



## OPERADORES LOGÍSTICOS EN CONSTANTE 'BLACK FRIDAY'

*Soluciones en la cadena de suministro y reinención de estrategias comerciales;  
claves para sobrevivir a la nueva versión del Peak Season 2023,  
El Buen Fin y otras tendencias de temporada*

Congestión en puertos marítimos, demanda de buques y aumentos en los fletes aéreos y terrestres hacen del último trimestre del año, uno de los más importantes para el comercio mundial; se trata del Peak Season, supuestamente la temporada alta para el sector logístico y la reexpedición de carga, en general.

Después del Golden Week o Semana Dorada China, ya no hay vuelta atrás. Aún con sus desfases, picos y valles, el trade asiático se reactiva y la época prenavideña acecha al occidente. He aquí el banderazo de salida, en el cual las marcas aprovechan para poner a la venta un sinfín de productos y servicios con descuentos y promociones, sin la menor circunspección.

Este 2023 no habrá sorpresas; los motores económicos siguen carburando con prisa, según la celebración. En el calendario norteamericano, primero con el tradicional Black Friday, justo un día después del día de Acción de Gracias. En México, la oportunidad de comprar y ahorrar se amplifica con el Buen Fin; evento realizado desde el año 2011, con el objetivo de reactivar la economía, el cual arranca desde el viernes 17 de noviembre, y se prolonga todo el mes.

Entre el purchasing y el procurement, los brokers logísticos gestionan sus inventarios y cadenas de suministro forcejeando entre los cambios y tendencias del consumo global. “Desde septiembre a diciembre, todos los clientes traen sus insumos y materia prima desde Asia para vender en todo el continente. Pero después de la pandemia las cosas cambiaron, ahora en el transporte vivimos en constante Black Friday”, dice Fernando Galán, CEO de **BEYOND 3PL by OCEANUS 4PL**, firma mexicana con más de 20 años de experiencia.

De acuerdo con Galán, tras la contingencia sanitaria, los términos y lapsos del recargo estacional se revolvieron por completo. Entre el shutdown y la reactivación económica algunos fabricantes implementaron nuevas estrategias, deslocalizaron sus plantas, subcontrataron gente o sobre inventariaron sus bodegas. Los stocks hoy saturan los embarques, CEDIS y finalmente retacarán los aparadores de las tiendas.

Adaptarse o morir, entre las compras y el aprovisionamiento, los jugadores industriales han tenido que reinventarse para atravesar por esta ‘nueva versión’ del Peak Season, para muchos el momento más álgido en cuanto a importación y exportación se refiere. “Efectivamente, durante el primer semestre de este año, las importaciones de producto terminado por vía marítima bajaron casi un 8%, en general. Pero entonces, muchas compañías buscaron trasladar el suministro a otro lugar por medio del Offshoring o relocalizarse en México con el Nearshoring. Nosotros como agentes logísticos les hemos ayudado a resolver sus cadenas de valor, gestionar overflows y regionalizar sus proveedores. Aunado a lo anterior, está el crecimiento exponencial del comercio electrónico que sigue apretando con velocidad, sobre todo en la última milla. Así que por todas estas razones la temporada alta no va a cambiar, tampoco el boom de la demanda y nosotros debemos seguir creciendo”, agrega el directivo, cuya red de filiales opera en más de 150 países.

“Todo lo que tenemos alrededor ha sido transportado, las cosas que compramos y consumimos se trasladaron por cielo, mar o tierra. Nuestro país se tiene que seguir moviendo y nosotros debemos seguir trabajando. A eso nos dedicamos, a la entrega de mercancías, sin importar la tendencia o situación mundial”, concluye Galán.

Peak Season, Offshoring, Nearshoring, el Buen Fin y el furor de La Navidad. Más allá de los términos y trends del momento, para este forwarder lo importante es encontrar siempre las mejores soluciones para sus clientes y socios comerciales, con quienes puede decir que se mantiene en: “un constante Viernes Negro”.

Link FOTOS Fernando Galán, CEO Beyond3PL by OCEANUS4PL  
<https://we.tl/t-9goZAGQ26X>