

# Siete principios de la administración de la cadena de suministro

Los acontecimientos recientes han demostrado lo frágiles que son muchas cadenas de suministro. A continuación te contamos cómo aplicar siete principios de administración de la cadena de suministro para mejorar la resiliencia.



# Índice

## Introducción

No es una cadena, es una canalización .....	4
Amplificar el problema en las fases anteriores del proceso productivo .....	6
Cuidado con el efecto “rebote” .....	8

## Principios y acciones de la cadena de suministro

<b>Principio 1:</b> Mejorar la visibilidad del inventario .....	12
<b>Principio 2:</b> Gestionar la oferta y la demanda como un flujo .....	15
<b>Principio 3:</b> Adoptar un sistema de planificación de procesos rápido y flexible .....	18
<b>Principio 4:</b> Usar análisis en tiempo real para medir la volatilidad de la demanda .....	19
<b>Principio 5:</b> Mejorar los modelos de previsión .....	21
<b>Principio 6:</b> Diversificar los proveedores .....	23
<b>Principio 7:</b> Crear nuevas redes de distribución y canales .....	24


Uso de la tecnología para dotar de resiliencia a la cadena de suministro .....	26
--	----

# Introducción

La pandemia de la COVID-19 ha puesto la cadena de suministro en el punto de mira. Se ha hablado mucho de su fragilidad y de cómo hacerla más resiliente. El término "cadena de suministro" es ahora una palabra que está en boca de todos para explicar un proceso complejo con muchas piezas móviles. Pero ¿qué medidas prácticas podemos adoptar para hacerla más robusta? Para responder a esta pregunta, tenemos que entender mejor los principios de la cadena de suministro.

Pero antes me gustaría cuestionar la idea convencional que tenemos de la cadena de suministro. El término "administración de la cadena de suministro" se remonta a 1982 y ha ganado popularidad durante la década de 1990. Desde entonces, se han escrito muchos libros y teorías sobre ella, y muchas personas han asumido el cargo de "gerente de la cadena de suministro".

Recientemente, hemos visto fotos de compras frenéticas provocadas por el pánico y estantes del supermercado vaciados de papel higiénico, arroz y harina en muchos países. De la noche a la mañana, personas que nunca habían pensado en la cadena de suministro se enfrentaron a la perspectiva de la escasez de productos básicos y entraron en pánico. Esto se debió en parte a la falta de conocimiento de la cadena de suministro, pero también puso de relieve lo vulnerable y susceptible que es a la influencia externa.



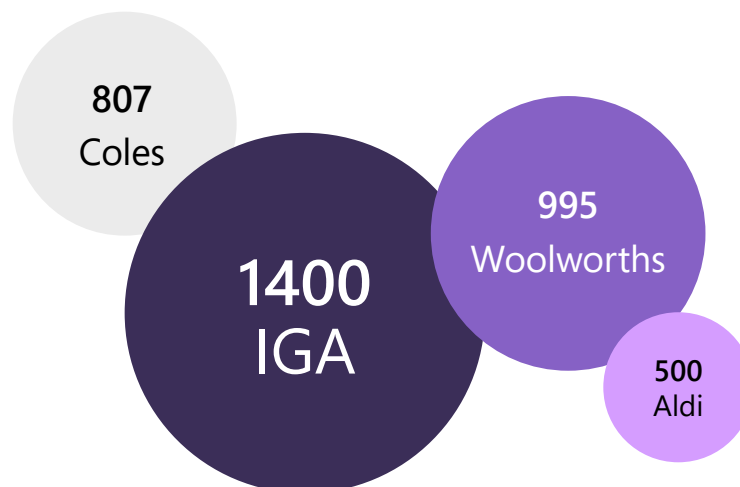
Cuando piensas en una cadena, ¿en qué piensas? He pasado gran parte de mi vida navegando en barco por el océano. Así que cuando pienso en una cadena, pienso en algo extremadamente fuerte y rígido, incluso irrompible, algo de lo que dependía mi vida durante las tormentas. Es impensable que una cadena se rompa y, sin embargo, usamos la palabra "cadena" para describir lo que puede suceder con un sistema que consideramos extremadamente vulnerable a las fuerzas que están fuera de nuestro control.

