



EL VIÑEDO Y EL JUEGO DE LA SORPRESA
¿Tienes ya tu “AS” bajo la manga?

DCAsociados

Domingo Cabeza
Director DC Asociados, S.L

EL JUEGO DE LA SORPRESA

La capacidad de sorprender es una de las más bonitas y valoradas por el ser humano. No en vano, muchas de las mejores cosas que recordaremos para el resto de nuestras vidas, provienen de momentos de sorpresa. También el efecto sorpresa se ha utilizado en situaciones críticas e incluso de contienda para despistar y vencer al adversario.

Pero más aún que la capacidad humana para sorprender, es la de la realidad para sorprendernos a nosotros, y así también, a veces, el día a día nos asalta cuando menos lo esperamos, nos pillan con el pie cambiado y nos pone patas arriba.

Si hay algo seguro y que tenemos grabado a fuego es que el futuro es incierto; incluso aunque uno sea un auténtico mago en planificación y en pensamiento disruptivo, la realidad nos prueba día a día, que ella es el MAGO por excelencia, y que siempre nos puede sorprender con algo que jamás hubiéramos tenido en cuenta.

Nunca ganaremos al futuro en el juego de la sorpresa. Siempre tendrá la baza ganadora.

El mundo del viñedo es uno de los ejemplos más claros del juego de la sorpresa. Un sinfín de aspectos externos a nuestra gestión, pueden influir en ella de forma importante y definitiva: inclemencias del tiempo, cambio climático, enfermedades de la madera, plagas, regulaciones ... Y mientras no hace tanto estábamos aún pensando si la estrategia vendría por la diferenciación o el coste, por la colaboración o el viaje en solitario, por la globalización o el mercado local, el terroir, la variedad, el tipo de bodega, el cultivo intensivo o tradicional, el diseño y el marketing ..., mientras ... la realidad ha ido incluyendo cartas en el juego de la sorpresa a una velocidad extraordinaria e incontrolable. Y aún sigue, día a día, aderezando la partida con una avalancha de acontecimientos fuera por completo de nuestro control directo.

LOS RETOS DEL JUEGO

Veamos sólo tres de estas cartas sobre el tapete, que podríamos observar también como RETOS ineludibles, si queremos permanecer en el tablero de juego del vino como productores:

Interrelación de variables del proceso interno. Si bien tenemos un conocimiento profundo y en cada momento, sobre los requerimientos y necesidades de nuestras tierras, los tiempos a ser observados para una óptima maduración, métodos de control del viñedo, los procesos y técnicas de elaboración, calidad, embotellado y hasta nuestros costes, todos estos aspectos están en continua interrelación de cambio y adaptación. Se hace indispensable tener una visión y control integral de todos esos factores, ahondando en la parametrización dinámica de su relación causa-efecto, para la consiguiente toma de decisiones y automatización de acciones.

Construir cada vez un nuevo marco de ejecución *ad hoc*, con monitorización de datos inconexa, representa una pérdida importante de agilidad en la acción, que por otro lado, provoca costes ocultos para la empresa de muy difícil cuantificación. La mayoría de las veces, simplemente obviados.

Variabilidad y movilidad de la demanda. Sabemos que una buena cosecha no siempre es sinónimo de un buen año en ventas. Los desequilibrios entre producción y venta, sobre todo aquellos que alternan grandes cosechas con periodos de ralentización de consumo, generan muchos problemas de gestión interna, no sólo de tipo financiero, sino también en el área logística y de proceso, forzándonos en algunos casos a soluciones nada rentables y poco propicias para el negocio e incluso el sector, por la urgencia y necesidad de la toma de acciones.

En otro orden de causas, las sorpresas provocadas por la desaparición total o el cambio brusco de comportamiento de alguno de los actores de nuestra cadena de suministro, puede llevarnos a la asfixia financiera.

