVESTIGACION
DIVULGACION

Programar
PERSONAL

Integrar
PROCESOS

Control de
CALIDAD

INDICADORES

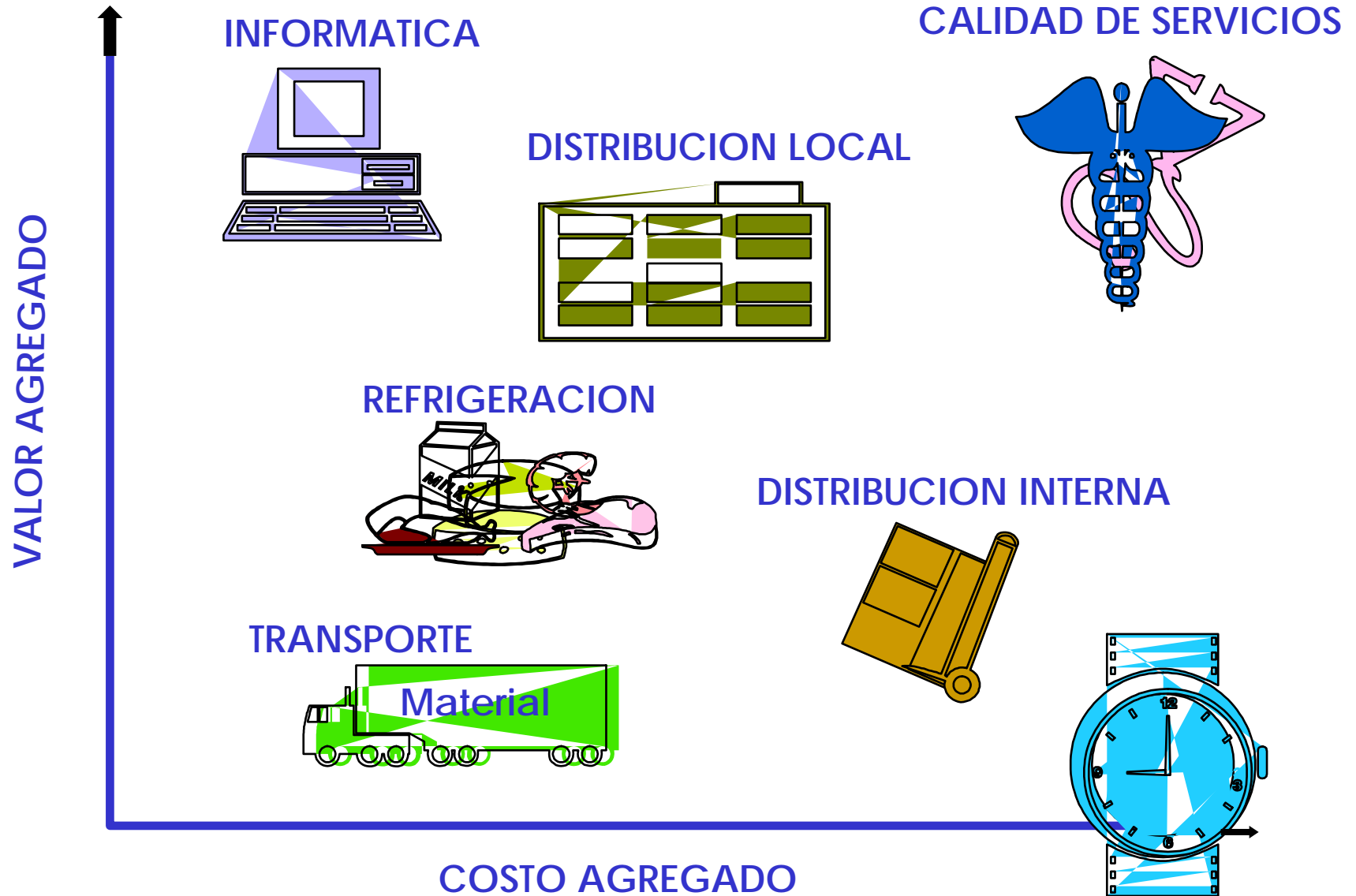
NORMAS
PROCEDIMIENTOS

ALTERNATIVAS

Andrés E. Agostini D.

