

Gigantes

La competencia es estimuladora. Si se limita, se está destruyendo uno de los mayores incentivos que el ser humano tiene y, por ende, las empresas para progresar. La pandemia ha hecho un llamamiento a revisar los legados éticos y políticos vigentes en materia de competencia, considerando que la precariedad se agudizará en el contexto en que se desarrollará la recuperación de la economía.

Una vulnerabilidad importante se va a producir en las empresas del sector logístico por la competencia desleal que, aun teniendo un contenido jurídico, es eminentemente un concepto ético que aúna buena fe, honestidad, lealtad, confianza y honorabilidad en las prácticas comerciales. El boom que las alianzas, fusiones y adquisiciones entre empresas de transporte y operadores logísticos y transitarios, que ya se inició en la crisis financiera del 2008, ha encendido las alarmas entre las medianas y pequeñas empresas. Temen que deriven en oligopolios encubiertos y que los usuarios y clientes bailen al son que les impone el acceso restringido a servicios concretos, por mucho que se pretenda vestir con unos euros de diferencia en la oferta o una alteración en las cláusulas de contratación de los mismos.

El boom de alianzas, fusiones y adquisiciones entre operadores ha encendido las alarmas entre las pymes

Las alianzas o fusiones de empresas líderes, con reputación consolidada y presencia sólida en el mercado que han logrado por la calidad de su servicios o extraordinarias campañas de marketing, pueden abusar de esa posición, lo que representa el deterioro de un tejido empresarial formado por medianas y pequeñas empresas. Ante la cercanía a la jubilación, algunos empresarios deciden vender la empresa y, en el caso de segundas o terceras generaciones, la falta de interés o de acuerdos familiares provocan la disolución.

Ambas tendencias pueden ser entendibles en momentos de crisis, ganar tamaño y músculo o desaparecer, pero también pueden impedir el desarrollo de nuevas formas de negocio, innovación en los servicios y una incorrecta distribución de empleo y estancamiento de la economía. La diversificación empresarial fortalecerá las nuevas cadenas logísticas y el emprendimiento formará un tejido complejo, variado, eficiente y sostenible. En todas las crisis, las debilidades se

hacen visibles, pero también aparecen fortalezas que emergen y que constituyen el mejor aprendizaje.

Si en la nueva normalidad no se respeta una libre y leal competencia, es probable que volvamos a hacerlo mal

Si en la nueva normalidad no se respetan las reglas de una libre y leal competencia, es probable que volvamos a hacerlo mal. La visibilidad ante las incertidumbres y ante la selección de un cliente o proveedor y la inestabilidad de las empresas provoca que no se considere que es lo que hacen los gigantes, sino cómo lo hacen. El tamaño importa, pero a veces el gigante fuerte y sólido, como en el sueño del profeta Daniel, puede derrumbarse ante una pequeña pedrada en sus pies de barro.

Los procesos de negociación y el cumplimiento de los pactos o contratos conllevarán, a partir de ahora y más que nunca, riesgos que se deben de analizar muy detenidamente. Cada negociación será diferente, porque diferente será la estrategia de cada empresa. Ambas partes desearán salir ganando y querrán sentirse seguras acerca de lo que han acordado. Tanto para una como para otra, es importante investigar su reputación en el mercado y su solvencia. Disponer de esta información les impedirá hacer suposiciones erróneas y tendrán más certeza sobre si están obteniendo el mejor trato o no. La gestión de los riesgos de la cadena logística va a ser en adelante una tarea clave para mantener los compromisos que se adquieren y la garantía para la sostenibilidad de las empresas que forman sus eslabones.