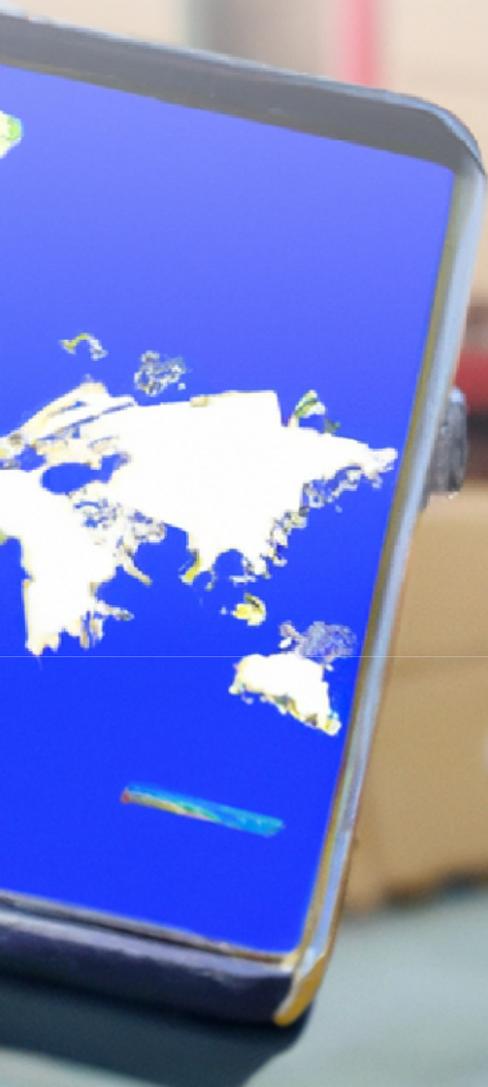


GESTIÓN DEL CICLO DE ABASTECIMIENTO

Fortalecimiento de las relaciones cliente y proveedor: ¿cómo impacta la demanda de mis clientes en los requerimientos con mis proveedores?



Diego Rodriguez Rearte, BDO
Ignacio Sánchez-Chiappe, IECC
Joaquín Tribolo, BDO
Fernando Blua, BDO

INTRODUCCIÓN

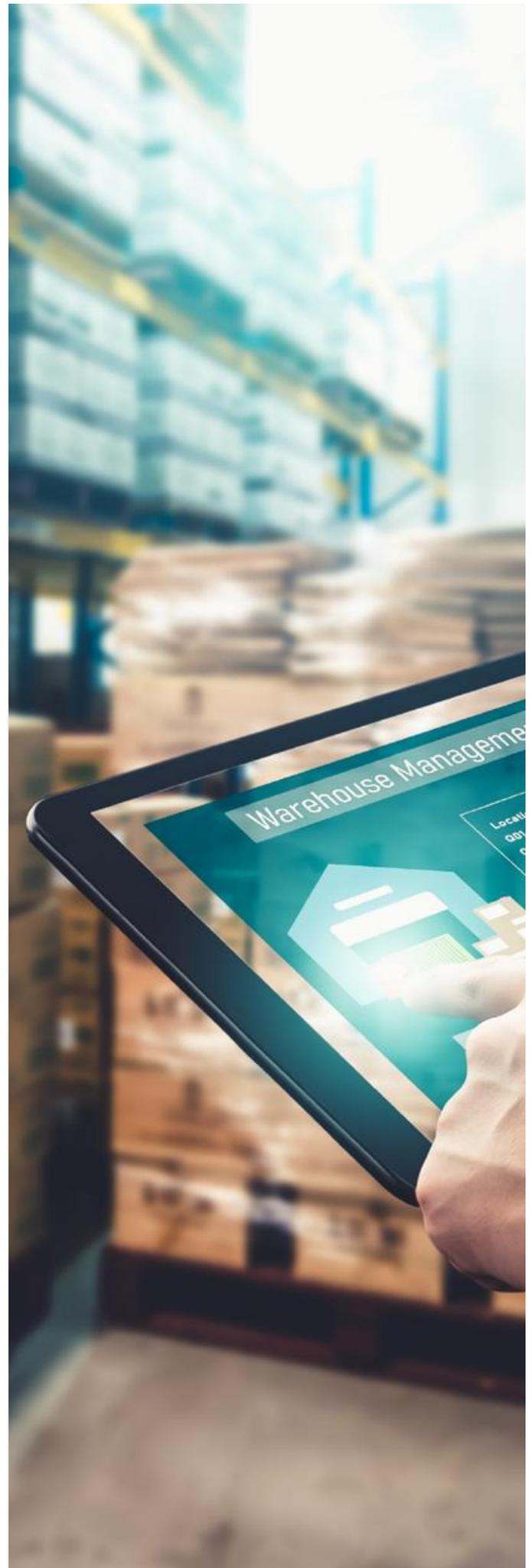
Desde BDO entendemos que Supply Chain es un modelo fundamental para el cumplimiento de los objetivos estratégicos, desde la Planificación de la Demanda, Capacidad Operativa S&OP, Suministros, Logística y Abastecimiento, y lógicamente cómo estos se relacionan con el contexto local e internacional, y su impacto con Compliance y Sostenibilidad.

