



SOBERBIA

El factor denominado Ceguera de Taller que trae como consecuencia costos incalculables en los resultados esperados.

La Soberbia es sin duda uno de los pecados más comunes en el ámbito de la Logística, pues desafortunadamente las personas que trabajan en esta disciplina difícilmente aceptan opiniones diferentes a las que ellos tienen, muchas veces por ego y otras más porque simplemente se siente exhibidos en sus errores o inconsistencias, pensando que porque llevan muchos años haciendo lo mismo y nadie les va a enseñar cosas nuevas (descubrir el hilo negro).

Esta situación de la “ceguera de taller” hace referencia precisamente al hecho de que las personas llevan ya tanto tiempo haciendo lo mismo que no creen que exista alguna solución o alternativa que ya hayan visto o probado, sin embargo, dada la naturaleza de la Logística, donde lo que el día de ayer era opción y el día de hoy sería la peor decisión, es muy importante tomar en cuenta esta realidad y más en el país donde operamos, a lo largo de la historia nos podemos dar cuenta que las diferentes variables que afectan el desempeño de la Logística en México hacen que se tenga una lista de opciones para toma de decisiones para cada situación.

Podemos poner el ejemplo de que hace un año, cuando entraron en vigor las NOM's, que regulaban el tema del transporte carretero y que la circulación mediante la modalidad full (doble semi remolque) se encuentra condicionada a la certificación de las unidades que pretendan manejarla, siempre que se cumplan con las especificaciones establecidas en la NOM-012-SCT-2014 donde se establecen las medidas que en su momento deben cumplir las unidades que pretendan mover contenedores en modalidad full, esta situación provocó una escases de unidades full ya que muy pocas contaban con la certificación antes mencionada, entonces la demanda requerida en ese momento no fue posible cumplirla de manera inmediata, esto generó largos días de espera en algunos casos y en otros donde la urgencia de las mercancías ya era un factor se tuvo que pagar casi el doble de flete terrestre, afectando directamente la rentabilidad operativa de las empresas afectadas.

Y así podemos poner más ejemplos, como el bloqueo de las vías férreas a principios del año que provocaron una saturación en los puertos más importantes de México, generando grandes cargos por demoras de contenedor ya que este bloqueo duró aproximadamente un par de meses donde las navieras generaron estos cargos tan elevados que provocaron la quiebra de muchas pequeñas empresas que se vieron afectadas por esta situación, sin embargo aunque la noticia de las afectaciones ya se escuchaba en los medios de comunicación y en el medio de la logística, muchas personas involucradas con el medio prefirieron no tomar acciones para cambiar la modalidad y en consecuencia se tuvieron que quedar varados en los puertos hasta que no se solucionara el tema después de pagar los gastos generados por demoras y almacenajes ya que no había forma de cambiar de modalidad.



Estos breves ejemplos, por mencionar algunos, donde vemos que se afectan los resultados esperados de la empresa debido a la falta de visión, a la desinformación, a la falta de planeación y en muchas ocasiones a la falta de experiencia en el manejo de situaciones donde se deben evaluar las opciones que existen y en la importancia de la toma de decisiones y por el exceso de confianza en lo que se está haciendo.

Para buscar una solución y así evitar caer en este pecado de la Soberbia, la recomendación a las personas que se encuentran inmersas en esta disciplina es que no piensen que tienen siempre la razón, que asistan a foros o conferencias, o mínimo que escuchen las noticias y que se mantengan al tanto de lo que sí podría afectar su operación, que se capaciten constantemente y que le exijan a sus proveedores que los mantengan informados de las situaciones que estén enfrentando en el momento, creando así un precedente histórico que les ayudará a la toma de las decisiones más adecuadas para cada momento, dependiendo de la situación, del entorno en el que se encuentren y de los cambios constantes que se presentan en el medio, ya con esta información entonces sí evaluar la situación y tomar una mejor decisión, una más acorde con lo que está pasando en el momento, considerando todas las opciones.





MARCANDO EL PASO

— EN EL CUMPLIMIENTO DEL —

COMERCIO EXTERIOR

Y ADUANAS



TLC ASOCIADOS FIRMA ESPECIALIZADA EN DEFENSA FISCAL, CONSULTORÍA, COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

 TLC Asociados SC
www.tlcasociados.com.mx
tlc@tlcasociados.com.mx

Región Norte
01(656) 980.0497

Región Noroeste
01(664) 634.0189 | 01(664) 682.3901
01(686) 980.0496

Región Centro
01(55) 5280.3267
01(55) 2623.1639

Región Bajío
01(477) 211.6009



tlc@tlcasociados.com.mx



[TLC.Asociados.SC](https://www.facebook.com/TLC.Asociados.SC)



[tlc.asociados](https://www.instagram.com/tlc.asociados)



[tlcasociados](https://twitter.com/tlcasociados)



[tlc-asociados-s.c.](https://www.linkedin.com/company/tlc-asociados-s.c)



[TLC Asociados S.C.](https://www.youtube.com/TLCAsociadosS.C)



www.tlcasociados.com.mx

Región Norte (656) 980.0497

Región Bajío 01(477) 211.6009

Región Noroeste 01(664) 634.0189 • 01(664) 682.3901 • 01(686) 980.0496

Región Centro 01(55) 5280.3267 • 01(55) 2623.1639