

*Por John Giles, Director de División Promar International.*

El resultado final del Brexit, el impacto de las elecciones estadounidenses y los desafíos actuales de COVID - 19. Estos son solo algunos de los problemas macro comerciales que enfrentan los proveedores y compradores de productos frescos en el mercado de productos frescos del Reino Unido, a medida que comenzamos la preparación para el ajetreado período navideño.

## **COVID y rutas cambiantes al mercado**

En términos del impacto de COVID - 19, estos se han visto con mayor claridad en el resto de la cadena de suministro, en lugar de a nivel de campo, pero se pueden resumir de la siguiente manera:

- Las ventas de servicios de alimentos prácticamente se han derrumbado. Incluso la reapertura de pubs, restaurantes y hoteles a principios de julio no garantizó la plena vuelta a la normalidad de esta ruta al mercado. Las restricciones de COVID -19 se están reintroduciendo en algunas partes del Reino Unido, a medida que avanzamos en el período de finales de otoño, ya que las tasas de reinfección se disparan nuevamente. El mercado de la restauración vuelve a verse vulnerable.
- Las ventas en línea se han disparado en este período. Esto era algo que ya había comenzado a ser una característica más destacada de la cadena de suministro del Reino Unido.
- Los supermercados que han invertido en sistemas de entrega a domicilio lo han hecho mejor que otros, al igual que aquellos que tienen una estructura más basada en el “vecindario / local” en su cartera de tiendas.
- Las rutas de nicho al mercado, como las tiendas agrícolas, también han tenido un buen desempeño y hasta el 90% de ellas han reportado aumentos significativos en las ventas, aunque su participación general en el mercado de alimentos del Reino Unido sigue siendo relativamente modesta, alrededor de £ 2 mil millones por año en total.

En los últimos desarrollos en el sector minorista del Reino Unido, ASDA, el minorista número 3 fue comprado a Walmart de propiedad estadounidense después de 21 años por £ 6.8 mil millones por los hermanos Issa y TDR Capital. Se informa que invertirán más de mil millones de libras esterlinas en los próximos tres años para fortalecer aún más el negocio de Asda y su cadena de suministro y aumentar su conveniencia y operaciones en línea.

## **Cadenas de suministro: ¿frágiles o resistentes?**

Al comienzo del brote de COVID en marzo, era común ver los estantes de los supermercados vacíos de productos básicos clave, como productos frescos, enlatados y secos.

Hasta cierto punto, esto se debió a un nivel de compra de pánico, pero también demostró cuán frágiles pueden ser a veces las cadenas de suministro del Reino Unido, con una fuerte dependencia de las operaciones de entrega a tiempo.

Sin embargo, en unas pocas semanas, la mayoría de los productos se pueden encontrar en los estantes de los supermercados sin demasiado problema. Esto, a su vez, es un testimonio de la solidez de las cadenas de abastecimiento de supermercados del Reino Unido. Sin embargo, debido a COVID - 19, todos los proveedores y supermercados pondrán a prueba la solidez y sostenibilidad de sus cadenas de suministro y es posible que veamos un acortamiento de estas en el futuro.

Los problemas que eran importantes antes de marzo de 2020 para la cadena de suministro no desaparecerán; estos incluyen áreas como el desarrollo de cadenas de suministro bajas en carbono, la reducción de plásticos, el uso de agua, la superación del desafío y, en algunos casos oportunidades del cambio climático, etc.

## **Brexit: 3 años y contando ... ahora un acuerdo comercial entre Reino Unido y Estados Unidos...**

En términos de Brexit, es un caso de "un paso adelante" y "un paso atrás". La semana pasada, el gobierno del Reino Unido ha dicho que a menos que la Comisión de la UE "dé" más, no tiene sentido continuar con las conversaciones. La UE ha dicho, a cambio, que el Reino Unido ha estado retrocediendo en acuerdos anteriores y las posibilidades de un acuerdo se están desvaneciendo. La verdad es que ambas partes probablemente todavía quieren un acuerdo, incluso si fue lo que se ha descrito, como un "Brexit delgado" que cubre solo un número limitado de puntos. Pero el tiempo se acaba rápidamente.

La situación se complica aún más por las elecciones estadounidenses que se celebrarán dentro de unas pocas semanas y las discusiones entre el Reino Unido y Estados Unidos sobre un acuerdo de libre comercio. La opinión general en el Reino Unido es que si el presidente Trump es reelegido, el acuerdo comercial entre el Reino Unido y EE.UU. continuará a buen ritmo. Sin embargo, si Biden gana, ha declarado que si Brexit compromete la situación de seguridad en Irlanda, entonces un acuerdo de libre comercio entre el Reino Unido y EE.UU. simplemente no es posible.

## **Entonces, ¿cuál es el impacto en la cadena de suministro?**

Deja a las cadenas de suministro comerciales en el Reino Unido a menudo inseguras sobre qué y cuándo sucederá a continuación y cómo responden. Esta no es una buena noticia, cuando la economía global todavía enfrenta un período incierto de 3 - 6 - 9 - 12 meses y hay una interrupción del comercio en otros mercados internacionales clave.

La situación económica en el Reino Unido durante los próximos 12 meses parece realmente desafiante. Como resultado, las empresas deben ser más ágiles y resistentes que nunca y no todas van a superar este período incierto. En nuestra experiencia, el impacto total de los shocks de la cadena de suministro como Brexit, nuevos acuerdos comerciales (o no) y COVID - 19 será acelerar las tendencias de la industria que ya están teniendo lugar.

Los impactos de COVID-19 y la incertidumbre sobre el Brexit son algo así como un doble desafío y todos se acentúan por la amenaza de presiones sobre los precios de la cadena de suministro que probablemente seguirán durante los próximos 3 a 6 meses y más allá.

Todo esto apunta a un tipo de sector de productos frescos de aspecto muy diferente en el Reino Unido en el futuro. ¿Algunos prosperarán en este nuevo entorno y aprovecharán las nuevas oportunidades? Sí. Algunos lucharán, potencialmente, bastantes. ¿Tendremos que estar abiertos a nuevas formas de cultivo, envasado y distribución? Sí. El nuevo clima político, económico y social en el Reino Unido durante los próximos años también hará que los gerentes / propietarios de negocios agrícolas y de alimentos frescos necesiten estar en el peak de su juego.

---

*John es Director de División de Promar International, la rama de consultoría agroalimentaria y de sostenibilidad de Genus plc y ha trabajado en proyectos de comercialización y cadena de suministro de frutas en unos 60 países de todo el mundo. También es el actual presidente del Grupo de Alimentos, Bebidas y Agricultura del Instituto Colegiado de Marketing del Reino Unido.*