

COVID-19

#AsegúrateDeHacerTuParte

CADENA DE **ABASTECIMIENTO**

A pesar de la declaración de aislamiento preventivo obligatorio, muchas personas y empresas continúan trabajando y esforzándose para mantener el abastecimiento de productos a los consumidores, como los agricultores, supermercados, transportadores, distribuidores, entre otros, quienes han aumentado su jornada para garantizar un adecuado suministro de alimentos y productos de primera necesidad.

Queremos apoyar su labor, entregándoles algunas recomendaciones que les ayude a mitigar los riesgos. Entre ellos se encuentran:



INTERRUPCIÓN DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO

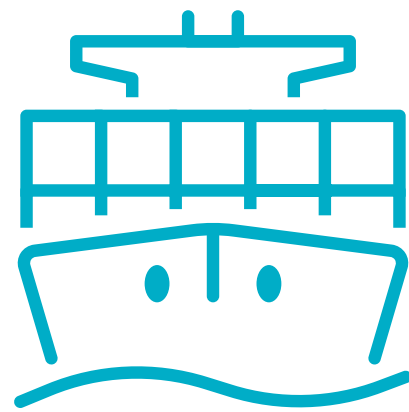
1. Permanece al tanto de la normatividad que el Gobierno nacional y los gobiernos locales han emitido para regular el tránsito de personas, mercancías y actividad industrial, comercial y de servicios. Revisa los sitio web oficiales.
2. Realiza escenarios de flujos de caja, estados de resultados y balances que puedan impactar tu liquidez. Utiliza medidas para limitar esta posibilidad, comparte esta práctica con tus proveedores y conoce sus resultados.
3. El cuidado del personal debe ser siempre prioridad: protege a los colaboradores y entrégales los elementos de protección que permitan mantenerse en perfecto estado de salud, tanto física como mental. Frecuentemente realiza un seguimiento exhaustivo de la situación de cada uno de ellos, específicamente en los momentos de interacción con mercancías y clientes.
4. Crea un grupo especializado para la administración de esta contingencia. Esto te permitirá centralizar decisiones, información, y mantener la empresa enfocada en las actividades principales.
5. Genera estrategias para la transferencia de conocimiento entre tus colaboradores y garantiza tener siempre una persona de respaldo para cada función.





6. Ten en cuenta que la cadena de abastecimiento puede necesitar un cambio rápido en cualquier momento. Idea y desarrolla planes de cambio alternativos teniendo en cuenta ubicaciones, proveedores, suministros, rutas, centros de distribución, entre otros. Ten en cuenta que los cambios pueden ser impulsados por contingencias, costos, posibles conflictos, entre otros.

7. Diseña e implementa planes de contingencia para lograr la continuidad de tu cadena de abastecimiento que incluyan el suministro, el transporte, la producción, la distribución, las comunicaciones, el flujo de caja, el trabajo remoto del personal, y la limitación de recursos humanos y de materia prima. En la medida de lo posible, invita a tus clientes y proveedores a participar en este plan.



8. Mantén una comunicación interna en un solo canal y la comunicación con clientes y proveedores de manera constante, clara y concisa. Así evitarás información falsa que pueda generar pánico y te permitirá actualizar permanentemente las necesidades clave y garantizar reacciones oportunas ante cualquier cambio o contingencia.

9. Identifica los equipos de maquinaria críticos en tu empresa y verifica que el plan de mantenimiento se esté llevando a cabo correctamente y se cuente con el inventario de piezas de repuesto en caso de falla.



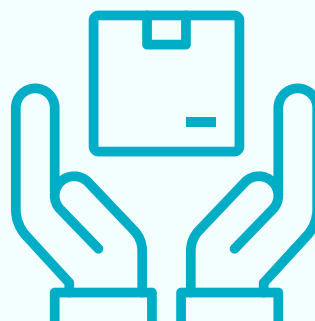
PROVEEDORES

1. Realiza una lista de proveedores principales y secundarios que te permita mapear y plantear posibles riesgos, así como posibles medidas de mitigación en cada uno de estos actores. Inicia con los más críticos.
2. Verifica con tus proveedores nacionales e internacionales la continuidad en sus operaciones. Consulta con ellos posibles retrasos que puedan presentar sus compras.
3. Aprovecha para identificar posible nuevos proveedores y contar con distintas fuentes de abastecimiento de productos críticos.



MERCANCÍA

1. Valida la mercancía que tienes en tránsito, sea transporte terrestre, marítimo o aéreo, e indaga con tu operador posibles variaciones en las frecuencias de rutas que utilices normalmente con el fin que puedas realizar una adecuada planeación de tus operaciones.
2. Incentiva en tus clientes la demanda de productos de baja rotación para continuar con la operación comercial. Genera estrategias de promoción, envíos gratis, descuentos, preventa, entre otros. Realiza tus negociaciones a través de herramientas digitales.





RIESGO DE AUMENTO DE COSTOS

1. Crea un comité con las áreas logística, compras, ventas, mercadeo y finanzas que esté centrado en minimizar el impacto de las reducciones actuales y las esperadas en materias primas, productos y servicios; así como el desarrollo de fuentes alternativas para estas.
2. Mantén un monitoreo permanente de los precios de tus materias primas, productos y servicios.
3. Evalúa la posibilidad de comprar por adelantado teniendo en cuenta el inventario que tengas y la capacidad de entrega de tus proveedores para asegurar la materia prima y mantener inventarios por períodos mayores a los que estás acostumbrado.

