

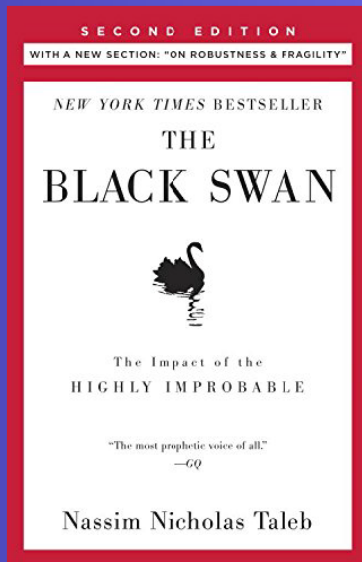
05 DE NOVIEMBRE DEL 2020

El efecto del Coronavirus en las cadenas de suministros globales

Manuel Farías



I. ¿Qué sucedió?



- Un evento considerado improbable.
- Con un gran impacto socioeconómico imprevisto.
- Que se extendió rápidamente a escala **global**.
- Y que afectó de forma importante la oferta y la demanda de casi todas las cadenas de suministro.

II. ¿Cómo afectó?



- Interrupción del suministro. Asia-Pacífico > Europa > Américas
- Suspensión de actividades no esenciales.
- Fuerte caída de la demanda de muchos productos.
- Picos de demanda de algunos productos.
- Congestionamiento de puertos.
- Cancelación de rutas aéreas.
- Alza de tarifas de carga aérea.
- Mucha incertidumbre y descoordinación.

III. ¿Cuáles industrias resultaron afectadas?

- ➔ Turismo y Entretenimiento.
- ➔ Aerolíneas y Líneas navieras.
- ➔ Automotriz.
- ➔ Servicios alimentarios y comercio detallista de no esenciales.
- ➔ Construcción y Bienes raíces.
- ➔ Manufacturas y Procesamiento de alimentos no esenciales cerveza.
- ➔ Petróleo y gas.
- ➔ Educación.



IV. ¿Cuáles industrias resultaron beneficiadas?

- ➔ Insumos y servicios médicos.
- ➔ Procesamiento de alimentos esenciales.
- ➔ Higiene y cuidado personal.
- ➔ Comercio detallista –supermercados.
- ➔ Servicios de tecnología de información y comunicación.
- ➔ Comercio electrónico.
- ➔ Agricultura.

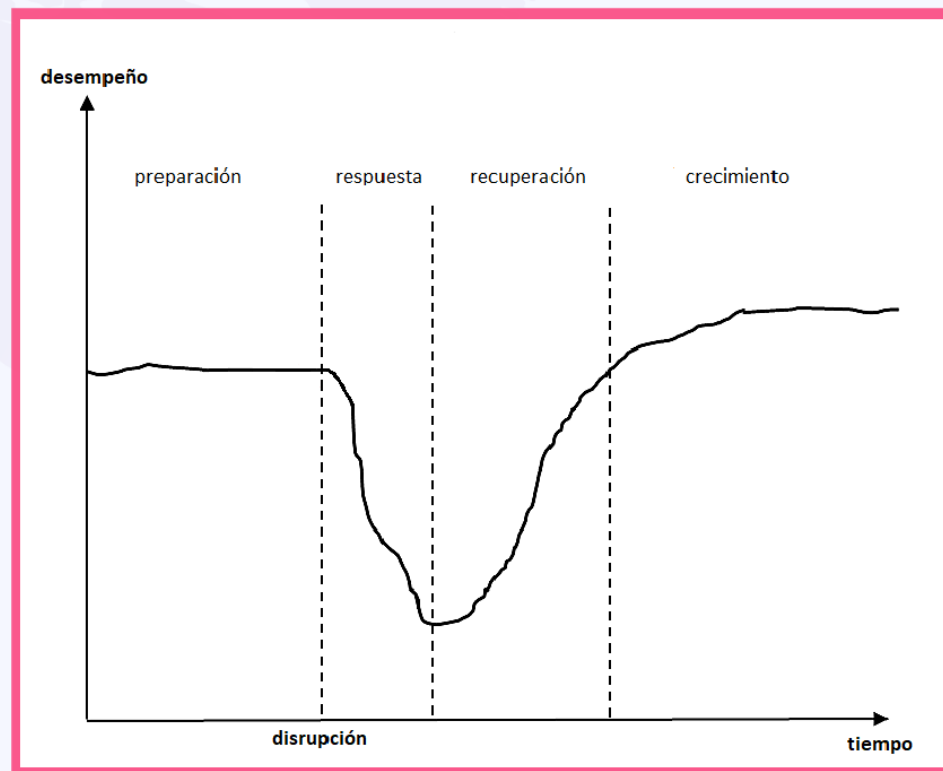


V. ¿Qué pueden esperar las empresas?



- Impacto financiero – liquidez – incremento de costos – menores ingresos.
- Desaceleración económica – consumo > caída de ventas > desempleo.
- Baja de productividad – bioseguridad en ámbito laboral – ausentismo.
- Interrupciones en la cadena de suministro – mayor riesgo proveedores y clientes > quiebras.
- Mayor riesgo – robos – saqueos – fraudes – ciberseguridad.
- Tensiones políticas y geopolíticas.
- Volatilidad – Incertidumbre – Complejidad – Ambigüedad.

