Necesitamos mejorar la cadena logística del sector alimentos

El rubro agropecuario es el uńico sector economḿico que hasta abril no ha caıd́o en el valor acumulado de sus exportaciones. Ademaś, la cadena de valor que da este sector es amplia dando mucho dinamismo a la economıá de cualquier paıś, por lo que es de suma importancia para el Peru´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 economḿicos. Uno de los problemas que afectaron en primera instancia a la mayorıá de rubros, pero sobre todo al agropecuario, fue el de la distribucioń de productos hacia mercados locales y extranjeros. La falta de personal en los diferentes puntos de la cadena logıśtica (local y en el extranjero) y de las cadenas de valor causaron muchos problemas a las empresas. Ademaś, esto ocasiono´demoras en las entregas de alimentos, provocando grandes pérdidas de productos perecibles y desabastecimiento en los puntos de distribucioń (supermercados, minimarkets, etc.).

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

¿Cual̄ es la situacioń en América Latina? Si bien auń no existen estudios en la materia, para Rodrigo Coŕdova, senior Solutions Advisor de Blue Yonder, la situacioń es menos satisfactoria dado al paupérrimo nivel de digitalizacioń tanto del retail como del usuario final. “El retail latinoamericano esta´en deuda con sus clientes, pues su capacidad de reaccioń esta´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 exploto´a niveles insospechados. Algunos retailers indican que llevan tres meses con cargas similares a las de la temporada navidenã. 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 senãles del ambiente y tomar mejores decisiones que los planificadores humanos”, dice Coŕdova.

En cualquier entorno, gestionar el suministro de productos frescos es todo un desafıó; independientemente de cualquier planificacioń 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 maś y maś volumenes a través de estos canales secundarios, los cuales no estaban destinados a manejar una demanda tan alta. En general, estamos viendo como las cadenas de suministro secundarias rapidas se ven abrumadas. Agregar proveedores y emparejar opciones de envıó maś veloces puede ser la combinacioń ganadora para los

minoristas que esperan mantenerse al dıá 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 continuacioń:

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 raṕida y al dıá 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 mov́iles 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 maś largo plazo. Estas soluciones aceleradas, que antes se consideraban situaciones puntuales, probablemente se convertirań en parte de las estrategias habituales en el futuro. De hecho, no sera´sorpresa ver que estas opciones se conviertan en el corazoń de la cadena de suministro. Hay que agregar que si sucediese eso, ayudarıá a aumentar el nuḿero de empresas que operan dando servicios de apps o plataformas digitales. Al conectarse a redes de suministro y distribucioń de terceros, los minoristas podrań cubrir con mayor éxito las demandas de suministro desde una perspectiva de volumen y geografica.

2. Combinar oferta y servicio: El raṕido abastecimiento de suministros es tan bueno como tener los medios para entregarlos. Tener el suministro correcto en el lugar equivocado es esencialmente no tener ninguń suministro. Un suministro geograficamente alineado maś envıó acelerado es la combinacioń 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 maś raṕidas.

Lo maś probable es que lo que antes se consideraban cadenas de suministro raṕidas pronto se convertira´en la expectativa estańdar, lo que efectivamente reducira´auń maś los plazos de envıó acelerado, incrementando la competitividad en los diferentes mercados. Los consumidores que compren en la tienda esperarań que los suministros estén en los estantes de manera consistente y cuando no, sus expectativas de reabastecimiento serań de horas vs. dıás.

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 mantendrań. Los minoristas que pueden utilizar modelos de cadena de suministro acelerados para inculcar cambios a largo plazo en toda su organizacioń. Estos serań los mejores mecanismos para el crecimiento y la generacioń 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 rapídamente, 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.