

# Siete principios de la administración de la cadena de suministro

Los eventos recientes han demostrado lo frágiles que son muchas cadenas de suministro. Aquí le indicamos cómo aplicar siete principios de administración de la cadena de suministro para aumentar la resiliencia.

1 2 3 4 5 6 7

# Contenido

## Introducción

No es una cadena, sino una tubería .....	4
Amplificar el problema ascendente .....	6
Tenga 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> Administrar la oferta y la demanda como flujo .....	15
<b>Principio 3:</b> Adoptar un sistema de planificación de canalización 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 a los proveedores .....	23
<b>Principio 7:</b> Crear nuevas redes de distribución y canales .....	24

<b>Usar la tecnología para hacer que la cadena de suministro sea más resiliente .....</b>	<b>26</b>
---	-----------

# Introducción

La pandemia de COVID-19 ha empujado la cadena de suministro al centro de atención. Se ha discutido ampliamente su fragilidad y cómo hacerla más resiliente. La frase "cadena de suministro" se ha convertido en una palabra de moda para explicar un proceso complejo con muchas partes móviles. Pero, ¿qué se puede hacer en la práctica para que sea más robusta? Para responder a esta pregunta, necesitamos comprender mejor los principios de la cadena de suministro.

Pero primero, me gustaría desafiar el pensamiento convencional de lo que realmente es una cadena de suministro. El término "administración de la cadena de suministro" se remonta a 1982 y ganó popularidad a lo largo de la década de 1990. Desde entonces, se han escrito muchos libros y teorías al respecto, y muchas personas han asumido el título de "gerente de la cadena de suministro".

Recientemente, en muchos países se observaron imágenes de compras de pánico y estantes vacíos sin papel higiénico, arroz ni harina en los supermercados. De repente, personas que nunca habían pensado en la cadena de suministro enfrentaron la perspectiva de escasez de productos básicos y entraron en pánico. En parte, esto se debió a la falta de comprensión de la cadena de suministro, pero también destacó la vulnerabilidad y la susceptibilidad de la cadena a la influencia externa.

Si piensa en una cadena, ¿en qué piensa? Pasé gran parte de mi vida navegando en bote por el océano. Entonces, cuando pienso en una cadena, pienso en algo increíblemente fuerte y rígido, incluso irrompible, algo en que, durante las tormentas, he tenido que confiar mi vida. Es impensable que una cadena se rompa, sin embargo, usamos la palabra "cadena" para describir lo que puede ocurrir con un sistema que visualizamos como extremadamente vulnerable a las fuerzas que están fuera de nuestro control.

## No es una cadena, sino una tubería

Prefiero pensar en la cadena de suministro como una “tubería de suministro”. Si bien no es muy fácil de decir, si piensa en una tubería, ¿qué se le viene a la mente? Una tubería transporta líquido, pero a veces presenta filtraciones o se obstruye. También puede secarse si la oferta no coincide con el “flujo” o demanda de la tubería. ¿Eso suena más bien a lo que experimentamos recientemente como resultado de las compras de pánico? Por todo tipo de razones, las personas comenzaron a comprar mayor cantidad de algunos productos de lo habitual.

Este aumento muy breve e intenso de la demanda acabó con las existencias de los estantes y las trastiendas de tiendas y supermercados. En Australia, cuatro grandes cadenas de supermercados representan más de 3700 tiendas en conjunto. Todas ellas en algún momento, si no simultáneamente, vieron como sus estantes quedaron sin existencias de algunos productos durante los primeros meses de la pandemia de COVID-19.

**Figura 1. Principales cadenas de supermercados y número de tiendas en Australia**



Fuente: sitios web corporativos

Las compras de pánico fueron tan intensas que las ventas minoristas de marzo establecieron un nuevo récord, aumentando un 8,5% ajustado estacionalmente, según la Oficina Australiana de Estadística (ABS). En particular, la rotación se duplicó para el papel higiénico, el arroz, la pasta y la 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. Entonces, cuando las compras de pánico agotaron al mismo tiempo las existencias en todas las tiendas, también se vaciaron los centros de distribución (almacenes) que recibían, almacenaban y se reabastecían de proveedores a granel.

Recuerde nuestra tubería de suministro. Ahora, imagine un estanque grande que llena a un estanque pequeño. Si no rellena el estanque grande, tanto el estanque grande como el pequeño se secarán, lo que metafóricamente es lo que sucedió. Solo unos pocos fabricantes elaboran cada producto, pero abastecen a todas las cadenas de supermercados. Esto aumentó el efecto de las compras de pánico, lo que vació la tubería.

