

¿I ara que? El dia després, el mes després, i l'any que ve. El futur després del COVID19.

Les conseqüències en la economia de les accions que s'han hagut de prendre per a la protecció de les persones davant de la pandèmia del COVID19 i el nou escenari que ens queda ple de incerteses requereix de una nova transformació dels models de negoci i de les relacions operador logístic - proveïdor de serveis i sobre tot exigeix una gestió més acurada del recursos disponibles per adaptar-se a la nova situació dels mercats.

Igualada a 27 de maig de 2020.

Estem en el dia després, i el trobem amb una voluntat majoritària de remuntar el més aviat possible però que contrasta amb un immobilisme d'acció generalitzat, amb un esperar que passarà. Aturada de inversions i el que es més preocupant, pèrdua de oportunitats presents per a no disposar dels mitjans ni voler-los posar, per si de cas Afortunadament hi ha empreses que no comparteixen aquesta actitud general i ja estan en procés de transformació per adaptar-se. Per sobre de tot optimitzar els recursos disponibles i buscar, quan no es tenen disponibles, les solucions per a fer la feina, això si, buscant aquestes solucions implicant el mínim de compromisos i d'obligacions de futur.

Iniciatives de serveis que ofereixen solucions que aposten per la immediatesa i el curt termini, per a no deixar escapar les oportunitats del moment

En el proper mes, des d'ara mateix, veiem dons com prenen impuls multitud de iniciatives de serveis per les empreses que ofereixen totes aquestes solucions, ocasionalment amb suport públic, en la seva majoria però de l'àmbit estrictament

de la empresa privada, que en principi aposten per la immediatesa i el curt termini, com un model de negoci on les empreses aprofiten les oportunitats del moment sense deixar-les escapar, el que facilita que es surti de l'immobilisme. Aprofitar les oportunitats, fer feina, vol dir activitat i generació de recursos, la base i la tracció per a que en poc temps es puguin fer plantejaments a més llarg termini, perquè retornin les inversions a l'economia i una visió que posarà el focus en el futur, l'any que ve, quan ja la majoria d'incerteses esperem que s'hauran esvaït.



Ajudes a la liquiditat des l'àmbit públic canalitzat per les empreses financeres, lloguers de màquines i eines a curt termini per part de empreses consolidades que ja disposen dels recursos o estan en disposició de adquirir-los fent la inversió per el client, join venture, u.t.e., externalització quan hi ha un teixit industrial que ho permet, i altres models d'associació i col·laboració entre empreses en que cadascuna assumeix els riscos i les inversions, si calen, de la seva àrea d'especialització, dintre de un projecte comú més ampli, i altres solucions noves i creatives. Iniciatives que en alguns casos ja estaven en el mercat però que ara es generalitzen en tots els sectors com a solucions alternatives a la necessitat de fer inversions o tenir el control de tots els

processos, accentuant que cadascú es centri més en el seu core business que es com i a on s'aconsegueix la màxima competitivitat.

En la gestió logística s'està produint una major externalització, i tant els operadors logístics com les empreses que continuïn gestionant la seva distribució, empreses en que el seu valor afegit prové majorment de aquesta gestió logística, busquen les solucions per atendre les oportunitats que es presenten irregulars i fluctuants com mai abans s'ha vist. Aquesta irregularitat, i amb la idea de no tenir ni recursos ni espais ociosos, els esta obligant a buscar solucions creatives, moltes de les quals estan encara per a definir, especialment en la gestió d'espais, però d'altres ja s'estan aplicant com magatzems escalables, flexibilitat en la disposició de les màquines de manutenció, una major automatització tant dels processos administratius com operatius, etc.

El sector logístic busca solucions per atendre les oportunitats que es presenten irregulars i fluctuants com mai abans s'ha vist.

Per els equips de manutenció en aquest moment hi ha tres models, un d'ells es manté més o menys estable, el renting, i els altres dos es generalitzen, el sistema de lloguer a curt termini - necessito la màquina, en dispo i la pago, no la necessito, la torno. - i un sistema col·laboratiu de lloguer flexible on els riscos de les fluctuacions de l'activitat es comparteixen entre les dues empreses, la logística i la que proporciona les màquines de manutenció. Des el punt de vista de l'operador el primer sistema, de lloguer a curt termini te com a avantatge principal que només es paga per els dies que s'utilitza i com a principal inconvenient que les màquines disponibles son màquines usades, antigues, que ni incorporen les millores tecnològiques dels últims anys, ni

tenen tota la fiabilitat que es podria necessitar, ni podem estar segurs de disposar de la màquina més adient a la nostra necessitat quan la necessitem.



El sistema de lloguer flexible te com a principal avantatge que en virtut dels acords operador – proveïdor es pot disposar de màquines noves amb la tecnologia del moment i tota la fiabilitat i com a principal inconvenient que es necessita una certa previsió d'activitat, com una aposta, que comporta un risc de no encertar-la. Cada situació determina en cada cas quina es la solució més adient i per tant els operadors i els proveïdors opten per un o els altres segons ponderi el valor del preu o el valor de la operativa, i segons la capacitat de cada empresa d'assumir riscos.

Per els equips de manutenció hi ha dos models que es generalitzen, els lloguers a curt termini i un sistema col·laboratiu, el lloguer flexible.