UN CONCEPTO PARA INTERNALIZAR

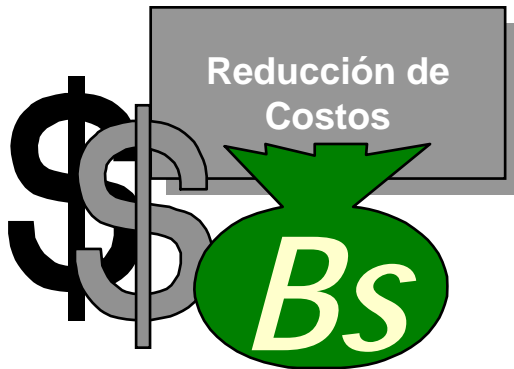
14



Enfoque:Cadena de Suministros

Logrando Beneficios en la Cadena de Suministros...

15



Satisfacción del Usuario

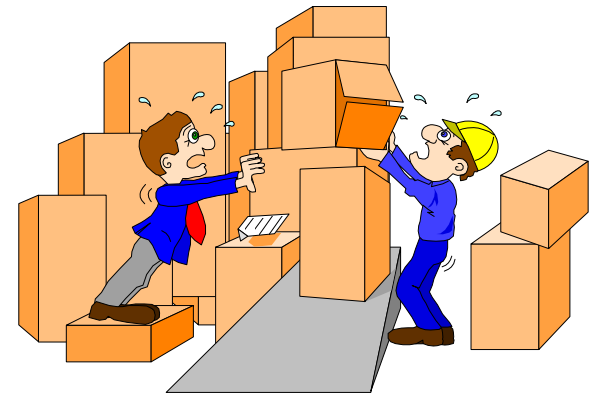
OTROS BENEFICIOS

SIMPLIFICACION PROCESOS

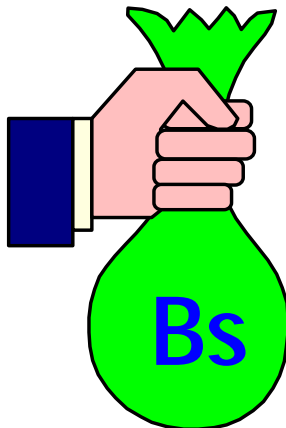
< TIEMPO CICLO

> SERVICIO

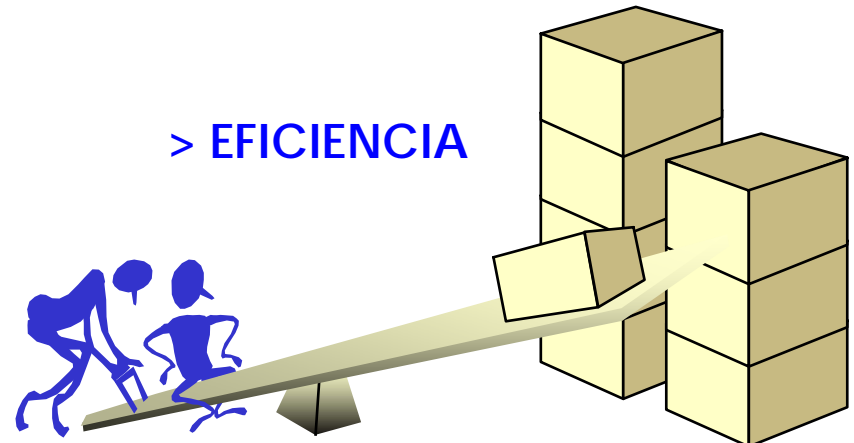
Nombre de tarea	Duración	4 may '98					11 may '98					18 may '98				
		M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M
PROYECTO I	21d															
PLANIFICACION	10d															
DIVULGARAR	5d															
PREPARAR RECURSOS	13d															
IDENTIFICAR PERSONAS	2d															
IDENTIFICAR MATERIALES	3d															
INSTALAR INFORMATICA	10d															
ASEGURAR FLUJO Bs	2d															
INICIAR PROYECTO	1d															



