

# **SUPPLY CHAIN: ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA ENCARAR DESAFÍOS B2B**

**SANDRA ARAGONEZ**

Cerca del 80% de las compañías enfocadas al comercio business to business (B2B) están en riesgo de ver cómo su crecimiento en ingresos se desvanece, según datos de Accenture. Para evitar ser parte de las estadísticas, lograr un crecimiento sostenido a futuro y ofrecer soluciones innovadoras, en materia de supply chain, estas empresas deben poner un mayor énfasis en el cliente y sus necesidades, y pasar a un modelo digital de su negocio usando tecnologías como internet de las cosas o inteligencia artificial.

La transformación hacia el futuro se caracterizará por el crecimiento impulsado por los datos, la orquestación de demanda digital, la implementación de prácticas de venta inteligentes, y la integración y alineación con la red de suministro. Ante este escenario, existen cuatro tendencias que toda compañía B2B debe considerar en su [supply chain](#):

1. Cuarta revolución industrial: Trata sobre el uso de tecnologías disruptivas como sensores, realidad aumentada y realidad virtual, entre otras.
2. Datos = nueva moneda: La recopilación, análisis, interpretación y decisiones basadas en datos moverán a industrias.
3. Primero lo digital: Desarrollar soluciones con un enfoque digital.
4. Enfoque al cliente: Percibir la evolución del cliente y su comportamiento, de algo lineal y controlable, a algo infinito e incontrolable.

¿Aún lo dudas? Las empresas que adoptan y lideran la rotación hacia los nuevos modelos disfrutan un crecimiento de ventas de 64%, en comparación con el crecimiento de ventas de 18% de aquellas con un enfoque tradicional, según los últimos resultados de los estudios de Accenture.

Conoce más sobre estas estrategias en este artículo de [The Logistics World](#).

**Autor** Sandra Aragonéz  
Supply Chain Practice Lead for Products Industry  
Accenture  
Octubre, 2020

**Fuente** The Logistics World  
Octubre 6, 2020  
<https://bit.ly/2TrAANX>