

# Jose de la Cajiga: "La crisis de las cadenas de suministro (supply chain crisis) es campo fértil para la innovación"

*Jose de la Cajiga: "La crisis de las cadenas de suministro (supply chain crisis) es campo fértil para la innovación"*

TEXAS, AUSTIN, UNITED STATES,  
November 30, 2021 /

EINPresswire.com/ -- Gran parte del enfoque reciente en los medios de comunicación con respecto a la crisis de la cadena de suministro parece estar orientado en torno a la escasez y cómo los consumidores deben hacer sus compras navideñas temprano para evitar la inevitable crisis.



Jose de la Cajiga con el chef Alejandro Ruiz

"Las épocas navideñas serán un reto para todos los retailers minoristas y mayoristas alrededor del mundo y en México. Es una alerta para reevaluar cómo se ha venido dando a gran escala este fenómeno" declaró [Jose de la Cajiga](#), director de Tiendas Piticó.

“

Las épocas navideñas serán un reto para todos los retailers minoristas y mayoristas alrededor del mundo y en México. Es una alerta para reevaluar cómo se ha venido dando a gran escala este fenómeno”

*Pepe de la Cajiga*

Pasar la época navideña seguirá dejando a las cadenas de suministro vulnerables. La actual crisis de la cadena de suministro tiene raíces mucho más profundas que la pandemia. Se remontan a la década de 1980, cuando empresas e industrias enteras comenzaron a subcontratar la fabricación y la producción a otros países como parte de un intento de reducir costos. Se redujeron los costos, pero también hizo que estas industrias dependieran por

completo de procesos cada vez más intrincados y complejos en los que las interrupciones de la cadena de suministro se convirtieron en una ocurrencia regular durante la década de 2000 y se exacerbaban por la guerra comercial entre Estados Unidos y China en los últimos años. Y luego estaba la pandemia de COVID-19, fue la gota que colmó el vaso.

Los medios de comunicación han cubierto la crisis actual como un tema de consumo en el que la principal preocupación es que las personas puedan encontrar y comprar lo que quieren cuando lo desean.

"El consejo que muchas tiendas está dando es que los consumidores comiencen sus compras navideñas temprano, utilicen opciones de envío premium cuando estén disponibles y consideren ideas de regalos alternativas. Los minoristas, por su parte, también están tratando de aprovechar al máximo una situación difícil lanzando compras tempranas también. Sin embargo, es sumamente difícil cambiar los hábitos de los consumidores" comentó Jose de la Cajiga.

Obviamente, esto solo llegará hasta cierto punto. Por lo tanto, los minoristas que son lo suficientemente grandes y tienen los recursos están recurriendo a tácticas más dramáticas, como fletar sus propios barcos. Los costos de hacer esto son exorbitantes debido al aumento de la demanda de barcos chárter, pero compañías como Walmart, Target y Home Depot lo están haciendo de todos modos, en parte porque pueden permitírselo, y en parte porque si no lo hacen, corren el riesgo de perder aún más dinero.

"Volar mercancías por aire es otra táctica muy costosa que varias compañías han estado utilizando cada vez más para productos que normalmente solo tienen sentido enviar por mar, como llantas de automóviles y jeans. Esta crisis de cuello de botella ha cambiado eso y no va a detenerse pasando la época navideña" sentenció [Pepe de la Cajiga](#), directivo de Tiendas Piticó.



Jose de la Cajiga inaugurando una sucursal de Tiendas Piticó.



Pepe de la Cajiga supervisando la cadena de suministro de Tiendas Piticó.

Manuel Sorensen  
Mexican Unicorns  
[email us here](#)

---

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/557180479>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2021 IPD Group, Inc. All Right Reserved.