## Amplificar el problema ascendente

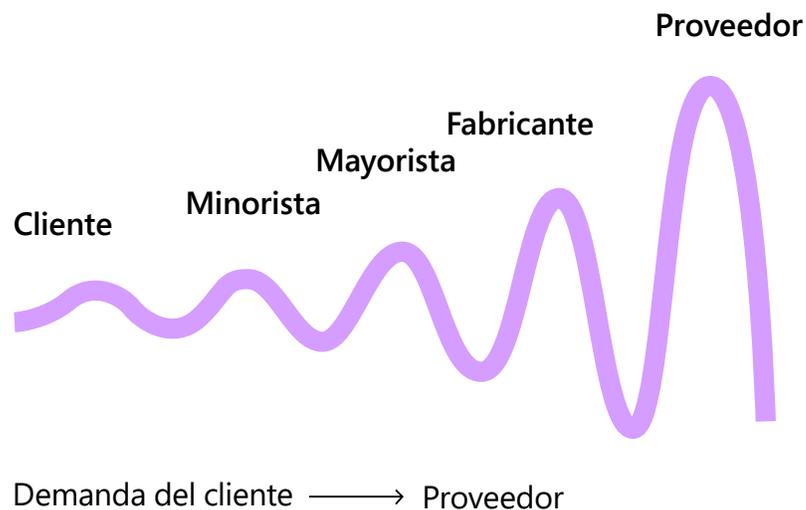
**Los fabricantes hacen y suministran productos utilizando las previsiones de los supermercados, que se basan en las tasas de consumo en sus tiendas.**

Por lo tanto, los fabricantes solo compran materias primas para suministrar esta tasa. Esto significaba que cuando los supermercados pedían a los fabricantes que aumentaran la producción, no tenían las materias primas necesarias para satisfacer la demanda inesperada. Por ejemplo, los fabricantes de desinfectante de manos experimentaron una grave escasez de materias primas y envases.

La escasez ascendió rápidamente 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 se quedaron sin materias primas. Cuando asocia esto con la distancia a la que se encuentran los fabricantes (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, como prefiero pensarlo, se drenó la tubería de suministro y todos los embalses y tubos que la alimentaban. Además, el problema se agudizó en sentido ascendente. El ingeniero informático y científico de sistemas estadounidense Jay Forrester documentó por primera vez este evento en 1961, y lo llamó efecto Forrester o efecto de látigo. Se asemeja al restallido de un látigo. Un pequeño movimiento de la mano se amplifica cada vez más a medida que se aleja de la mano.

De la misma manera, el efecto de una pequeña fluctuación en la demanda en una tienda aumenta cuanto más se traslada de la tienda al fabricante y más allá. Piense en ello de la siguiente manera: una tienda vende latas de refresco de 300 ml que su centro de distribución suministra en cajas. Sin embargo, el centro de distribución tiene que pedir las latas al fabricante en paletas, por lo que el efecto multiplicador de la orden provoca un aumento de la demanda, lo que aumenta la cantidad de la canalización de suministro.

**Figura 2. El efecto de látigo**



## Tenga cuidado con el efecto "rebote"

**Si cree que aquí es donde termina el problema de la tubería, piense de nuevo. Tome la escasez causada por las recientes compras de pánico: ¿cómo devolvimos los productos a los estantes?**

Los supermercados necesitaban pedir recargas completas de algunas mercancías, pero también tenían que volver a llenar sus centros de distribución. A su vez, los fabricantes tenían que producir más, lo que requería más materias primas. Todos estos pasos estaban por encima de los niveles de consumo normales.

Sin embargo, la persona promedio no ha comenzado repentinamente a consumir más. Los contenidos de la canalización simplemente se almacenan en los alacenas y garajes de las personas, y no necesitarán comprar ninguno de estos elementos hasta que consuman lo que tienen. Así, las existencias de supermercados se mantienen en los estantes, los centros de distribución permanecen llenos y los fabricantes tienen que dejar de producir, lo opuesto a lo que sucedió con anterioridad. La tubería está llena y en la práctica los grifos se cierran, por lo que los supermercados reducen los pedidos, lo que hace que el proceso de suministro "rebote".

