

Confianza vs contingencia

La confianza es un elemento intangible de máxima relevancia para la logística y el transporte internacional. Las relaciones a largo plazo entre empresas están condicionadas a la confianza, que es la base más importante en la relación entre los distintos actores y aún más cuando existen distancias físicas y culturales como obstáculos potenciales a evitar. La posibilidad de que algo suceda o no suceda es algo ante lo que se debe estar prevenido.

El globalizado comercio mundial está expuesto a tantas contingencias y variables que, aun cuando la Cámara de Comercio Internacional -empresas y cámaras de comercio, verdaderos especialistas en el comercio internacional- se encargue de actualizar los incoterms alumbrando la necesaria coherencia en la cadena de condiciones posibles en relación con los bienes, transporte y seguros, debemos subrayar la importancia del factor humano y su discernimiento. Es importante contar con socios fieles que aporten conocimientos amplios de los mercados internacionales, así como de las distintas operativas que conforman la logística y el transporte.

Prever versus improvisar. Es la única vía para afrontar las distintas casuísticas y contingencias con el mayor potencial de éxito. Una contingencia en la cadena logística afectará no solo la operación sino a la imagen de la empresa de cara a su cliente.

Hay que incluir al transitario en los planes de contingencia de las empresas, considerándolo un compañero de viaje

El riesgo es un factor seguro. Mayor o menor según sea el modo de transporte, el origen o destino, el proceso aduanero, las regulaciones de todo tipo o si existen crisis políticas o económicas.

Ante una interrupción de los parámetros considerados en una operación de compraventa internacional, se requerirá en el apartado de la operación logística rutas de transporte alternativas. Cuando se necesitan tomar decisiones muy acertadas hay que saber diferenciar lo urgente de lo importante y tener claro cómo priorizar entre costes y servicio al cliente. Lo importante es recuperarse de una contingencia en el menor tiempo posible.

Hay riesgos que se pueden evitar y otros que no y una empresa no es un ente aislado, sino interdependiente de una amplia red de actores.

Las contingencias hay que afrontarlas en equipo. Los bancos, las aseguradoras de riesgo, los clientes, los proveedores son en general valiosos aliados, pero nadie como un transitario, puede aportar la solidez de un conocimiento necesario para afrontar una aventura internacional, a la vez que la cercanía suficiente para conocer los procesos y guiar en las soluciones.

Hay que incluir necesariamente al transitario en los planes de contingencia de las empresas, considerándolo como un compañero de viaje que enseña, orienta e incluso asume riesgos por los exportadores o importadores. En definitiva, el transitario entra en la cadena de confianza y aporta valor añadido a los contratos de compraventa internacional.