## No es una cadena, es una canalización

Prefiero pensar en la cadena de suministro como una “canalización de suministro”. Aunque no sea un término tan elocuente, cuando piensas en una canalización, ¿qué te viene a la mente? Una canalización transporta líquido, pero a veces tiene filtraciones o se bloquea. También puede secarse si la oferta no coincide con el “flujo” o la demanda de la canalización. ¿Se parece esto más a lo que hemos experimentado recientemente como resultado de las compras compulsivas provocadas por el pánico? Por multitud de razones, la gente empezó a comprar algunos productos en cantidades superiores a lo habitual.

Este aumento muy corto e intenso de la demanda vació las existencias de los estantes y las trastiendas de las tiendas y supermercados. En Australia, cuatro grandes cadenas de supermercados dan cuenta de más de 3700

Figura 1. Las principales cadenas de supermercados y el número de tiendas en Australia



Fuente: sitios web corporativos

tiendas y todas ellas tuvieron sus estantes vacíos de algunos productos en algún momento, si no simultáneamente, durante los primeros meses de la pandemia de la COVID-19.

Las compras provocadas por el pánico fueron tan intensas que las ventas minoristas de marzo establecieron un nuevo récord, aumentando un 8,5 por ciento ajustado estacionalmente, según la Oficina Australiana de Estadística (ABS). En concreto, se duplicó la facturación de papel higiénico, arroz, pasta y harina.

La realidad es que las cadenas de supermercados han ajustado sus algoritmos de reposición para que solo reabastezcan las existencias al ritmo de consumo de cada tienda. Así que cuando las compras compulsivas en masa agotaron las existencias en todas las tiendas, los centros de distribución (los almacenes) que reciben, almacenan y se reabastecen de proveedores mayoristas también se vaciaron.

Recuerda nuestra canalización de suministro. Ahora, imagina un estanque grande que llena un pequeño estanque. Si no rellenas el estanque grande, tanto el estanque grande como el pequeño se secarán, y esta metáfora explica lo que ha sucedido. Solo unos pocos fabricantes fabrican cada producto, pero suministran todas las cadenas de alimentación. Esto aumentó el efecto de las compras masivas, que vaciaron la canalización.

## Amplificar el problema en las fases anteriores del proceso productivo

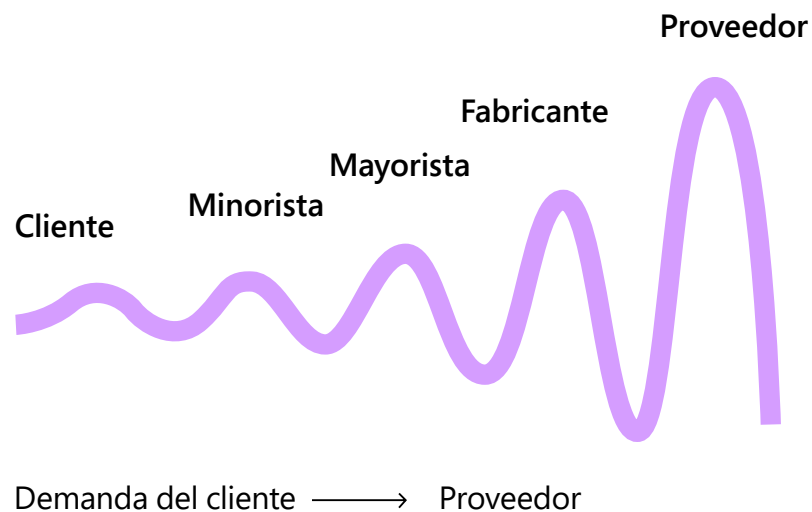
**Los fabricantes fabrican y suministran productos utilizando las previsiones de los supermercados, que se basan en las tasas de consumo de sus tiendas.**

Por lo tanto, los fabricantes solo compran materias primas para satisfacer estas tasas. Esto significó que cuando los supermercados pidieron a los fabricantes que abrieran el grifo, no tenían las materias primas necesarias para satisfacer la demanda imprevista. Por ejemplo, los fabricantes de desinfectantes de manos experimentaron una grave escasez de materia prima y productos de embalaje.