La variación en los hábitos de consumo, y el mix de localización y tipo de consumidor final objetivo, son también elementos relevantes hoy en día y de difícil control, que hacen que aspectos inicialmente planificados deban adaptarse y personalizarse hasta el punto incluso de modificar la gestión de procesos internos. Máxime si nos movemos en un entorno globalizado.

Sin una monitorización organizada, dinámica y anticipada de datos e información consistente de los factores de demanda, no podemos responder de forma ágil a las necesidades del mercado y expectativas del consumidor final.

Dependencia de factores externos. Los efectos del cambio climático, los cambios de políticas arancelarias, los requerimientos de terceros en cuanto a integración de sistemas de Información, las nuevas regulaciones (ambientales, en materia de transporte, sanitarias, de trazabilidad), tienen un impacto directo sobre nuestros procesos y costes. Tanto es así, que a menudo desencadenan un replanteamiento de nuestra Estrategia a todos los niveles, ya que pueden poner en peligro esa garantía de supervivencia que es nuestra rentabilidad.

Muestra de ello, son decisiones de deslocalización, complementariedad de localización de tierras, y de reinversión o diversificación de negocio, que se están llevando a cabo en el sector. Acciones todas ellas, que por otro lado, también requieren adentrarse en otros procesos que quizá no conozcamos cómo gestionar de manera tan efectiva como nuestro core-business.

No disponer de estructuras de información complementarias a nuestro modelo de negocio principal, previamente integradas, procedimentadas y automatizadas en cuanto a procesos y decisión, de nuevo, puede suponer poner en peligro la supervivencia de nuestro negocio.

EL "AS" BAJO LA MANGA

En fin ... el juego está servido.

La lógica nos lleva a pensar que cuando uno hace las cosas bien, obtiene un buen resultado, pero, inmersos en el juego de la sorpresa, la lógica no siempre funciona.

No sabemos qué vendrá mañana, pero sí sabemos que algo nuevo vendrá.

Sólo quien tenga un "as" bajo la manga, aguantará los envites del juego de la sorpresa. Ese "as" se llama *capacidad de reacción*, y viene condicionado por la cantidad de incertidumbre que seamos capaces de soportar en nuestras organizaciones. En definitiva, la *capacidad de gestión de la incertidumbre*.

Como hemos visto anteriormente, disponer de una GESTIÓN AVANZADA sustentada en la GENERACIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACION, es el denominador común e integrador de todos los aspectos imprevisibles y disruptivos.

Los datos, debidamente dinamizados, interrelacionados y estructurados, harán de facilitadores en las claves estratégicas y de acción operativa.

Un BUEN SISTEMA DE INFORMACIÓN Y ERP se posiciona como el medio piedra angular para poder continuar en el juego.

Y nos permite una gestión *avanzada*, no tanto en cuanto a su faceta "adivinatora", de lo que vendrá a futuro, sino en relación al trabajo que ya tendremos hecho por adelantado, a través de:

- el análisis de información,
- la correcta procedimentación y organización del proceso,
- el dinamismo e interrelación del dato,
- la integración de todas las variables y que pueden tener incidencia sobre nuestros procesos y
- la fácil adaptabilidad a variables de nueva aparición

Esto nos permitirá reaccionar muy ágilmente y de forma conjunta a todos los niveles, así como disponer en todo momento de información de valor para la decisión ante situaciones de incertidumbre o sorpresa. Todo ello, en un proceso end-to-end: del campo, hasta el consumidor final.

Es así, como los nuevos retos del juego de la sorpresa se convertirán en oportunidades reales para nuestras bodegas frente a la globalidad y el vertiginosamente convulso mercado.

Estaremos en el tapete dentro de 10 años ? ... Hagan juego, señores !

Si quieres conocer más a fondo en qué consiste la gestión avanzada sustentada en SISTEMAS DE INFORMACIÓN INTEGRADOS, y cómo otros ya la están aplicando, puedes contactar con nosotros en: info@qad.com

DC ASOCIADOS, S.L
www.dcasociados.com

Email:
domingo.cabeza@dcasociados.eu

Teléfono:
(34) 618 402 387