

# Necesitamos mejorar la cadena logística del sector alimentos

El rubro agropecuario es el único sector económico que hasta abril no ha caído en el valor acumulado de sus exportaciones. Además, la cadena de valor que da este sector es amplia dando mucho dinamismo a la economía de cualquier país, por lo que es de suma importancia para el Perú siempre estar a la vanguardia de cualquier eventualidad que pueda impactar al sector de manera positiva o negativa.

La pandemia ha impactado en todos los sectores económicos. Uno de los problemas que afectaron en primera instancia a la mayoría de rubros, pero sobre todo al agropecuario, fue el de la distribución de productos hacia mercados locales y extranjeros. La falta de personal en los diferentes puntos de la cadena logística (local y en el extranjero) y de las cadenas de valor causaron muchos problemas a las empresas. Además, esto ocasionó demoras en las entregas de alimentos, provocando grandes pérdidas de productos perecibles y desabastecimiento en los puntos de distribución (supermercados, minimarkets, etc.).

Según una reciente encuesta realizada por Blue Yonder (empresa estadounidense de software y consultoría) a 1.000 consumidores, el 54% de ellos experimentó demoras en la entrega de alimentos. Esto se debe a que el apetito de los consumidores por la entrega de alimentos en línea durante la COVID-19 no siempre ha sido igualado por la capacidad de entrega de los minoristas y su comercio online.

¿Cuál es la situación en América Latina? Si bien aún no existen estudios en la materia, para Rodrigo Córdoba, senior Solutions Advisor de Blue Yonder, la situación es menos satisfactoria dado al paupérrimo nivel de digitalización tanto del retail como del usuario final. “El retail latinoamericano está en deuda con sus clientes, pues su capacidad de reacción está ampliamente superada por la demanda”, explica.

Otra dificultad es la capacidad de preparado y despacho de los pedidos online. “Con la crisis sanitaria, el canal online explotó a niveles insospechados. Algunos retailers indican que llevan tres meses con cargas similares a las de la temporada navideña. A esto se suma la necesidad de hacer proyecciones en un mundo donde nadie sabe qué va a ocurrir, Por ello, la necesidad de incorporar algoritmos de Inteligencia Artificial o Machine Learning capaces de ‘leer’ las señales del ambiente y tomar mejores decisiones que los planificadores humanos”, dice Córdoba.

En cualquier entorno, gestionar el suministro de productos frescos es todo un desafío; independientemente de cualquier planificación integral que se haya realizado. En ese sentido, es probable que se produzca una escasez de suministros de una u otra manera. Debido a esto, muchos proveedores minoristas han establecido cadenas de suministro improvisadas para cubrir la escasez inesperada. Desafortunadamente, la volatilidad en la demanda empuja más y más volúmenes a través de estos canales secundarios, los cuales no estaban destinados a manejar una demanda tan alta. En general, estamos viendo cómo las cadenas de suministro secundarias rápidas se ven abrumadas. Agregar proveedores y emparejar opciones de envío más veloces puede ser la combinación ganadora para los

minoristas que esperan mantenerse al día con un entorno complejo.

Especialistas sobre el tema, como Todd Bernit, vicepresidente de Servicios Administrados de Robinson Fresh, han dado posibles soluciones a este problema que se ha extendido por culpa de las medidas tomadas por la pandemia. Las detallamos a continuación:

**1. Conectarse a redes de suministro de terceros:** Antes de 2020, los consumidores ya llevaban a los minoristas de comestibles en el camino del e-commerce de “entrega rápida y al día siguiente”. A la luz de los eventos de 2020, este cambio a cadenas de suministro aceleradas “siempre activas” ha aumentado exponencialmente. Un ejemplo son los supermercados Wong y Metro, los que, por medio de aplicaciones móviles han podido responder a la demanda de los consumidores.

A medida que los minoristas se apresuran a manejar las necesidades actuales, también deben centrarse en cadenas de suministro aceleradas a más largo plazo. Estas soluciones aceleradas, que antes se consideraban situaciones puntuales, probablemente se convertirán en parte de las estrategias habituales en el futuro. De hecho, no será sorpresa ver que estas opciones se conviertan en el corazón de la cadena de suministro. Hay que agregar que si sucediese eso, ayudaría a aumentar el número de empresas que operan dando servicios de apps o plataformas digitales. Al conectarse a redes de suministro y distribución de terceros, los minoristas podrán cubrir con mayor éxito las demandas de suministro desde una perspectiva de volumen y geográfica.

**2. Combinar oferta y servicio:** El rápido abastecimiento de suministros es tan bueno como tener los medios para entregarlos. Tener el suministro correcto en el lugar equivocado es esencialmente no tener ningún suministro. Un suministro geográficamente alineado más envió acelerado es la combinación de servicios que garantiza un enfoque optimizado para que los minoristas puedan cubrir las brechas de suministro y satisfacer la demanda por productos frescos.

**3. Se necesitan cadenas de suministro secundarias o aceleradas a largo plazo:** Incluso antes de la pandemia, la demanda de productos que requieren una cadena de suministro acelerada aumentaba. Los productos recién cosechados, los kits de comida y los productos listos para comer estaban impulsando la necesidad de cadenas de suministro más rápidas.

Lo más probable es que lo que antes se consideraban cadenas de suministro rápidas pronto se convertirá en la expectativa estándar, lo que efectivamente reducirá aún más los plazos de envió acelerado, incrementando la competitividad en los diferentes mercados. Los consumidores que compran en la tienda esperarán que los suministros estén en los estantes de manera consistente y cuando no, sus expectativas de reabastecimiento serán de horas vs. días.

Los aumentos repentinos de volumen pueden estabilizarse a medida que pase la emergencia sanitaria causada por la COVID-19, pero las expectativas del consumidor se mantendrán. Los minoristas que pueden utilizar modelos de cadena de suministro acelerados para inculcar cambios a largo plazo en toda su organización. Estos serán los mejores mecanismos para el crecimiento y la generación de ingresos en el futuro.

Como puede verse, esta pandemia ha demostrado lo vulnerable que es el sector privado cuando no tiene un plan B. Las empresas y proveedores de alimentos al consumidor final han tenido que adaptarse rápidamente, con diversos resultados. A algunos les ha ido bien y a otros no, por lo que se demuestra que es mejor siempre contar con un respaldo para los temas principales.