

## GESTIÓN COMEX: INFLACIÓN GLOBAL NUBLA LA VISIÓN A LARGO PLAZO



**Gino Baldissare**

Especialista en Comercio Internacional.



En la actualidad, planificar el comercio exterior podría compararse con encastrar correctamente los colores del famoso cubo rubik; con la salvedad de que poco realista sería intentar lograrlo al 100%.

En este escenario de revisión permanente de variables de negocios, incluso cuando las piezas del rompecabezas finalmente logren encajar, habrá que estar atentos a que en cualquier momento alguna no se salga de lugar.

Es así como la inflación global está menoscabando una de las características más intrínsecas, casi genética, de los negocios internacionales: la visión de largo plazo.

### ¿Cómo se traduce esto en el día a día?

Así como no hay eslabón de la cadena de valor que no se vea afectado, si acercamos la lupa a cada eslabón, podemos decir que casi no hay

área de una empresa que no se vea afectada en igual sentido.

Producción, logística, compras, ventas, recursos humanos. Todas, en mayor o menor medida, están enfrentando disrupciones ante la inflación global. Podemos describirlo con algunos ejemplos:

- **Economía de escalas:** incrementar escalas de producción para bajar costos plantea como desafío el esfuerzo financiero y logístico de mantener stocks de seguridad para clientes.
- **Mayor competencia por precios:** relacionado a lo anterior, en escenarios inflacionarios los clientes buscan precio con mayor intensidad. Comprometerse por stocks con proveedores puede no ser la mejor alternativa.
- **Menor optimización de transporte:** demoras en suministrar generan urgencias por cumplir con el cliente. Camiones que antes se cargaban repletos, ahora salen incompletos.

Completar entregas a un cliente puede implicar más de un viaje y, por ende, mayores costos logísticos.

### **El desafío de los costos de transporte internacional**

Dentro de los factores desencadenantes de la inflación global, un lugar asegurado lo tiene el incremento de los fletes marítimos durante los últimos años.

En igual sentido, en las causas de las rupturas de las cadenas de suministros, la incertidumbre sobre disponibilidad de contenedores y espacio en busques tiene un lugar preponderante. Europa no ha estado al margen de esta problemática.

Un caso evidente es el suministro de materias primas desde Latinoamérica. La falta de certeza sobre cuándo se embarca un contenedor y el plazo hasta su arribo a destino hace peligrar los stocks de seguridad.

En este juego se dan incluso interesantes incompatibilidades operativas. La experiencia práctica exige tácitamente reservar espacio en buques con anticipación mayor a un mes, pero en simultáneo no se dispone de tarifas actualizadas con más de dos semanas de antelación.

Por otro lado, el transporte internacional puede impactar más en la inflación de un país según como sea su política sobre derechos de importación y/o desgravación arancelaria en el marco de acuerdos comerciales. Mayores costos de transporte aumentan el valor CIF, y por ende, aumenta la base imponible de tributos.

### **Tensión por renegociación**

Como señalamos anteriormente, Europa no ha estado ni está exenta de estas problemáticas, por lo que las tensiones comerciales entre proveedores y clientes son una característica del día a día.

Por caso, en la industria de bienes de consumo,



**ATOLPAR**  
Asociación de Transitarios  
del Paraguay y Operadores  
Logísticos

La Asociación de Transitarios y Operadores Logísticos del Paraguay es una entidad sin fines de lucro dedicada a la actividad gremial que reúne a los sectores más importantes en la cadena del comercio exterior con oficinas en Paraguay.

<http://www.atolpar.org.py/> [atolpar@atolpar.org.py](mailto:atolpar@atolpar.org.py)

contratos con precios fijados para todo 2022 tuvieron que ser renegociados apenas iniciado el segundo trimestre.

Pero si retrocedemos en la cadena de valor, ya en 2021 la situación generada por el transporte marítimo, en costos y tiempos de tránsito, llevó a cambiar el Incoterm de las operaciones. Es el caso de las materias primas, cuyo suministro desde Latinoamérica en algunos casos ha migrado desde CIF a FOB.

Este cambio en los términos comerciales es un ejemplo, no ya de transferencia de costos a lo largo de la cadena logística, sino más bien de transferencia de incertidumbre.

El exportador asume que ya no puede absorber más falta de certezas en su ecuación de costos. Plantea entonces a su cliente la necesidad de asumir por su cuenta los valores de flete marítimo que estén vigentes al momento de embarcar la mercadería.

Alternativamente, también ha tenido lugar la opción de fijar un precio CIF con cláusulas de revisión según como evolucionen los costos logísticos, u otras variables como el tipo de cambio.

### **Una problemática transversal**

La multicausalidad de la inflación global se hace más evidente ante la diversidad de sectores y regiones afectadas.

En el caso de Europa, por ejemplo, el transporte aéreo viene sufriendo frecuentes cancelaciones de vuelos por la falta de personal ante reclamos salariales.

En España, el sector alimenticio enfrenta gran incertidumbre por disponibilidad y costos de

materias primas, en cuyo suministro toma lugar un juego de fuerzas según sea originario del propio bloque europeo y/o de otras regiones, como Latinoamérica.

También se ha visto afectada, al igual que el resto del Europa, por el creciente costo del combustible y las huelgas de transporte de cargas; sumando todo ello mayor gravedad a la ya de por sí compleja situación de la cadena de suministros.

### **Desde recursos humanos**

Ahora bien, ¿qué habilidades le exige este escenario al profesional del comercio internacional para desenvolverse apropiadamente?

En este contexto, el qué no es tan importante como el cuánto. Adaptación al cambio, capacidad para trabajar bajo presión, relaciones interpersonales, entre otras competencias, es lo que habitualmente se plantea como necesario para esta profesión.

La diferencia es que en la actualidad es mayor la intensidad y cantidad de situaciones donde ponerlas en práctica. Allí radica un punto de especial atención para la gestión de recursos humanos.

Pensemos en las recoordinationes adicionales de embarques, renegociaciones de tarifas, revisiones de la estructura de costos, por citar algunos ejemplos.

Esta inusual sobrecarga de trabajo en los departamentos de comercio exterior es una dinámica a la cual, desde la alta dirección y las áreas de recursos humanos, se debe dar seguimiento.