Este efecto se ilustró gráficamente en abril, cuando las ventas minoristas australianas cayeron un 17,7 % después del aumento de marzo, según el ABS. Entonces, considerando todo esto, ¿cómo abordamos este problema y nos aseguramos de que somos capaces de manejar un aumento anormal de la demanda? Tenga en cuenta que, en la historia moderna, nunca ha habido un aumento tan intenso de demanda. Debemos buscar ejemplos en la Primera Guerra Mundial, en la Segunda Guerra Mundial y en la pandemia de gripe española. La respuesta más evidente es mantener más existencias, pero esa no es una solución. Mantener más existencias requiere más espacio, consume liquidez y, a menudo, conduce a la pérdida de productos a través del ciclo de vida breve.

Por lo tanto, para entender lo que podemos hacer para adaptar el proceso de suministro a estas alzas intensas de demanda, necesitamos considerar una serie de principios de oferta y demanda. No han cambiado en más de 250 años y probablemente nunca lo harán. Sin embargo, cuando se buscan balas de plata (soluciones místicas instantáneas a los problemas), a menudo pasamos por alto lo obvio.



**En Breville nos enfocamos en un concepto en torno a la agilidad. Desarrollamos nuestros sistemas de información para que nuestros ejecutivos tengan datos precisos sobre lo que está sucediendo en nuestra cadena de suministro. Eso nos da la capacidad de dinamizar el negocio en función de lo que está sucediendo en el extremo del consumidor o fabricante”.**

Nathan O'Donnell

Líder del programa global de Dynamics 365

Breville

# Principios y acciones de la cadena de suministro

Las soluciones residen en los siete principios de la administración eficaz y eficiente de la cadena de suministro.





Principio 1:

# Mejorar la visibilidad del inventario

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

Si no tenemos visibilidad de inventario integrada en tiempo real en toda la cadena de suministro, nos arriesgamos a perder el control. Sin embargo, entre la adquisición y la venta, muchas organizaciones tienen “puntos ciegos”, donde tienen filtraciones y retrasos en la obtención de visibilidad de las existencias, lo que crea desafíos reales.

Tomemos el caso de un minorista de alta costura con el que trabajé. Tenía grandes sistemas para el desarrollo de nuevos productos y ventas, pero realizaba seguimiento de su cadena de suministro en hojas de cálculo. En algunos casos, tenía un plazo de 12 semanas desde el pedido hasta la entrega de artículos que estaban altamente de moda, lo que lo hacía vulnerable a la volatilidad en la demanda. Además, nadie tenía idea de lo que estaba disponible, dónde o cuándo. Esto significaba que no podía comprometerse a cumplir con los pedidos de los clientes y, por lo tanto, en el mundo en movimiento rápido de la alta costura, no podía competir. En consecuencia, las ventas y la cuota de mercado decayeron. En términos de la industria, se quedó atrás de la curva de moda, lo que condujo a su desaparición y adquisición por parte de otra marca.

Por el contrario, Marubeni-Itochu Tubulars Oceania, con sede en Perth, cambió su sistema de finanzas y operaciones a la nube para lograr la transparencia de extremo a extremo de sus suministros de tuberías de petróleo y gas. Los empleados ahora tienen acceso a movimientos y saldos de inventario en tiempo real, lo que les permite proporcionar una experiencia mucho mejor a los clientes.



## Acción

Asegúrese de que existan 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. También asegúrese de que su personal entienda la importancia de tener un inventario preciso. Se debe actualizar como una prioridad para cada transacción, y las pérdidas o ganancias se contabilizan y se procesan de inmediato.

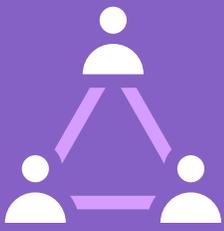


**Para nosotros, el consumidor está en el centro de todo lo que hacemos. Nos fijamos en la resiliencia y la agilidad en términos de un resultado: queremos que nuestros clientes puedan comprar nuestros productos cuando y donde quieran”.**

**Nathan O'Donnell**

Líder del programa global de Dynamics 365

Breville



Principio 2:

## Administrar la oferta y la demanda como flujo

**El suministro no solo puede activarse y desactivarse, y cuanto más volátil es la demanda, menos podemos abastecer el suministro. Por lo tanto, necesitamos administrar el flujo de productos en toda la canalización de suministro.**

Esto significa que, en un estado ideal, hay un movimiento equilibrado del producto desde el proveedor hasta el cliente. La tienda conserva la cantidad de producto que se consume. Coincide con la cantidad en las canalizaciones desde el centro de distribución hasta la tienda, y desde el proveedor hasta el distribuidor, y así sucesivamente hasta las materias primas. Esta teoría la ilustra a la perfección el Dr. Eli Goldratt, el gurú de la administración de negocios en su novela más vendida "La meta", donde demuestra que es vital para equilibrar el flujo, no la capacidad.

