



INTEXZONA
ZONA FRANCA PERMANENTE

EL BOLETÍN OFICIAL

BIENVENIDO EL E-COMMERCE, LLEGADA OBLIGADA POR PANDEMIA Y SU PROTAGONISMO EN EL FUTURO



**POR JORGE EDUARDO CARDONA LAVERDE
GERENTE GENERAL ZFP INTEXZONA
CATEDRÁTICO Y CONFERENCISTA.**

Las secuelas que está dejando el Covid-19 puntualmente en los operadores de la DFI (Distribución física internacional) y los diferentes gobiernos, referente a la normatividad requerida para responder a los nuevos tiempos de tránsito y entrega de cargas tanto de importación como de exportación, las afectaciones de la pandemia trajeron demasiados retos, como lo es el éxito y la llegada del E-commerce, vivimos un aumento un 77% del año 2019 al año 2020, así mismo, se presentaron interrupciones de la cadena de distribución física internacional, al cambiar la modalidad de los canales de distribución y las necesidades del consumidor final.

Las compañías que deben seguir compitiendo en los mercados globales, tendrán que efectuar cambios significativos, de lo contrario pueden pensar en ser un buen local y punto, el cambio de mentalidad y estudios y acople a nuevos escenarios, con reglamentos que deberán implementar los gobiernos es una realidad, como lo vimos con el decreto 278 de Marzo 15 del 2021, donde se potencializa el tráfico postal en las Zonas Francas Colombiana, buscando agilidad en las entregas de cargas procedentes de entregas de origen resto del mundo, se deberán empezar y a diseñar soluciones de alta tecnológicas con el objetivo de transformarse en ecosistemas digitales. Esto requirió de un modelo de madurez digital para la DFI y nuevos canales de comercialización, ágiles y seguros.

Es importante, colocar metas que lleven a mejor precios en las diferentes etapas de Planear, Ejecutar y Responder traen diferentes beneficios algunos de ellos son: La reducción del 27% de los costos de DFI, de un 9 % a un 11% de reducción en los gastos de operaciones de almacén, la reducción del 18 % en los plazos de entrega, reducción del 96% del tiempo de proceso de recepción y un crecimiento del 400% sin necesidad de personal adicional, complejo pero estoy seguro que se puede lograr, por los adelantos que estoy observando en operadores logísticos visionarios.



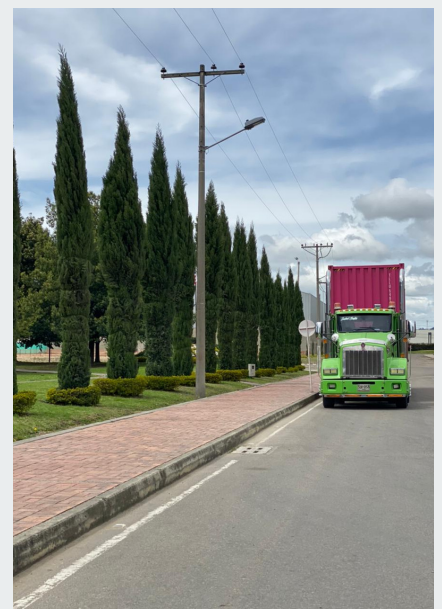
Hay que tener en cuenta que en los procesos de DFI y la cadena de suministro son muy amplios y con muchas variantes que requieren atención especial para sumarle la inteligencia artificial, esto se ha basado en comprender a las organizaciones para entender los procesos, tiempos y nueva normativa de los gobiernos sin una alta inversión.

Se estima que durante el año 2020 las costumbres de compra por parte de los consumidores Retail cambiaron de una manera significativa y agresiva, el crecimiento del comercio electrónico se dio por encima de lo esperado, incluso para un sector específico que se considera complicado llevarlo a las compras electrónicas como lo son los supermercados y la alimentación. y dicha tendencia parece apenas empezar. Para el 2020 se esperaba que el 4,3% de las ventas totales fueran por medios digitales, sin embargo el crecimiento de las ventas digitales fue del 10,2% de las ventas totales.

Las empresas tienen el gran desafío y obligación de adaptarse a la alta demanda de ventas por medios digitales, los hábitos de consumo cambiaron de manera muy rápida, debido a la pandemia, sin mucho tiempo para reaccionar por parte de las empresas logísticas y de los gobiernos para reinventar sus legislaciones aduaneras y comerciales y con esto las empresas deben ajustar sus procesos productivos y de venta para no sufrir alteraciones en sus ingresos o pérdida de clientes tanto nacionales como internacionales.



El año 2020 fue un año para acostumbrarnos a la nueva realidad, donde los consumidores varían su canasta de compras, donde buscan suplir sus necesidades sin salir de sus casas y donde la flexibilidad en cuanto a las marcas que adquieren, y gracias a esto las pymes, inician a tener más participación en el mercado, porcentaje que se incrementa de forma muy rápida y trae retos a las empresas, que se deben superar de inmediato.



COVID-19 ha cambiado permanentemente los hábitos de los consumidores y ha acelerado las fuerzas disruptivas en la **Manufactura**



ACCIÓN Y REACCIÓN.

Debido a la pandemia, que nos tomó por sorpresa, con medidas que muchos jamás habíamos vivido ni imaginado, la clausura parcial o total de tiendas y almacenes, el incremento de domicilios y entregas personalizadas, el distanciamiento social y mucho otros factores de la pandemia, cambiaron las tendencias y figuras globales de oferta y demanda, lo cual nos lleva a estudiar un pasado y un futuro, no solo en los comportamientos sino también en el funcionamiento del comercio internacional y lo que viene a nivel de legislación para cumplir con las necesidades de los consumidores.

Muchas empresas visionarias han acogido nuevos modelos de negocio que han logrado un éxito increíble en los últimos meses como lo podemos ver en los nuevos y válidos canales de comercialización, llamados: Dark Stores, tiendas únicamente virtuales que atienden su clientela únicamente por medios electrónicos, sin necesidad de un punto físico de ventas, evitando muchos gastos fijos y poder ofrecer precios más competitivos, junto con este tipo de iniciativas también se crean objetivos para mantener altos los estándares de calidad, y herramientas como un "Control tower" toman un papel relevante para poder ser eficientes y tener control de los procesos logísticos que tienen los productos una vez se empieza el proceso de venta hasta la recepción del cliente final.

Como pueden notar, las cartas están jugadas, queriendo o no, apresurado o lento, llegó el E-commerce para quedarse y dominar, solo queda encontrar buenos jugadores que puedan entender la nueva dimensión de los negocios, la necesidad de efectuar magistrales y convenientes alianzas estratégicas, que los gobiernos puedan legislar ágilmente, que entiendan las nuevas necesidades de los mercados y el consumidor, considero que en la Zonas Francas Permanentes bajo la nueva normatividad serán grandes protagonistas y jugadores, agradezco al gremio Analdex por todo el impulso y apoyo frente al tema en referencia que marcará la historia donde muchas empresas van a sobrevivir, crecer y aquellas que no logren olfatear el contexto actual, estarán destinadas a quedarse en mercados locales y simples.

Para terminar, quiero llamar a la reflexión a la academia, puesto que juegan un papel muy importante y están formando los empresarios del futuro que es ya, deben sembrar y ser multiplicadores positivos de conocimiento, para los empresarios que entiendan que los negocios internacionales no se enfrentan de manera marginal, se enfrentan con pasión y dedicación.