Creamos este ciclo de charlas para exponer los desafíos y tendencias que se presentan en la Gestión de la Cadena de Suministro como mirada integradora holística con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes (internos y externos). Un espacio para el diálogo, el intercambio de experiencias e inquietudes, propiciando el nacimiento de nuevas relaciones colaborativas.

Nos motiva la experiencia de saber que todo proyecto de transformación exitoso se apalanca fuertemente en la tecnología aplicada al servicio de los negocios, la integración de los procesos y las personas.

Este documento reúne un resumen de lo conversado en el encuentro titulado de igual forma.

- 🔗 **Planificación de la Demanda**
- 🔗 **Capacidad Operativa S&OP**
- 🔗 **Suministros, Logística y Abastecimiento**
- 🌐 **Contexto local e internacional**
- 🔄 **Impacto con Compliance y Sostenibilidad**



DEL FORTALECIMIENTO DE LA RELACIÓN CLIENTE-PROVEEDOR

El modelo de Supply Chain tiene como propósito dar un marco referencial para la integración eficiente de procesos. Sin embargo, hoy en día es de vital importancia focalizarse en las relaciones cliente-proveedor para lograr una integración efectiva de procesos.

En el actual contexto de señales caóticas del mercado, las organizaciones han transitado por caminos de probada ineficiencia. Por ejemplo, el incremento de los niveles de inventarios; acción que aparentemente es efectiva para recuperar pérdidas en flexibilidad y mantener niveles de servicios, pero no es una solución eficiente. El desperdicio es el resultado de la ineficiencia y se desaprovechan oportunidades para entregar más valor a los consumidores finales.

La integración es el abordaje apropiado y actualmente radica en el incremento del uso compartido de la información que fluye a través de la cadena de valor. No obstante, la desconfianza existente ha congelado las articulaciones de la integración. Esta situación podrá resolverse a través de mayores niveles de liderazgo en las organizaciones.

Cada oportunidad no aprovechada de integración o fortalecimiento de las relaciones podrá naturalmente verse materializada en otros ámbitos y circunstancias. De esta manera, nuestros habituales, pero aparentemente no suficientemente confiables proveedores y clientes resultarán integrados en terceras redes de relaciones.

CONCLUSIONES



Por Diego Rodriguez Rearte,
Director de Management Consulting,
BDO en Argentina

- ▶ La supervivencia de los negocios depende de nuevos modelos superadores en las relaciones cliente-proveedor.
- ▶ Aún en ambientes desconcertantemente caóticos, prácticas ineficientes continuarán generando desempeños ineficientes.
- ▶ La desconfianza es el principal obstáculo para lograr la integración a través del uso compartido de información.
- ▶ Una oportunidad desperdiciada para generar una alianza puede convertirse en una amenaza en el futuro.
- ▶ Un mayor liderazgo en las organizaciones es la llave para superar prácticas ineficientes y aprovechar oportunidades de alianzas.
- ▶ La integración de los procesos, el uso de la tecnología y el foco en el liderazgo y motivación hacia las personas, resulta indispensable para afianzar relaciones.



DEL IMPACTO DE LOS MODELOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL (AI)

La disponibilidad masiva de modelos de lenguaje basados en AI ha tenido un efecto disruptivo. Sin embargo, aún queda trabajo por hacer para alinear estos modelos a través de actividades de Prompt Engineering y proveer servicios de AI con competencias específicas que superen el desempeño humano.

En paralelo, se están desarrollando entornos virtuales para la interacción entre personas o entre personas y AIs (por ejemplo, el desarrollo de metaversos por Meta). Lográndose así, un ámbito productivo virtual humano representado y AIs.

Puede vislumbrarse que aquellas personas que desarrollen actividades de alto valor agregado y eficiencia, requerirán de nuevas habilidades, entre otras, las siguientes:

- ✓ Habilidades de interacción eficaz, directa y rápida con diversas AIs/AGIs (por ejemplo, las correspondientes a Prompt Engineering.)
- ✓ El dominio de una nueva disciplina que permitirá gestionar con eficiencia los cambios emergentes que afecten el ecosistema de los negocios en el mismo momento en que ocurran.
- ✓ Nuevas habilidades en el campo operativo, priorizando la velocidad para generar respuestas creativas a problemas imprevisibles, a diferencia del enfoque general operativo actual. Modelo que considera los flujos no estables como efecto no deseado y busca nivelar la demanda, asegurando la eficiencia de los recursos.

CONCLUSIONES



Por Diego Rodriguez Rearte,
Director de Management Consulting,
BDO en Argentina

- ▶ Los modelos de lenguaje de AI han tenido un impacto irreversible en el ecosistema de los negocios.
- ▶ Aunque queda mucho por lograr, Prompt Engineering es actualmente la clave para avanzar al siguiente nivel en AI.
- ▶ La integración de metaversos y AI cambiará radicalmente las interacciones humanas y los negocios antes del final de la década.



Formá parte del ciclo de abastecimiento

INSCRIBITE