Por ejemplo, Citta, el minorista de artículos para el hogar con sede en Auckland, está utilizando la inteligencia empresarial para perfeccionar su flujo de productos desde su cadena de suministro, lo que garantiza que tenga suficiente para satisfacer la demanda, pero no tanto como para quedarse con existencias sin vender al final de una temporada.



## Acción

Apunte a entregas más frecuentes y más pequeñas al intentar administrar la forma en que se adquieren y entregan los productos. Esto es mejor que las entregas masivas infrecuentes y grandes, y equilibra el flujo de movimiento en toda la cadena de suministro. Tenemos que replantear los conceptos de cantidades mínimas de pedidos para eliminar el suministro irregular abultado. Esto significará la necesidad de tener una nueva conversación con proveedores y, potencialmente, proveedores de logística. Debido al costo del flete, los minoristas a menudo aumentan las cantidades para reducir el costo de flete por unidad, pero para los productos con demanda volátil (consulte el principio 4), esto aumenta los problemas de suministro si cambia la demanda.



**Con Power Apps, pudimos entregar un flujo de trabajo estandarizado y un proceso de aprobación para crear eficiencias en nuestra cadena de suministro”.**

John Khoury  
Director de información  
Allied Pinnacle



Principio 3:

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

El tiempo de reacción de la cadena de suministro abarca el período desde la fabricación hasta el momento en que un cliente adquiere un producto. Es casi evidente que cuanto más tiempo tarda la señal de suministro (volumen de ventas anormal) en llegar a los participantes del proceso de suministro, mayor es el riesgo de que la tubería se vacíe antes de que produzca una “señal de recarga”.

Por ejemplo, en una gran empresa textil, sus sistemas solo permitirían un plan regenerativo completo durante el fin de semana, como el tiempo de proceso necesario, y luego necesitaría otros 2 o 3 días de análisis. En consecuencia, un cambio importante en la demanda podría demorar hasta 10 días antes de que surtieran efecto los cambios ascendentes.



### Acción

Asegúrese de que el sistema de planificación de la cadena de suministro pueda ejecutarse en cualquier momento. Los sistemas heredados crean retrasos en el procesamiento de señales. Esto suele deberse a que los procesos de planificación se ejecutan durante la noche o solo los fines de semana debido al tiempo que tardan y el impacto en el sistema a causa del tiempo de inactividad. Tener un sistema que se puede ejecutar 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 tiempo; algunos se consumen a un ritmo constante. Tome el ejemplo de la harina nuevamente. El ritmo de consumo promedio de las personas no ha cambiado durante la pandemia.

En varios momentos de su vida, una persona puede consumir más, pero el consumo en gran medida es predecible. Compare esto con la ropa de moda, que es altamente volátil. Se basa en tendencias, estilos, personas influyentes y celebridades, y la demanda puede fluctuar violentamente de una tienda a otra, entre regiones y de cultura a cultura.



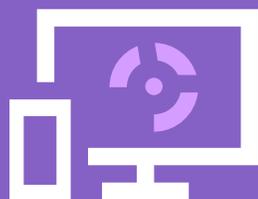
### Acción

Instale análisis en tiempo real en toda la canalización de suministro. Este es un requisito fundamental para administrar la demanda y el suministro. Identifique y agrupe los productos por su volatilidad, y use análisis de alta visibilidad para supervisar y proporcionar alertas en tiempo real para administrar estrechamente los niveles de existencias volátiles. Para los productos con una demanda altamente volátil, vincule la demanda con mucha fuerza para suministrar señales y automatice las alertas para cuando estas se salgan de los niveles de tolerancia. Para los productos no volátiles, adopte un enfoque más relajado con mínimos y máximos establecidos, y reordenando puntos para la reposición.