VI. ¿Cómo se deben preparar las empresas?



Hoja de ruta...

- ➔ Corto plazo.
- ➔ Mediano plazo.
- ➔ Largo plazo.

Corto plazo – Reactivar estar alerta y enfocado para sobrevivir

- Asegurar bienestar del personal > reforzar bioseguridad ámbito laboral.
- Mantener canales de comunicación abiertos con proveedores y clientes.
- Cuidar la marca > solidarizarse con la sociedad.
- Establecer un “cash war room” > liquidez.
- Flexibilidad en la operación > sincronizarse.
- Mejorar la eficiencia > reducir costos y gastos.
- Cerrar brechas entre necesidades y capacidades de TIC > visibilidad.
- Adoptar el teletrabajo y restringir viajes no esenciales.
- Preparar planes de sucesión para ejecutivos clave > fortalecer al equipo.



Mediano plazo – Recuperar la marcha y las ventas

- **Acelerar** transformación digital > desarrollar **agilidad** en la operación.
- **Alinear** la cadena de suministro interna y externa al **cliente**.
- **Decisiones rápidas** y **precisas** basadas en analítica de datos.
- Desarrollo de alternativas de suministro regionales > reconfigurar.
- Promover mayor **colaboración** con proveedores.
- Revisar asignación de **inventarios** en la cadena.
- Mejorar la visibilidad en la cadena de suministro > **tableros de control**.
- Análisis de **riesgos políticos** y **geopolíticos** más comprensivo.
- Procurar mejorar la **eficiencia** > planeación de la demanda.

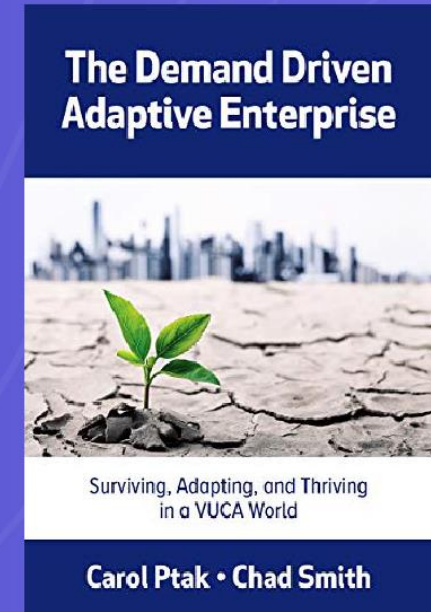
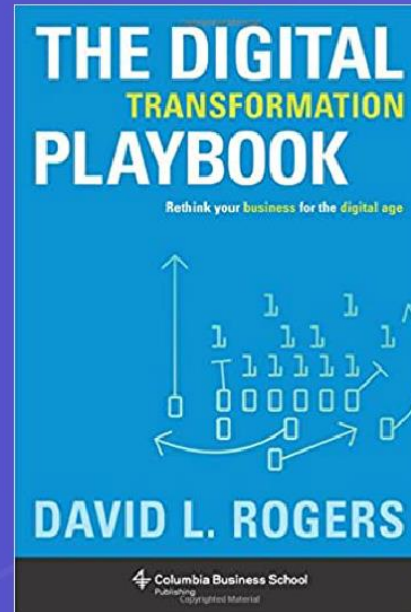
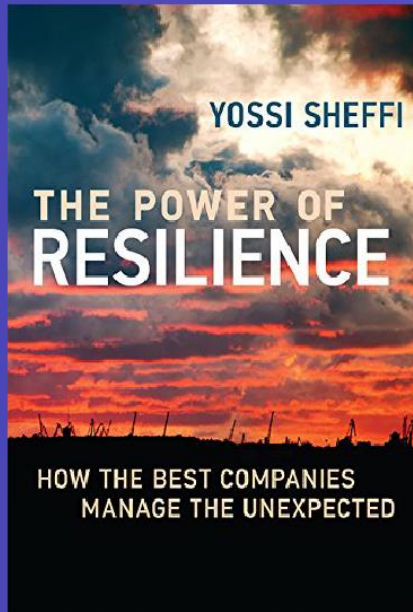


Largo plazo – Re imaginar la cadena de valor para crecer

- Consolidar **transformación** digital.
- **Automatizar** – robotizar.
- Planificar con escenarios globales extremos > **estrategias de mitigación**.
- Optimizar operaciones con tecnología > **inventarios – distribución**.
- Construir **resiliencia**.
- Centrarse en los clientes **crear valor** para ellos.
- Desarrollar **talento** > **innovación – liderazgo**.