La escasez se extendió rápidamente a las fases anteriores del proceso productivo a medida que los fabricantes solicitaban más materias primas. Los proveedores de materias primas no esperaban producir más que la tasa de suministro normal y estas se agotaron. Si a esto le añades la distancia a la que se encuentran los proveedores (en su mayoría, extranjeros) de los centros de distribución y lo lejos que están de las tiendas, los problemas se multiplican de nuevo. La denominada "cadena de suministro" se rompió o, usando mi terminología, la canalización de suministro y todos los embalses y tuberías que la alimentaban se vaciaron. Además, el problema se volvió más acuciante en las primeras fases del proceso. Este efecto fue documentado por primera vez por el ingeniero informático y científico de sistemas estadounidense Jay Forrester en 1961 y recibió el nombre de efecto Forrester o efecto látigo. Se asemeja al restallido de un látigo. Un pequeño movimiento de la mano se amplifica cuanto más se aleja de la mano.

De la misma manera, el efecto de una pequeña fluctuación en la demanda de una tienda aumenta conforme más retrocedemos en el proceso de suministro: desde la tienda hasta el fabricante y más allá. Imaginemos, por ejemplo, una tienda que vende latas de bebidas de 300 ml que su centro de distribución suministra en cajas. El centro de distribución tiene que ordenar las latas del fabricante en palés, por lo que el efecto multiplicador del pedido provoca un aumento de la demanda conforme avanza la canalización de suministro.

**Figura 2. El efecto látigo**



## Cuidado con el efecto “rebote”

**Si crees que aquí termina el problema de la canalización, estás equivocado. Volvamos a la escasez causada por las recientes compras compulsivas: ¿cómo se reabastecieron los productos en los estantes?**

Los supermercados necesitaban pedir el reabastecimiento completo de algunas mercancías, pero también tenían que reabastecer sus centros de distribución. A su vez, los fabricantes tenían que producir más, lo que requería más materias primas. Todos estos pasos superaban con mucho los niveles de consumo normales.

Pero la gente común no ha comenzado a consumir más de repente. El contenido de la canalización se almacena en los armarios y las despensas, y las personas no tendrán que comprar ninguno de estos productos hasta que consuman los que tienen. Así que las existencias de los supermercados se mantienen en los estantes, los centros de distribución están llenos y los fabricantes tienen que dejar de producir, justo lo contrario de lo que ocurrió anteriormente. La canalización está llena y los grifos se cierran, por lo que los supermercados reducen los pedidos, lo que produce un “rebote” en la canalización de suministro.



Este efecto se ilustró gráficamente en abril, cuando las ventas minoristas australianas cayeron un 17,7 por ciento después de la subida de marzo, según ABS. Por lo tanto, teniendo todo esto en cuenta, ¿cómo abordar este problema y asegurarnos de que somos capaces de gestionar mejor un aumento anormal de la demanda? No debemos olvidar que en la historia moderna nunca ha habido un pico de demanda tan intenso. Tenemos que remontarnos a la Primera Guerra Mundial, la Segunda Guerra Mundial y la pandemia de gripe española para encontrar ejemplos. La respuesta más obvia es mantener más existencias, pero esa no es una solución. Mantener existencias requiere más espacio, consume liquidez y, a menudo, produce residuos debido a la caducidad de productos de ciclo de vida cortos.

Así que para entender lo que podemos hacer para adaptar el proceso de suministro a estos picos de demanda intensos, tenemos que tener en cuenta varios principios de la oferta y la demanda. Estos no han cambiado en más de 250 años y probablemente nunca lo hagan; sin embargo, cuando buscamos fórmulas milagrosas (soluciones mágicas inmediatas a los problemas), a menudo pasamos por alto lo obvio.



**En Breville nos centramos en un concepto que gira en torno a la agilidad. Creamos nuestros sistemas de información para que los ejecutivos tengan datos precisos sobre lo que está ocurriendo en nuestra cadena de suministro. Eso nos brinda la capacidad de maniobrar en función de lo que ocurra en el lado del consumidor o del fabricante”.**

**Nathan O'Donnell**  
Director global del programa Dynamics 365  
Breville

# Principios y acciones de la cadena de suministro

Las soluciones se encuentran en los siete principios de una gestión eficaz y eficiente de la cadena de suministro.