**El desafío de COVID-19 rompió los silos localizados en el sitio por dos razones. Tuvimos que movernos fuera de las líneas de producción tradicionales basadas en el sitio, y el uso de nuestra planificación de sistemas de ventas y operaciones y los informes de BI juntos ahora están integrados para garantizar una habilitación empresarial eficaz a través de la tecnología y los sistemas”.**

John Houry  
Director de información  
Allied Pinnacle



Principio 5:

## Mejorar los modelos de previsión

**Muchas personas se están quejando de la razón por la que sus previsiones (o las previsiones de otras personas) los defraudaron durante COVID-19. La verdad es que no hemos tenido este nivel de fluctuación de la demanda durante la carrera de ninguna persona que trabaje en un cargo de suministro en 2020.**

Para encontrarla, tenemos que volver a 1914–1918 (Primera Guerra Mundial), 1939–1945 (Segunda Guerra Mundial) o 1918 (la gripe española). Sin embargo, la mayoría de las organizaciones minoristas y de distribución de todo el mundo hoy en día utilizan modelos de previsión que solo analizan de dos a 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 COVID-19. Los clientes vaciaron los estantes de los supermercados por una de dos razones: temor de que las tiendas cerraran y las personas no pudiesen comprar artículos esenciales; o la codicia, que llevó a algunas personas a comprar a granel para revender a precios mucho más altos con fines de lucro.

Por ejemplo, la empresa de refrigerios con sede en Queensland, ha digitalizado su cadena de suministro para reducir drásticamente el tiempo de cada proceso. También usa la tecnología de Internet de las Cosas para ayudar a identificar las tendencias antes. Esto permite a la administración de líneas, plantas y ejecutivos tomar decisiones más informadas, optimizar las operaciones y frenar los costos y riesgos.

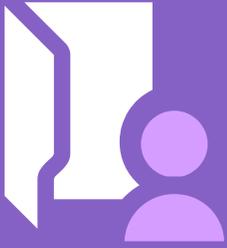
Al desarrollar estos sistemas, las empresas también necesitan cruzar los límites corporativos para compartir las previsiones con los proveedores y colaborar en tiempo real. Tener un único modelo compartido, donde todos los participantes cooperen para identificar altos y bajos, y determinar si se trata de eventos únicos o sostenidos, ayudaría a desarrollar estrategias de corrección.

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



## Acción

Aumente la cantidad de datos disponibles para que podamos prever con precisión eventos extraordinarios, como lo que sucedió con la pandemia. Para ello, observe los modelos de previsión actuales y cómo se conectan con sus sistemas de planificación, y desarrolle señales para identificar la demanda no prevista en tiempo real. También necesitamos crear métodos de adquisición que tengan tiempos de reacción muy a corto plazo.



## Principio 6:

# Diversificar los proveedores

Uno de los factores que ha exacerbado la escasez durante COVID-19 es que para ciertos productos tenemos muy pocos proveedores, y suministran a muchos distribuidores y minoristas. Esto significa que cuando aumenta el volumen necesario para abastecer de forma completa las cadenas de supermercados y los centros de distribución, tiene un impacto masivo en los fabricantes.

Los proveedores simplemente no pudieron estar a la par de la demanda en un plazo breve, teniendo en cuenta que tuvieron que reponer tiendas enteras y mantenerse al día con el consumo normal.



## Acción

Diversifique el suministro. Esto significa difundir el riesgo entre múltiples proveedores, tanto locales como extranjeros. Todos hemos escuchado mucho sobre cómo la fabricación se ha trasladado al exterior, según el precio. Lamentablemente, la desventaja es que en muchos casos hemos llegado a depender del suministro en el extranjero, lo que a menudo tiene como resultado largos plazos de entrega y un mayor riesgo. Sin embargo, para equilibrar el flujo, es fundamental tener proveedores con tiempos de ejecución cortos y largos, e incluso modelos de costos diferentes.



## Principio 7:

# Crear nuevas redes de distribución y canales

**En la sociedad moderna, damos por hecho un número específico de cosas que se pueden cambiar. Es posible que nos hayamos acostumbrado a la idea de que un supermercado sea la forma más conveniente de comprar comestibles y otros artículos de conveniencia, pero la tecnología y la logística han hecho que sea posible utilizar otros canales.**

La crisis de COVID-19 ha forzado a muchas personas que pueden no haber considerado la compra en línea a hacerlo. De hecho, durante la pandemia, las compras en línea demostraron ser muy populares y, en una etapa, los minoristas de comestibles se vieron obligados a detenerse debido a la falta de suministro. Por ejemplo, Uber y Uber Eats han cambiado nuestra forma de pensar sobre las opciones de transporte personales y el consumo de alimentos para restaurantes. Podemos imaginar un nuevo futuro, no solo para las compras de comestibles y artículos de conveniencia, sino también para muchos otros artículos cotidianos.