< COSTO



> EFICIENCIA

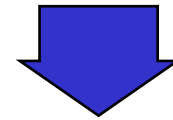


PROCESO de PROCURA CADENA de SUMINISTROS

DEMOSTRABLE RESULTADOS

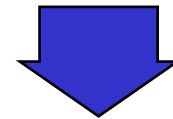
16

Tiempo de Ciclo



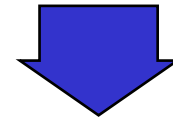
50%

Valor Inventario



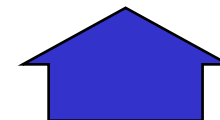
10%

Costo -Inversión



05%

Nivel de Servicio



50%

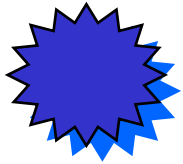
OBJETIVOS de LA CADENA de SUMINISTROS

17

1. BAJAR EL COSTO TOTAL DE LA DEMANDA
2. MEJORAR EL VALOR Y COSTO DEL INVENTARIO EN TODO MOMENTO
3. REDUCIR COSTO TRANSPORTE Y DISTRIBUCION - MAYOR FLUIDEZ
4. MENOR COSTO Y TIEMPOS RELACIONADO AL PUNTO DE EQUILIBRIO
5. MAYOR Y MEJOR RECURSOS
6. AUMENTO DE RECURSOS FINANCIEROS
7. AUMENTO DE FLEXIBILIDAD, VISIBILIDAD Y HABILIDAD DE RESPONDER
8. MEJORAS PARA EL USUARIO EN VALOR Y SERVICIO
9. INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE LA INSTITUCION
19. MEJORAR EL VALOR DE LOS ACCIONISTAS - "STAKEHOLDERS"

LA META ES;

18



PLANIFICAR, MANEJAR Y CONSEGUIR LO CORRECTO



para la gente indicada



en el lugar y cantidad/calidad requerido



con eficiencia y efectividad



para llenar/exceder expectativas del usuario



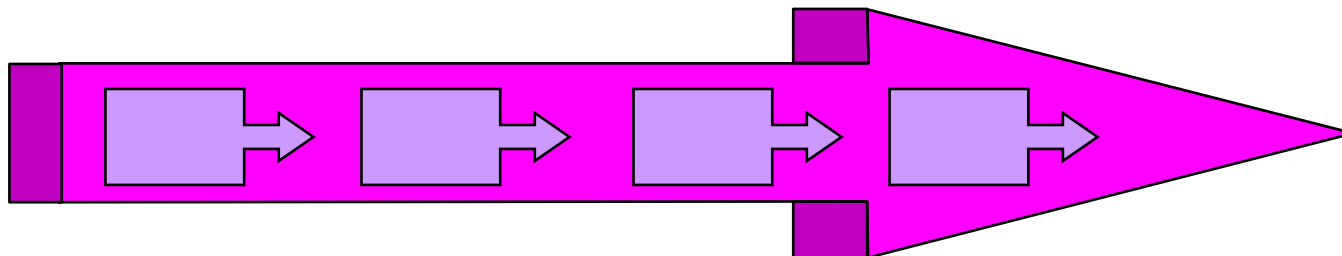
apoyando los objetivos, metas y estrategias identificados

