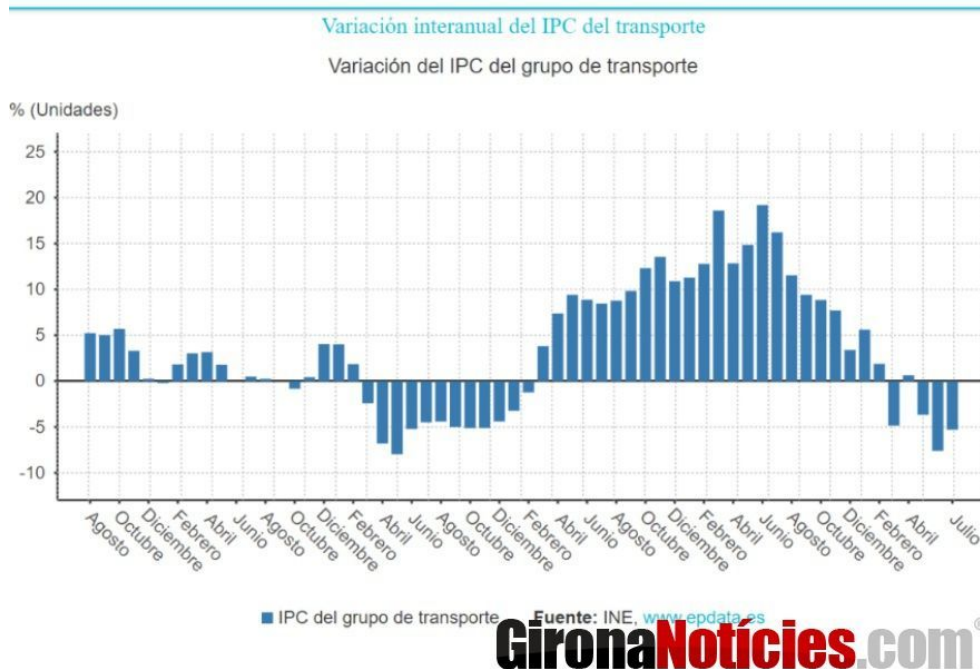


Ibercondor, preparado para hacer frente a las exigencias de la cadena de suministro

Noticias 24hs | 28-08-2023 | 17:14



A medida que hemos ido avanzando en nuestra civilización, hemos ido añadiendo complejidad a la cadena de suministro, pasando de una red de abastecimiento local a un mercado global e internacional que ha dado paso a:

- Una mayor complejidad geográfica.
- Una mayor competencia.
- Un aumento en los riesgos de interrupciones (desastres naturales, conflictos?).
- Una mayor volatilidad (tipo de cambio?).
- Un fuerte desarrollo tecnológico que ha facilitado el control y la comunicación en tiempo real de todas las operaciones.

Por lo tanto, un mayor desarrollo conlleva mayores riesgos y una cadena de suministro mucho más compleja.

Lógicamente, la pandemia del COVID-19 a escala mundial, ha elevado las interrupciones y la volatilidad a niveles excepcionales, dando paso a un periodo muy complejo en lo que respecta a la cadena de suministro. No voy a repasar la cronología de la pandemia porque entiendo que todos somos conscientes y está, desgraciadamente, demasiado fresco en nuestras mentes todo lo sucedido. Sin embargo, sí voy a destacar un par de cosas que considero importantes como consecuencias directas de la pandemia y elementos distorsionadores de estos últimos años:

-Un fuerte aumento de la demanda de mercancías en detrimento del ocio y el turismo.

-Un fuerte aumento de riesgos e interrupciones debido a las consecuencias naturales de la pandemia (cuellos de botella).

Por lo tanto, una demanda por encima de la oferta.

Y la aparición de nuevas interrupciones en el transporte internacional han dado paso a un fuerte incremento de costes, sobre todo en 2021 y 2022.

Como podemos ver, la tendencia en 2023 es descendiente, y si añadimos otras métricas como la tasa de paro de la encuesta de la población activa (EPA) del INE y el índice de confianza empresarial, todas las señales nos muestran que la tendencia es positiva.

El índice PMI de productos manufacturados está a niveles de 2019, la tasa de paro está por debajo de lo que teníamos en 2019 y el índice de confianza empresarial también por encima de lo que teníamos en 2019. Lógicamente, la inflación es la asignatura pendiente, pero sí podemos ver un avance constante hacia lo que debería ser y desde el punto de vista del sector que aquí nos ocupa, el del transporte, la evolución es mucho más impactante.

Aunque muchos hablan de una vuelta a la normalidad, a mí me gusta matizar que hay una nueva normalidad a la que debemos saber hacer frente, y es que muchas de las interrupciones y volatilidad que ha habido y hay actualmente no son fruto de la pandemia. Aquí un breve resumen a modo de ejemplo:

-Elección de Donald Trump como presidente de EEUU.

-Brexit.

-El Canal de Suez bloqueado por el EVERGIVEN.

-La Guerra en Ucrania.

-Un aumento de incidencias climatológicas en Asia (Tifones).

-Restricciones en el Canal de Panamá por el caudal de agua.

Todas estas incidencias se han venido dando de forma ajena a la pandemia y aunque los efectos de la pandemia van a la baja, estas interrupciones han estado afectando y tensionando la cadena de suministro tanto en tiempos de pandemia como en el presente, y eso significa que la inestabilidad política, el cambio climático, el tipo de cambio, son factores de rigurosa actualidad que están afectando e incrementando las tensiones en la cadena de suministro en nuestros días. Es por ello que en esta nueva normalidad hay un atributo que emerge con fuerza como elemento disruptivo de calado social y profesional, y es la capacidad de adaptación.

Si en su día había un frágil equilibrio que generaba unas condiciones más o menos favorables, hoy podemos decir que eso es pasado. Hoy, el presente, es distinto y ha venido para quedarse y todo aquel que ha sabido adaptarse a la realidad de la pandemia y ha sabido asumir los cambios que nos acechan ha podido afianzar la estrategia del futuro.

Es el caso de Ibercondor:

- Foco extraordinario al cuidado del cliente.

- Boutique de servicios para clientes exigentes.

- Increíble fidelidad del cliente a lo largo de la pandemia y haber sido capaz de satisfacer las necesidades en tiempos difíciles.

- Grandes profesionales y contacto permanente del cliente con los equipos operativos.

Autor: Alex Rodríguez Viñas