Principio 1:

# Mejorar la visibilidad del inventario

**La primera consideración y la más importante es tener visibilidad del inventario. Como dice el futurista y escritor John Naisbitt, “la forma más fiable de prever el futuro es intentar entender el presente”.**

Si no disponemos de visibilidad en tiempo real del inventario en toda la cadena de suministro, nos arriesgamos a perder el control. Sin embargo, entre la adquisición y la venta, demasiadas organizaciones tienen “puntos ciegos”, en los que existen fugas y retrasos en la obtención de visibilidad de las existencias, lo que crea problemas reales.

Veamos el caso de un minorista de alta costura con el que he trabajado. Tenía excelentes sistemas para el desarrollo y las ventas de nuevos productos, pero rastreaba su cadena de suministro en hojas de cálculo. En algunos casos, el tiempo desde el pedido hasta la entrega de artículos que estaban muy demandados era de 12 semanas, lo que le hacía vulnerable a la volatilidad de la demanda. Además, nadie sabía lo que había disponible en cada momento o en cada lugar. Esto significaba que no podía comprometerse a satisfacer los pedidos de los clientes y, por lo tanto, en el vertiginoso mundo de la alta costura, no podía competir. Como resultado, las ventas y la cuota de mercado se le escaparon. O como se diría en el sector, se quedó atrás en la curva de la moda, lo que condujo a su desaparición y su adquisición por parte de otra marca.

Por el contrario, Marubeni-Itochu Tubulars Oceania, con sede en Perth, ha movido su sistema de finanzas y operaciones al cloud para conseguir la transparencia integral de sus suministros de conductos de petróleo y gas. Los empleados ahora tienen acceso a los movimientos y los balances de inventario en tiempo real, lo que les permite proporcionar una experiencia mucho mejor a los clientes.



## Acción

Asegúrate de que dispones de sistemas que permitan la visibilidad en tiempo real del inventario en toda la red de distribución, desde el proveedor hasta el cliente, y que todo el personal sepa cómo transferir información a través de las fronteras corporativas, con visibilidad y velocidad. Asegúrate también de que tu personal entienda la importancia de tener un inventario preciso. Se debe actualizar de forma prioritaria para cada transacción y las pérdidas o ganancias deben contabilizarse y procesarse inmediatamente.



**Para nosotros, el cliente es el centro de todo lo que hacemos. Contemplamos la resiliencia y la agilidad en términos de resultados: queremos que nuestros clientes sean capaces de comprar nuestros productos cuando y donde quieran”.**

**Nathan O'Donnell**

Director global del programa Dynamics 365

Breville



## Principio 2:

# Gestionar la oferta y la demanda como un flujo

**La oferta no es algo que se encienda y se apague, y cuanto más volátil es la demanda, más difícil es abastecerse de suministros. Por lo tanto, tenemos que administrar el flujo de producción en toda la canalización de suministro.**

Esto significa que, en un mundo ideal, debería haber un movimiento equilibrado del producto desde el proveedor hasta el cliente. El almacén retiene la cantidad de producto que se consume. Es la misma cantidad que hay en las canalizaciones desde el centro de distribución hasta la tienda y desde el proveedor hasta el distribuidor, y así hasta las materias primas. Esta teoría la ilustra perfectamente el Dr. Eli Goldratt, el gurú de la gestión empresarial, en su "best-seller" [The Goal](#), donde demuestra que es vital equilibrar el flujo, no la capacidad.

El minorista de menaje del hogar Citta, con sede en Auckland, por ejemplo, utiliza Business Intelligence para [perfeccionar su flujo de productos](#) de la cadena de suministro, con lo que se asegura de tener cantidad suficiente para satisfacer la demanda, pero no tanta como para quedarse con existencias sin vender al final de la temporada.



## Acción

Céntrate en entregas más frecuentes y pequeñas cuando intentes administrar la forma en que se adquieren y entregan los productos. Esto es mejor que las entregas a granel grandes y poco frecuentes, y equilibra el flujo de movimiento en toda la cadena de suministro. Tenemos que replantearnos los conceptos de cantidades mínimas de pedidos para eliminar el suministro irregular y abultado. Para ello será necesario volver a hablar con los proveedores y, posiblemente, con los proveedores de logística. Debido al coste del flete, los minoristas suelen aumentar las cantidades para reducir el coste de flete por unidad, pero para los productos con una demanda volátil (véase el principio 4), esto aumenta los problemas de suministro si cambia la demanda.