## Acción



### Transporte y logística

Podríamos usar un servicio similar a Uber para entregar pedidos de “hacer clic y recoger”. Un servicio de este tipo ampliaría la disponibilidad de las redes locales de entrega, en especial para persona con un estado de salud delicado, los ancianos y las personas vulnerables. Este servicio podría aplicarse a cualquier producto que sea fácil de transportar, como comestibles y perecederos, donde la puntualidad es fundamental para la calidad y el ciclo de vida de los productos.



### Compras sociales

El concepto antiguo de la reunión de Tupperware podría utilizarse para productos que se encuentran fuera de la categoría de artículos comestibles y de conveniencia. Para los más jóvenes, las reuniones de ventas fueron una gran tendencia en las décadas de 1970 y 1980. La única manera de lograr escalar en la venta era en 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 ocasión social que se centraba en torno a alguien que vendía un producto altamente deseable. Ahora, en el contexto de las redes sociales, imagine el uso de una reunión de Teams para invitar a sus amigos a una llamada donde un vendedor de productos podría demostrar, analizar, responder preguntas, habilitar precios promocionales e incluso tomar pedidos, que podrían entregarse en su hogar. Esto podría adaptarse a sectores como la cosmética, la moda y los productos técnicos, donde el conocimiento de productos es un factor importante en la decisión de compra.



### La recogida en automóvil

Imagine poder hacer un pedido en línea, conducir a una tienda o un almacén, y cargar su pedido en el maletero, sin ni siquiera bajarse. Tenemos puntos de recogida en automóvil de comida rápida y licorerías, y un pequeño número de productos para el hogar y la oficina que los minoristas ofrecen con un servicio de recogida en el automóvil, así que ¿por qué no ampliar el concepto para que incluya comestibles, alimentos frescos u otros artículos?

# Usar la tecnología para hacer que la cadena de suministro sea más resiliente

Así como una cadena es importante para mantener a un barco seguro 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.

Si bien la crisis de COVID-19 ha puesto la atención en la cadena de suministro, cuando la dividimos en los principios, y los seguimos, nos ayuda a centrarnos en cómo hacerla más resiliente.

Garantizar la resiliencia no significa necesariamente desechar todos nuestros sistemas y comenzar de nuevo. Puede significar reevaluar los sistemas existentes para garantizar que estén optimizados para la resiliencia. También puede significar agregar cargas de trabajo nuevas o adicionales a los sistemas e infraestructura existentes, así como la capacidad, o expandir la huella de las aplicaciones empresariales.

La capacidad de implementar aplicaciones empresariales modernas como cargas de trabajo individuales, o en su conjunto, 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 con los sistemas modernos. Aquí es donde los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) ayudan a las empresas. Se desarrollaron para proporcionar transacciones completamente integradas en todas las organizaciones, no solo en la cadena de suministro, lo que crea el nivel adecuado de visibilidad de los datos para diferentes partes interesadas.

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

Además, la llegada de los sistemas ERP basados en la nube aporta un nivel de agilidad y escalabilidad nunca antes visto. También ofrece 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 para permitir que las organizaciones sean más resilientes y adaptables al cambio repentino. Pero también necesitan apoyar los buenos fundamentos empresariales, como los principios de la cadena de suministro.

### **Microsoft Dynamics 365**

Microsoft Dynamics 365 respalda estos principios con un conjunto de administración de cadena de suministro integrada. A través de Microsoft Power Platform, Dynamics 365 ofrece la capacidad de innovar rápidamente, utilizando el código bajo de "última milla de entrega", la automatización y las tecnologías de IA. Dynamics 365 también viene con aceleradores de negocios prediseñados para la industria automotriz, de salud, entre otras. Además, estas tecnologías se entregan de forma segura y con escalabilidad en la plataforma en la nube de Azure.

**Solicite una  
demostración**

## **Microsoft Dynamics 365**

© 2020 Microsoft Corporation. Todos los derechos reservados. Este documento se proporciona "tal cual". La información y las opiniones que aquí se expresan, incluidas las direcciones URL y otras referencias a sitios web de Internet, están sujetas a cambios sin previo aviso. Usted asume el riesgo de utilizarlo. Este documento no le otorga derecho legal alguno a ningún aspecto de propiedad intelectual de ninguno de los productos de Microsoft. Puede copiar y usar este documento para uso interno como referencia.