



— *Outperform  
the Future* —

# 6 MANERAS

## DE HACER TU CADENA DE SUMINISTRO MÁS FLEXIBLE

Una cadena de suministro flexible nos permite reaccionar más rápido ante los cambios en el mercado, ya sean abruptos o graduales. La realidad es que el cambio es la constante y el que se adapta más rápido gana.

**POR: GABRIEL VIESCA**



La pandemia sin duda ha sido un evento que ha transformado el mundo. Su drástica llegada, la incertidumbre que generó y la continua especulación sobre lo que será un nuevo normal nos ha tenido adivinando la dirección en que debemos continuar como empresas. Más que nada, la pandemia evidenció nuestra capacidad de reaccionar rápidamente. Aquellos negocios que estaban preparados y tuvieron la agilidad para adaptarse triunfaron, los que no, se enfrentaron con la cruda realidad: no son flexibles.

Antes de la pandemia, la flexibilidad en la cadena de suministro era un lujo, un diferenciador. Ahora nos damos cuenta de que puede ser la clave entre la supervivencia y el fracaso. Si bien no estamos anticipando otro evento de la magnitud y rapidez con la que el COVID impactó las cadenas de suministro, se puede esperar que nuestras industrias se sigan revolucionando. Puede presentarse como un nuevo competidor o modelo de negocio, lo más importante será tener la flexibilidad para navegar por mares desconocidos.

Te comparto 6 recomendaciones para migrar a una cadena de suministro flexible:

# 1 Incorporar “Scenario Planning”

Considera diferentes escenarios a nivel micro y macro en tus planes estratégicos de mediano y largo plazo para después simularlos, priorizarlos por posibilidad de que sucedan, y comenzar a sentar las bases para poder reaccionar ante cada uno de ellos. Por ejemplo, si cierran fronteras en mi país, ¿cómo podría abastecer a mi negocio solo con productores nacionales? Si este es un escenario que se considera factible, es momento de empezar a crear redes con proveedores locales para poder reaccionar ante esta posibilidad.

# 2 Diversificar Proveedores

Tal vez no cierren fronteras en tu país, pero algún desastre natural o político podría limitar la capacidad de tus vendedores regulares para abastecer a tu negocio. Por lo que es importante tener una opción A, B, y C de proveedores. Hacer esto no solo te habilita para reaccionar de manera rápida ante una contingencia, sino que te permite crear competencia entre ellos para negociar mejor precio y calidad, y desarrollar relaciones con los mismos para que las piezas estén en su lugar cuando sea necesario hacer un cambio.

# 3 Invertir en capacidad de Producción Flexible

Las tendencias de consumo cambian cada vez más rápido y los consumidores exigen productos más y más personalizados. Al renovar maquinaria, debes considerar equipos que puedan cambiar fácil y rápidamente las especificaciones o líneas de producción. El extremo de este nivel de flexibilidad son las impresoras 3D, pero existen muchas opciones intermedias. Muchas veces no es sólo la maquinaria la que te permite ser flexible, sino que las personas y procesos que forman parte de tu empresa, como es el caso con [Zara](#). El tiempo de diseño a tienda es menor a dos semanas, ya que diseñaron una estrategia de distribución y manufactura, habilitado por automatización e integración vertical que permiten acelerar los procesos.

## 4 Considerar una estrategia de “Shared Economy”

Esto se refiere a utilizar las capacidades ociosas y mantener flexibilidad de activos sin sobre comprometerte. La primera opción es cada vez más posible gracias a las redes y los avances en tecnología que abren un mercado de renta de activos más y mejor comunicado. Si tu negocio tiene activos que se utilizan solo en ciertas temporadas, puedes compartirlos con alguien más durante las temporadas bajas. Otra opción es evitar comprar activos o migrar a una estrategia de poseer menos y enfocarse en rentar capacidades. Una empresa que renta bodegas fácilmente puede dejar de hacerlo si la demanda se cae en cierta ubicación y se puede mover otras. Tal vez en el corto plazo parezca que la renta resulte ser más costosa, pero la flexibilidad que permite puede generar ahorros y mayores beneficios en el largo plazo.

## 5 Integración de información a través de la cadena

La era de la tecnología en la nube, el *software as a service*, y muchos avances tecnológicos más nos permiten estar mejor integrados con toda la cadena de suministro, desde proveedores hasta comercializadores. Esta integración de información nos permite reaccionar con mayor agilidad ante cambios. Si tenemos inventarios compartidos con nuestros proveedores podemos fácilmente adaptar nuestra producción a una nueva demanda del mercado, sabiendo con qué materiales contamos. Los proveedores nos pueden alertar sobre nuevas tendencias y los comercializadores podrán organizar mejor sus estrategias de venta de acuerdo con estas tendencias y la producción real.

## 6 Invertir en Transformación Digital

Identificar tendencias, levantar alertas de operación y maximizar la flexibilidad son algunos de los beneficios de la digitalización. Herramientas como la analítica predictiva, el internet de las cosas y *machine learning* nos pueden ayudar a identificar patrones de comportamiento y marcar tendencias de consumo. Dentro de la operación podemos predecir mejor los mantenimientos que requieren nuestras máquinas y en las áreas de marketing y comercial podemos conocer mejor los hábitos de consumo de nuestros clientes al reunir información de las cosas que ven en las páginas de venta, cuántos clics dan, qué productos dejan en el carrito, etc. La información es poder, pero tiene poder quien sabe analizarla y explotarla, y esto se logra con herramientas digitales que nos permitan digerir estas grandes cantidades de datos para toma de decisiones más inteligente.

Al final, una cadena de suministro flexible puede minimizar los sobrecostos de una reacción lenta y una adaptación tardía a las necesidades del mercado. Incluso nos puede ayudar a aprovechar estos cambios repentinos para distinguirnos frente a nuestros competidores. Crecer categorías y generar estrategias que nos acerquen más a nuestros clientes nos ayudarán a captar una mayor parte del mercado. Finalmente, el estar preparados para cambiar de forma ágil, desde el abasto hasta el servicio al cliente, reducirá el estrés y mejorará la toma de decisiones frente a un evento inesperado.

Sintec cuenta con una amplia gama de soluciones que te pueden ayudar a hacer tu cadena de suministro más flexible, como Scenario Planning, Gestión de Proveedores, Analítica Predictiva, Logística E2E, Transformación Digital y Torre de Control. Con más de 30 años de experiencia y un alcance inigualable en América Latina, estamos posicionados para atender estas necesidades con un entendimiento profundo de los retos que enfrentamos al hacer negocios en la región. Estamos a sus órdenes **¡contáctanos!**

#### Acerca del autor:



**GABRIEL VIESCA,**  
*Director de Estrategia de Operaciones, MTY*  
gabriel.viesca@sintec.com

Graduado de un MBA en The Wharton School de la Universidad de Pennsylvania. Consultor con más de 7 años de experiencia en proyectos de logística, estrategia y transformación organizacional en México, Estados Unidos, Canadá y Latinoamérica. Ha dirigido y ejecutado proyectos para más de 20 empresas líderes en los sectores de Retail, Alimentos y Bebidas, Telecomunicaciones, Farmacéutica, Productos Industriales. Es experto en la optimización de la cadena de suministro y su alineación con la estrategia de negocio.

CIUDAD DE MÉXICO / MONTERREY / BOGOTÁ / SÃO PAULO / SANTIAGO DE CHILE

www.sintec.com  
informes@sintec.com