LA CADENA de SUMINISTROS BASICOS

19

UNA INSTITUCION de SALUD

PLANIFICA COMPRA HACE TRANSFORMA



BIENES Y MATERIALES EN SERVICIOS

*.... ORGANIZACIONES COMPRA, HACE,
MUEVE, TRANSFORMA Y VENDE MATERIALES*

PLANIFICACION - PRONOSTICOS

20

ENTRADA

EPIDEMIOLOGIA
ESPERADA
PROTOCOLOS

VALOR USUARIO
SERVICIOS
OPERACIÓN

TIEMPOS
DISTRIBUCION

ANALISIS PEDIDOS

PRONOSTICO
GENERAL

PLAN DE DEMANDA

SALIDA

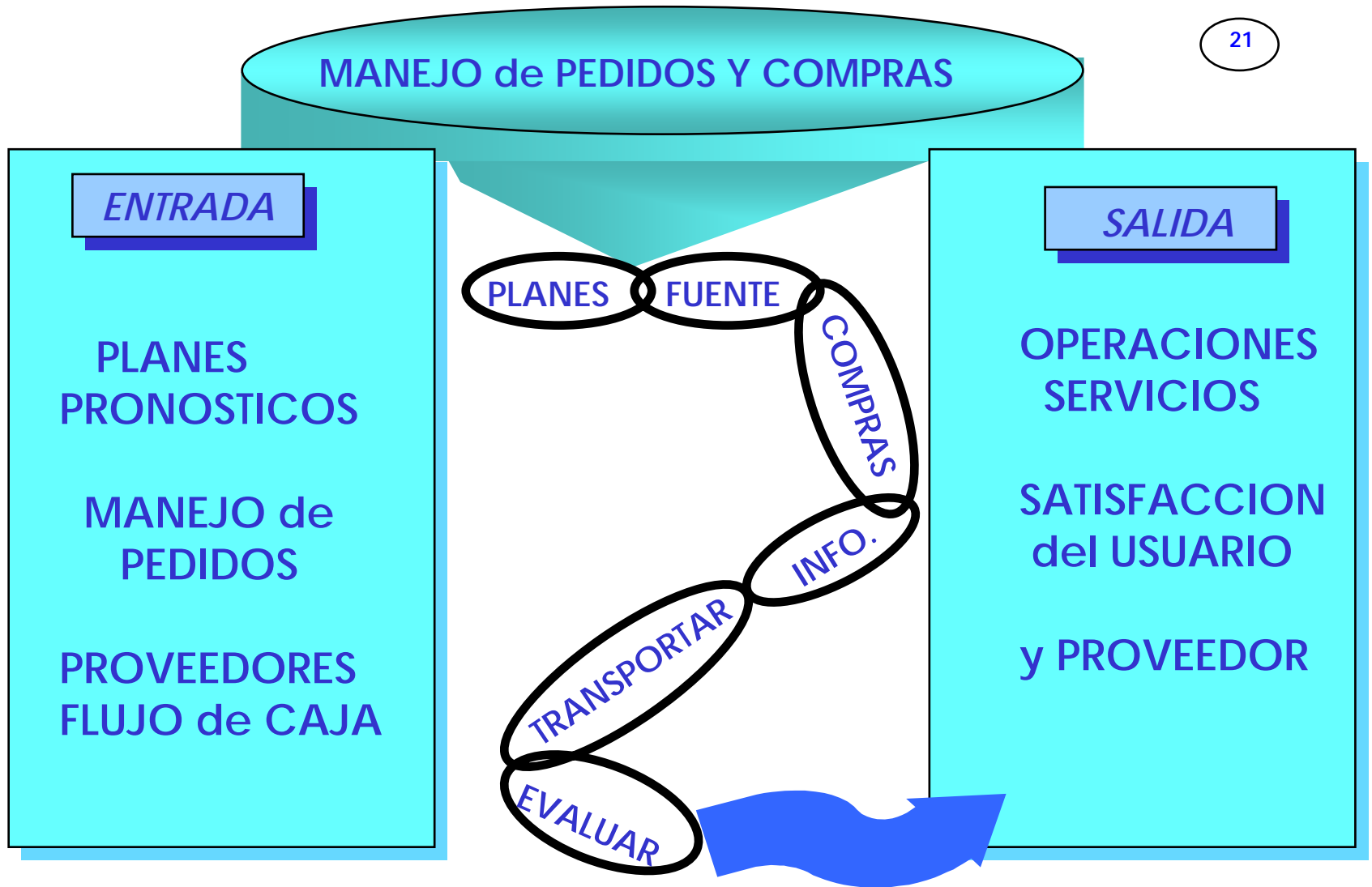
ABASTECIMIENTO
CONFIABLE

SERVICIOS Y
OPERACIONES

USUARIOS Y
SERVICIOS
PONEN ALTO
VALOR

FLUJO DE EFECTIVO, PROTOCOLOS, PROCESOS, MERCADEO

SELECCION del PROVEEDOR / RACIONALIZACION



21

TRANSPORTE Y DISTRIBUCION

22

ENTRADA

*MANEJO DE
ORDENES*

*TRANSPORTE
EXTERNO
INTERNO*

PLANIFICACION

*SERVICIOS/
OPERACIONES*

*PLAN Y
MANEJO DE:*

*RED INFORMATICA
INVENTARIO
ALMACEN
OPERACIONES*

SALIDA

*SERVICIOS
COORDINADOS*

*OPERACIONES
ABASTECIDAS*

*CONTROL DE
PERDIDAS*

RACIONALIZACION DEL RED (DESDE - HACIA)