Referencias



VII. ¿Qué aprendizajes deja esta experiencia?

La pregunta clave es:

Si hace un año hubiera sabido que esto iba a suceder.

¿Cómo me hubiera preparado?

¿Qué inversiones hubiera o no hubiera hecho?



*You can ignore reality, but
you can't ignore the
consequences of ignoring
reality.*

Ayn Rand





¿Preguntas?

¿Comentarios?

Las cadenas de valor se van a rediseñar por geografía, por tecnología, por clientes

- ➔ Renovar contrato social, cómo renace la empresa, cómo se le paga a la gente local.
- ➔ La reflexión estratégica es: si pudiera renacer ¿cómo lo hago? Repensar todo, pensar en lo que no he pensado.
- ➔ Balancear sobrevivir en el corto plazo con dónde quiero ver a mi empresa en el futuro.
- ➔ La transformación digital se va a acelerar, las inversiones en tecnología no se deben detener
- ➔ Estamos viviendo un ciclo económico, una crisis de salud, económica y política que no habíamos vivido nunca antes.





¡Agradezco su atención!



Manuel Farías Martínez



+52 1 81 1802 3550

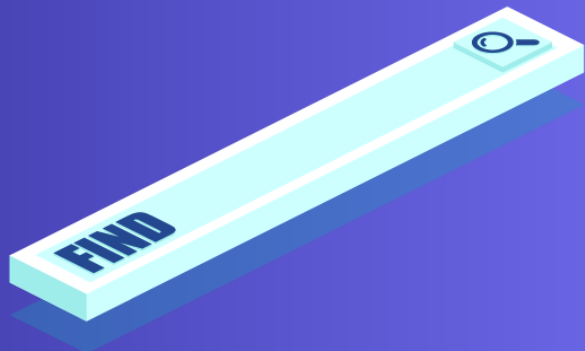


manulfarias57@gmail.com



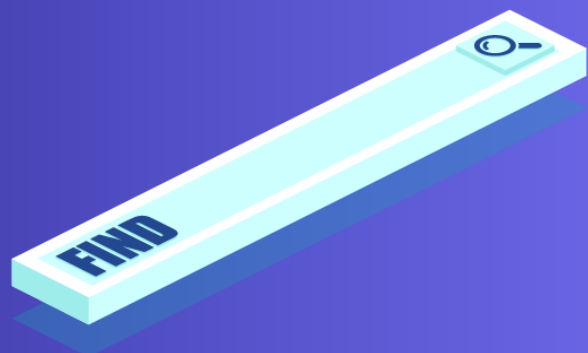
<https://www.linkedin.com/in/manulfarias/>

Referencias



- <https://dcodeefc.com/infographics>
- <https://www.milenio.com/politica/profeco-freno-a-la-cerveza-es-un-error-gravisimo?fbclid=IwAR0W95gTDAz5LsUpAVvhUrVPNMtPXyOVIpJ-njdZUCTHDWPcCCuC2P8cKOc>
- https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-china-food-idUSKBN22T052?utm_campaign=trueAnthem%3A+Trending+Content&utm_medium=trueAnthem&utm_source=facebook&fbclid=IwAR1jwvcBDG-GfF-hjifZKI8y6r-JSffQuo-0adBmu-X9x101pehuhj17LEo
- <https://refor.ma/bbUIF>

Referencias



- https://www.forbes.com.mx/mundo-japon-se-enfila-a-profunda-recesion-133-de-sus-empresas-quiebran/?fbclid=IwAR0m2o8rpmbX4__Pw9eZSHlf5WhHAici8IDjeCzLTp5KpWIXozMhs-r7hyc
- <https://connectamericas.com/node/203742>
- <https://www.industryweek.com/covid19/article/21131043/howcovid19-is-transforming-automotive-and-industrial-supply-chains>
- <https://www.lisainstitute.com/blogs/blog/lista-10-riesgos-geopoliticos-tendencias-seguridad-2019-2025>
- Divide pandemia a países del mundo
<https://refor.ma/GX-baielN>

TLC MAGAZINE MÉXICO
HAGAMOS UN TRUEQUE
PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:





ARQUITECTURA ADUANERA

Comercio exterior desde sus cimientos.

UNA ALIANZA DE



T21mx



TRADE LAW
& CUSTOMS



arquitectura
aduanera



ENTREVISTAS POR EL
DR. OCTAVIO DE LA TORRE

 @octaviodlatorre