**Con Power Apps, pudimos ofrecer un flujo de trabajo estandarizado y un proceso de aprobación para aumentar la eficiencia de nuestra cadena de suministro”.**

John Khoury  
Director de informática  
Allied Pinnacle



Principio 3:

## Adoptar un sistema de planificación de procesos rápido y flexible

El tiempo de reacción de la cadena de suministro abarca el período comprendido entre la fabricación y el momento en que un cliente adquiere un producto. Se da por supuesto que cuanto más tiempo tarda la señal de suministro (un volumen de ventas anormal) en llegar a los participantes de la canalización de suministro, mayor es el riesgo de que la canalización se vacíe antes de que produzca una “señal de reabastecimiento”.

En una gran empresa textil, por ejemplo, sus sistemas solo permitirían un plan regenerativo completo durante el fin de semana, como el tiempo de computación necesario, y luego necesitarían otros dos o tres días de análisis. Por consiguiente, los cambios en las primeras fases del proceso productivo provocados por una desviación importante en la demanda podían tardar hasta 10 días en surtir efecto.



### Acción

Asegúrate de que el sistema de planificación de la cadena de suministro pueda ejecutarse en cualquier momento. Los sistemas antiguos crean retrasos en el procesamiento de las señales. Esto suele deberse a procesos de planificación que se ejecutan durante la noche o solo los fines de semana debido al tiempo que tardan y al impacto que producen en el sistema por el tiempo de inactividad. Disponer de un sistema que pueda ejecutarse en cuestión de minutos y en cualquier momento elimina los retrasos y maximiza la capacidad de identificar los problemas de la cadena de suministro y resolverlos rápidamente.





## Principio 4:

# Usar análisis en tiempo real para medir la volatilidad de la demanda

No todos los productos se consumen a la misma velocidad o al mismo tiempo; algunos se consumen a un ritmo fijo. Veamos de nuevo el ejemplo de la harina. La tasa de consumo de la gente común no ha cambiado durante la pandemia.

En varios momentos de su vida, es posible que una persona pueda consumir más, pero el consumo es bastante predecible. Comparemos esto con la ropa de moda, que es muy volátil. Se basa en tendencias, estilos, “influencers” y celebridades, y la demanda puede fluctuar enormemente de tienda en tienda, de región en región y de cultura en cultura.



## Acción

Implementa análisis en tiempo real en toda la canalización de suministro. Este es un requisito fundamental para administrar la oferta y la demanda. Identifica y agrupa los productos por su volatilidad, y utiliza análisis de alta visibilidad para supervisar y proporcionar alertas en tiempo real que permitan administrar con exactitud los niveles de existencias volátiles. En el caso de los productos con una demanda muy volátil, vincula estrechamente la demanda para suministrar señales y automatizar alertas para cuando estos superen los niveles de tolerancia. Para los productos no volátiles, adopta un enfoque más relajado con mínimos y máximos establecidos, y reorganizando los momentos de reabastecimiento.





**El desafío de la COVID-19 descompuso los silos basados en sitios localizados por dos razones. Tuvimos que apartarnos de las líneas de producción tradicionales basadas en la planta de producción, y nuestros informes de planificación de sistemas de ventas y operaciones y Business Intelligence ahora están integrados para garantizar la capacidad de operar a través de la tecnología y los sistemas”.**

John Khoury  
Director de informática  
Allied Pinnacle



## Principio 5:

# Mejorar los modelos de previsión

**Muchas personas se sorprenden de que sus pronósticos (o los pronósticos de otras personas) les hayan defraudado durante la COVID-19. La verdad es que nadie que trabaje actualmente en la cadena de suministro ha visto este nivel de fluctuación de la demanda durante su carrera profesional.**

Para encontrar algo similar, tenemos que remontarnos a 1914-18 (Primera Guerra Mundial), 1939-45 (Segunda Guerra Mundial) o 1918 (gripe española). Sin embargo, la mayoría de las organizaciones minoristas y de distribución de todo el mundo utilizan actualmente modelos de previsión que solo examinan dos o tres años de datos históricos.