EVALUACION

23

ENTRADA

*CRITERIOS
ESTABLECIDOS*

*MEDIDAS
CUANTIFICABLES*

*MEJORIA
CONTINUA*

*MANEJO DE
TENDENCIAS*

MANEJO DE
• *TIEMPO*
• *COSTO*
• *UTILIDAD*
• *VALOR*

SALIDA

*CALIDAD DEL
PROCESO*

*CALIDAD DEL
SERVICIO*

*SATISFACCION
PROVEEDOR*

SEGUIMIENTO CONTINUO, INFORMATICA, RECURSOS HUMANOS

CADENA de SUMINISTROS

24

ACTUAL

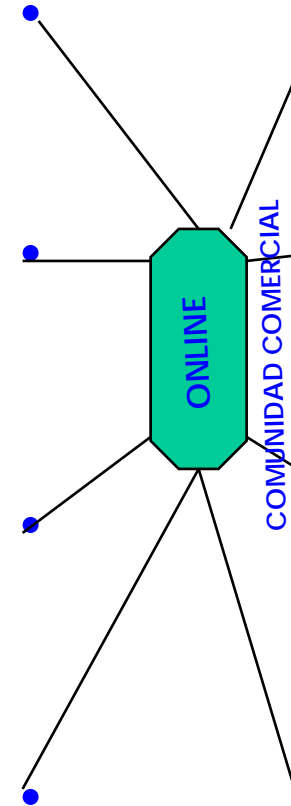
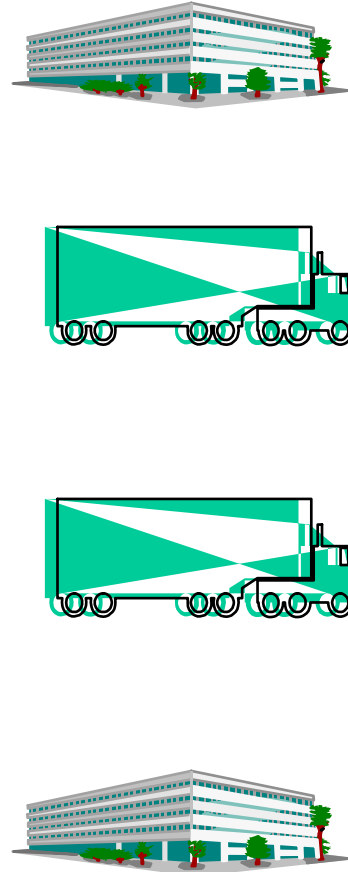
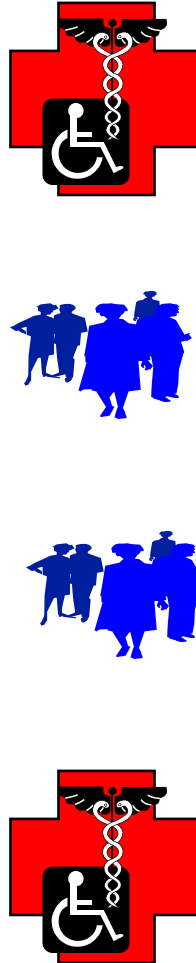
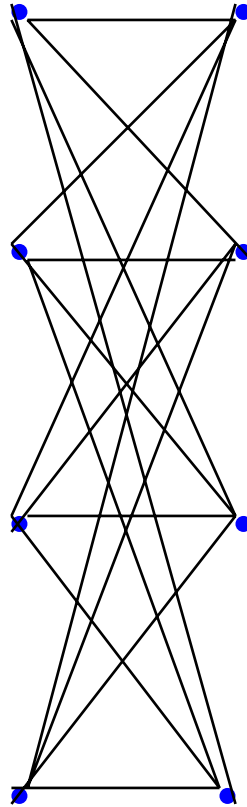
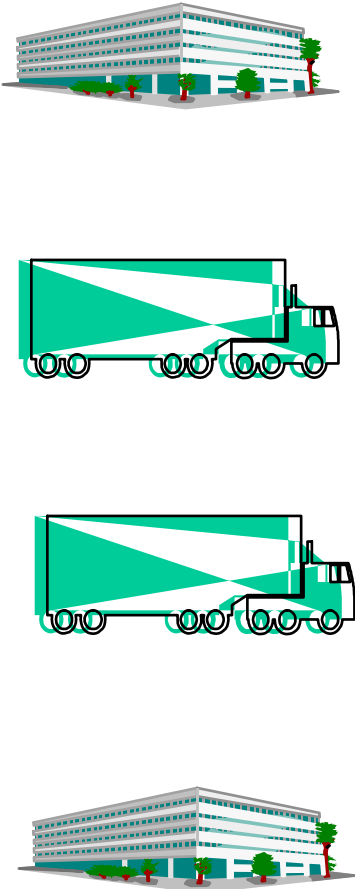
PROVEEDOR

CLIENTE

PROVEEDOR

NUEVA

CLIENTE



FABRICANTE



DISTRIBUIDOR



HOSPITAL



OCG

ORGANIZACION de
COMPRAS en GRUPO

Andrés E. Agostini D.

