

Expansión Estratégica Inteligente en un Mercado en Crecimiento

Perfeccionando el alcance de la industria de cuidado personal y belleza

ISRAEL CANO, SINTEC

Síguenos:

[in](#) @Perspectiva Sintec

[t](#) @Sintec_

[yt](#) @PerspectivaSintec

Los productos cosméticos forman parte de la vida cotidiana de los consumidores desde hace varias décadas; muchos de ellos ayudan a fortalecer la salud física y emocional de las personas.

Esto ha traído como consecuencia, que dentro de la industria de bienes de consumo en México existan indicadores que muestran un crecimiento alentador en el sector de los productos de cuidado personal y belleza, resultado de situaciones como:

- Interés por mejorar la imagen personal.
- La liberación de restricciones para comercializar e importar productos anti-caspa, anti-bacterias, anti-celulitis, etc.
- Aumento de población de edad avanzada, que representa un grupo poblacional especialmente interesado en el cuidado de la piel.

Algunos datos que nos permiten identificar la importancia de este sector se muestran a continuación.

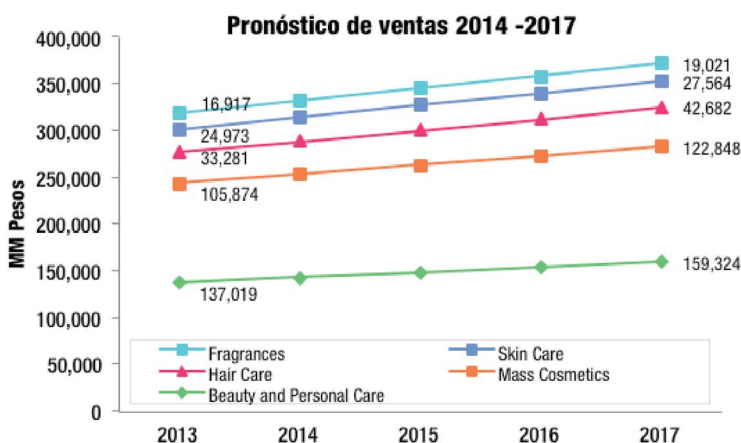


Figura 1

PRINCIPALES CATEGORÍAS

CRECIMIENTO PRONOSTICADO 2013-2017

Belleza y cuidado personal

16%

Cosméticos masivos

16%

Cuidado del cabello

28%

Cuidado de la piel

10%

Fragancias

12%

Figura 2

Con estos datos en mente, existe un reto para las organizaciones de poder seguir operando con los mismos niveles de atención a clientes, alcanzando cifras de crecimiento superiores al 10% en los siguientes 4 años.

“Estar presente es más que sólo estar ahí”

Los esfuerzos de las compañías por ganar porcentajes de mercado son agresivos: las empresas dedican significativos porcentajes de su presupuesto a optimizar su Cadena de Valor; otro tanto a Mercadotecnia para asegurarse de estar en el top of mind de los consumidores; e invierten tiempo, dinero y esfuerzo en promociones para incentivar la lealtad de los compradores pero, ¿de qué sirven estas guerras de comerciales y anuncios si el producto en cuestión no está disponible en los anaqueles? Como señaló Malcolm Forbes: “Estar presente es más que sólo estar ahí”... Se debe estar allí en el tiempo y forma más conveniente para el consumidor.



Figura 3

Hay algunas preguntas que deben ser contestadas por los directores de la industria para saber si es momento de evolucionar su estrategia y así poder conservar las premisas de toda organización –**tener el producto en cantidad, tiempo y forma**– requeridas por los clientes:

- ¿Nuestra infraestructura actual es suficiente para continuar con este ritmo de crecimiento?
- ¿Nuestros competidores están llegando a nuevas áreas que nosotros no hemos cubierto?
- ¿Es necesario abrir otros centros de distribución? ¿Con qué capacidad? ¿En dónde los abrimos y cómo nos aseguramos de que sean eficientes?

Las soluciones de **BAO** (Business Analytics & Optimization) funcionan como apoyo para contestar estas preguntas.

La expansión territorial no tiene que ser sinónimo de poner nerviosos a los accionistas al buscar más capital, un punto importante a considerar para los productos de cuidado personal, cuya demanda va en aumento de acuerdo a los pronósticos, es identificar lugares estratégicos para la localización de Centros de Distribución que aseguren entregas en poco tiempo, reducción de costos, optimización de inventarios y, por consiguiente, el aumento en la lealtad de clientes. El tipo de análisis necesario para saber si la infraestructura será capaz de mantener los niveles de servicio actuales con un mayor volumen de venta pronosticado para los siguientes años cae en el campo de **Análítica Prescriptiva**, que usa métodos de optimización como programación lineal mixta entera,

algoritmos genéticos y meta-heurísticas.

Es importante señalar que la localización de Centros de Distribución no se debe aislar de otros elementos en la red de suministro de una empresa, por lo que al formular una solución, se recomienda analizar la red de distribución a partir de la siguiente metodología:



Figura 4

La **Análítica Prescriptiva** funciona para impulsar el modelo de negocio con una base fuerte, transparente y fácil de medir, haciendo de la empresa un competidor mucho más inteligente.

ANÁLITICA PRESCRIPTIVA: DESARROLLO DE SOLUCIONES PARA EL NEGOCIO

En Sintec, generamos alianzas con socios estratégicos y desarrollamos capacidades internas para ofrecer soluciones líderes analíticas para nuestros clientes.



+



+



+



+



NECESIDAD DE NEGOCIO	DESARROLLO DE SOLUCIÓN	BENEFICIOS DE IMPLEMENTACIÓN
Expansión y planeación territorial basada en segmentación	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura de atención comercial • Ubicación efectiva de sucursales 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ 10% Rentabilidad ↑ 30% Lealtad de clientes ↓ 15% Costos operativos ↑ 15% Optimización inventarios
Optimización de: <ul style="list-style-type: none"> • Producción • Distribución • Tiempos de entrega 	Eficiencia logística entre Plantas-CEDIS: <ul style="list-style-type: none"> • Instrumentada: Transacciones automáticas • Interconectada: Optimización de flujos • Inteligente: Planeación de redes 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ 10% Rentabilidad ↓ 20% Tiempos de entrega ↑ 20% Nivel de servicio ↓ 15% Costos de distribución
Optimización de inventario	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ Precisión en los pedidos, logrando mejores negociaciones de precios con proveedores • ↓ Costos ≈ ↓ Nivel de inventario 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ 15% Mejora Pronóstico ↑ 30% Retorno en Inventario

Figura 5

CONCLUSIONES

La Analítica Prescriptiva, que comprende una de las categorías de BAO, es imprescindible para la expansión territorial exitosa de una empresa cuyos productos son de consumo masivo, en un mercado tan competido como el de Belleza y Cuidado Personal, y que además busca estar siempre disponible para sus consumidores. La implementación de esta herramienta puede representar considerables ahorros para la empresa y ganancias constantes a largo plazo.

Israel Cano
BAO SME
Oficina Monterrey
 israel.cano@sintec.com

CIUDAD DE MÉXICO
MONTERREY
BOGOTÁ
SAO PAULO

www.sintec.com
 informes@sintec.com