Por lo tanto, independientemente del nivel de ciencia de datos aplicado a esos modelos, no pudieron prever el efecto de la COVID-19. Los clientes vaciaron los estantes de los supermercados por una de estas dos razones: el temor a que se cerraran las tiendas y no se pudieran comprar los productos básicos, o la codicia, que llevó a algunas personas a comprar a granel para revender a precios mucho más altos con fines de lucro.

La empresa de aperitivos Majans, con sede en Queensland, por ejemplo, ha digitalizado su cadena de suministro para reducir drásticamente el tiempo de cada proceso. También utiliza la tecnología del Internet de las cosas para poder identificar las tendencias desde el principio. Esto permite a los jefes de línea, planta y de nivel de dirección tomar decisiones más fundamentadas, optimizar las operaciones y frenar los costes y los riesgos.

Al desarrollar estos sistemas, las empresas también tienen que cruzar las fronteras corporativas para compartir las previsiones con los proveedores y colaborar en tiempo real. Tener un único modelo compartido, donde todos los participantes cooperan para identificar picos y valles, y determinar si se trata de episodios únicos o sostenidos, ayudaría a desarrollar estrategias de remediación.

Toyota lleva haciendo esto durante años, no solo con pronósticos, sino también con vistas Kanban visuales de sus cadenas de suministro. Sus sistemas están estrechamente integrados con sus proveedores; tanto es así que si se detiene una línea de producción de Toyota, también se detienen las líneas de producción de los proveedores pertinentes.



## Acción

Aumenta la cantidad de datos disponibles para que se puedan prever con precisión acontecimientos extraordinarios, como lo que ocurrió con la pandemia. Para ello, examina los modelos de previsión actuales y cómo se conectan con tus sistemas de planificación, y desarrolla señales para identificar la demanda imprevista en tiempo real. También tenemos que crear métodos de adquisición que tengan tiempos de reacción muy a corto plazo.



## Principio 6:

# Diversificar los proveedores

Uno de los factores que ha acentuado la escasez durante la COVID-19 es que para algunos productos tenemos muy pocos proveedores, que suministran a muchos distribuidores y minoristas. Esto significa que cuando aumenta el volumen necesario para reabastecer las cadenas enteras de supermercados y centros de distribución, esto tiene una gran repercusión en los fabricantes.

Los proveedores simplemente no pudieron satisfacer la demanda en un corto período de tiempo, ya que tenían que reabastecer tiendas enteras y aprovisionar existencias para el consumo normal.



## Acción

Diversifica el suministro. Esto implica distribuir el riesgo entre varios proveedores, tanto locales como extranjeros. Todos hemos oído hablar mucho de cómo la fabricación se ha deslocalizado debido al precio. Lamentablemente, el inconveniente es que, en muchos casos, hemos llegado a depender del suministro del extranjero, lo que a menudo provoca largos plazos de entrega y un mayor riesgo. Sin embargo, para equilibrar el flujo, es esencial contar con proveedores con plazos de entrega cortos y largos e incluso con modelos de costes diferentes.



## Principio 7:

# Crear nuevas redes de distribución y canales

**En la sociedad moderna, damos por hecho muchas cosas que se pueden cambiar. Es posible que nos hayamos acostumbrado a la idea de que un supermercado es la forma más cómoda de comprar alimentos y otros productos para el hogar, pero la tecnología y la logística han hecho posible el uso de otros canales.**

La crisis de la COVID-19 ha forzado a muchas personas que no han considerado comprar online a hacerlo. De hecho, durante la pandemia, las compras online tuvieron una gran aceptación, y en un momento dado, los minoristas de alimentos se vieron obligados a parar debido a la falta de suministro. Por ejemplo, Uber y Uber Eats han cambiado nuestra forma de considerar las opciones de transporte personales y el consumo de comida en los restaurantes. Podemos imaginar un nuevo futuro, no solo para las compras de alimentos y productos del supermercado, sino también para muchos otros artículos de uso diario.



## Acción



### Transporte y logística

Podríamos usar un servicio de tipo Uber para entregar pedidos de “compra online y recogida”. Un servicio de este tipo ampliaría la disponibilidad de las redes de entrega local, especialmente para las personas enfermas, los ancianos y los más vulnerables. Este servicio podría aplicarse a cualquier producto que sea fácil de transportar, como los comestibles y los productos perecederos, en los que la rapidez es fundamental para la calidad y el ciclo de vida.



