

En base a las repercusiones de mi breve nota **¿Cómo va a afectar el Coronavirus la supply chain y el abastecimiento en Argentina?** Y, a conversaciones tenidas con empresas, va esta segunda parte.

Respecto de Ruptura del abastecimiento por el proveedor.

Me gustaría agregar:

- a) Si no hiciste SRM antes y todo era por conveniencia spot, no te quejes si en la cola de entrega pasas a 2do lugar.
- b) Si no separas los proveedores a cuidar de los otros, las acciones que tomes probablemente terminen dañando a proveedores que te serán clave en la recuperación.
- c) Si no hiciste plan de riesgo, corre a hacerlo ahora, aún es necesario y estás a tiempo. Cuanto más rápido identifiques los factores de riesgo, más rápido será la recuperación.
- d) Si estas ya haciendo todo bien, ¿estás pensando en como ganar mercado cuando venga la recuperación?

Respecto de la Ruptura del abastecimiento por nosotros.

En caso que las medidas sanitarias impliquen una cuarentena obligatoria (escenario más probable) desde el área de compras deberíamos contemplar el abastecimiento en dos fases diferenciadas pero absolutamente vinculadas entre si: primero, la caída abrupta de ventas y, segundo, la recuperación hasta nivel previo. Como trabajemos la primera resultará la otra. En la primera fase:

- a) El CFO mandará a pisar la caja. Si bien esto puede ser necesario, acá es donde se ve si se confía en las relaciones de largo plazo y la supply chain. Mi consejo es evite destruir más valor del necesario. Separe la paja del trigo, no pise pagos por monto sino hágalo por varios factores y para ello cree un comité de pagos ¡No lo lamentará! Hay proveedores cuello de botella que con poca caja le serán fieles de por vida.
- b) Ante posibles pérdidas, se nos pedirá que cancelemos OCs. Recuerde que su palabra y la credibilidad de la empresa está en juego. Renegociar es mejor que cancelar acuerdos. Todo se podrá revisar si la actitud es la adecuada. Cuando la crisis pase, el mercado recordará sus decisiones.
- c) La caída de ventas nos hará replantear las entregas de proveedores. Cuanto antes avise, mejor para ellos. Vea el problema como sistémico y apueste al encuentro en el diálogo; este será el terreno para la búsqueda soluciones conjuntas.

En resumen, esta crisis puede servir para desarmar la supply chain (que Usted y su equipo con tanto trabajo han armado) o puede ser tomada como una oportunidad para reforzarla y mejorarla prestando atención a estos puntos. Depende de Usted y su empresa.

Ricardo Mattenet

18 abril 2020