### Compras sociales

El antiguo concepto de las reuniones de Tupperware podría utilizarse para productos que no encajan en categoría de alimentos o productos del supermercado. Para aquellos que no la han conocido, la venta a través de reuniones estuvo muy de moda en las décadas de 1970 y 1980. La única manera de lograr vender a gran escala era la venta masiva, en las casas de las personas.

Tupperware era un producto de moda que se vendía en los hogares. Un anfitrión invitaba a sus amigos a una reunión social que consistía en que alguien vendía un producto muy deseable. Ahora, en el contexto de las redes sociales, imagina el uso de una reunión de Teams para invitar a tus amigos a una reunión telefónica en la que un vendedor de productos pueda hacer una demostración, conversar, responder a preguntas, ofrecer precios promocionales e incluso aceptar pedidos, que podrían enviarse a tu casa. Esto podría adaptarse a sectores como los cosméticos, la moda y los productos técnicos en los que el conocimiento de los productos es un factor importante en la decisión de compra.



### Recogida “drive-in”

Imagina poder realizar un pedido online, conducir hasta una tienda o un almacén y cargar tu pedido en el maletero sin siquiera salir del coche. Tenemos establecimientos de comida rápida y tiendas de bebidas “drive-in”, así como un pequeño número de productos para el hogar y la oficina que los minoristas ofrecen como un servicio “drive-in”, pero ¿por qué no ampliar el concepto a los comestibles, los alimentos frescos y otros productos?

# Uso de la tecnología para dotar de resiliencia a la cadena de suministro

**Al igual que una cadena es importante para mantener un barco a salvo en una tormenta, seguir los principios de una cadena de suministro resiliente es esencial para administrar los procesos altamente complejos que garantizan un suministro continuo.**

Aunque la crisis de la COVID-19 ha puesto en valor la cadena de suministro, cuando la descomponemos en principios y seguimos estos principios, podemos centrarnos en hacerla más resiliente.

Garantizar la resiliencia no significa necesariamente desechar todos nuestros sistemas y empezar de cero. Puede significar reevaluar los sistemas existentes para garantizar que estén optimizados para la resiliencia. También puede significar incorporar cargas de trabajo nuevas o adicionales a los sistemas y la infraestructura existentes, así como la capacidad, o ampliar la presencia de las aplicaciones empresariales.

La capacidad de implementar aplicaciones empresariales modernas como cargas de trabajo individuales, o como un todo, aporta un modelo de agilidad diferente que permite la creación rápida de prototipos y la innovación constante.

La integración es uno de los grandes desafíos de los sistemas modernos. Aquí es donde los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) ayudan a las empresas. Se han desarrollado para proporcionar transacciones totalmente integradas en toda la organización, no solo en la cadena de suministro, lo que ha creado el nivel adecuado de visibilidad de los datos para las diferentes partes interesadas.

Esta visibilidad y agilidad pueden compensar a menudo la falta de funcionalidad. Por ejemplo, saber qué cantidad de un producto está disponible en una ubicación en tiempo real supera con creces la falta de campos para escribir comentarios detallados sobre los productos.

Además, la aparición de sistemas ERP basados en el cloud aporta un nivel de agilidad y escalabilidad nunca antes visto. También ofrecen una forma nueva y más asequible de adoptar tecnologías avanzadas, como el análisis y la inteligencia artificial (IA).

Si la crisis actual nos ha enseñado algo, es que los sistemas empresariales deben ofrecer la visibilidad y la agilidad que permitan a las organizaciones ser más resilientes y flexibles a los cambios repentinos. Pero también necesitan respaldar los buenos fundamentos empresariales, como los principios de la cadena de suministro.

## Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 respalda estos principios con una suite integrada de administración de la cadena de suministro. A través de Microsoft Power Platform, Dynamics 365 ofrece la capacidad de innovar rápidamente, utilizando el enfoque “low-code” para la “entrega de la última milla”, la automatización y las tecnologías de IA. Dynamics 365 también se distribuye con aceleradores empresariales prediseñados para la automoción, la sanidad y otros sectores. Además, estas tecnologías se distribuyen de forma segura y con escalabilidad en la plataforma de cloud de Azure.

[Solicitar una demostración](#)

