

10º ESTUDIO DE TENDENCIAS B2B EN LATAM

NEARSHORING BUSINESS



Julio 2024

Presentado por:



◆ REPORTE

NEARSHORING BUSINESS

1

MODELO DE NEGOCIO: B2B VS B2B2C

2

CADENA DE VALOR: FABRICANTE, DISTRIBUIDOR,
PUNTO DE VENTA

3

TAMAÑO DE EMPRESA: 1 A 99 | 100 A 1,000 | MÁS
DE 1,000 COLABORADORES RESPECTIVAMENTE

4

TIPO DE SOLUCIÓN: MATERIA PRIMA, BIENES
DURADEROS, PRODUCTOS DE REEMPLAZO,
SERVICIOS B2B



277 empresas participantes

1

TOMADORES DE DECISIÓN

44% - Recomienda e influye sobre iniciativas e inversión
41 % - Tiene poder de decisión sobre iniciativas e inversión
14% - No está involucrado en iniciativas a inversión

2

TIPO DE EMPRESAS

31% - Servicios B2B
28% - Bien Duradero, Activo Fijo
27% - Materia Prima
14% - MRO, Reemplazo

3

MODELO DE NEGOCIO

66% - B2B: Solución no requiere punto de venta
34% - B2B2C: Solución requiere punto de venta

4

TAMAÑO DE EMPRESAS

41% - 1 a 99 colaboradores
30% - 100 a 999 colaboradores
29% - Más de 1,000 colaboradores

5

REGIÓN GEOGRÁFICA

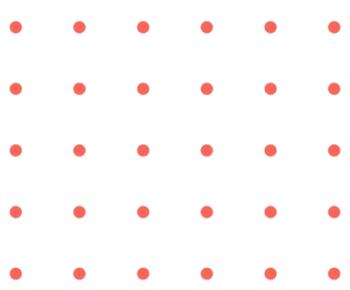
18% - Norteamérica
52 % - México
8% - Centroamérica
22% - Sudamérica

6

CADENA DE VALOR

59% - Fabricante
32 % - Distribuidor
9% - Punto de Venta

TOP 10 INDUSTRIAS PARTICIPANTES



1

11% - Energía y utilidades

2

10% - Software y TI

3

9% - Automotriz

4

7% - Construcción

5

7% - Farmacéutica y Salud

6

7% - Manufacturas Eléctricas

7

7% - Metal Mecánica

8

6% - Alimentos y Bebidas

9

6% - Bienes de consumo

10

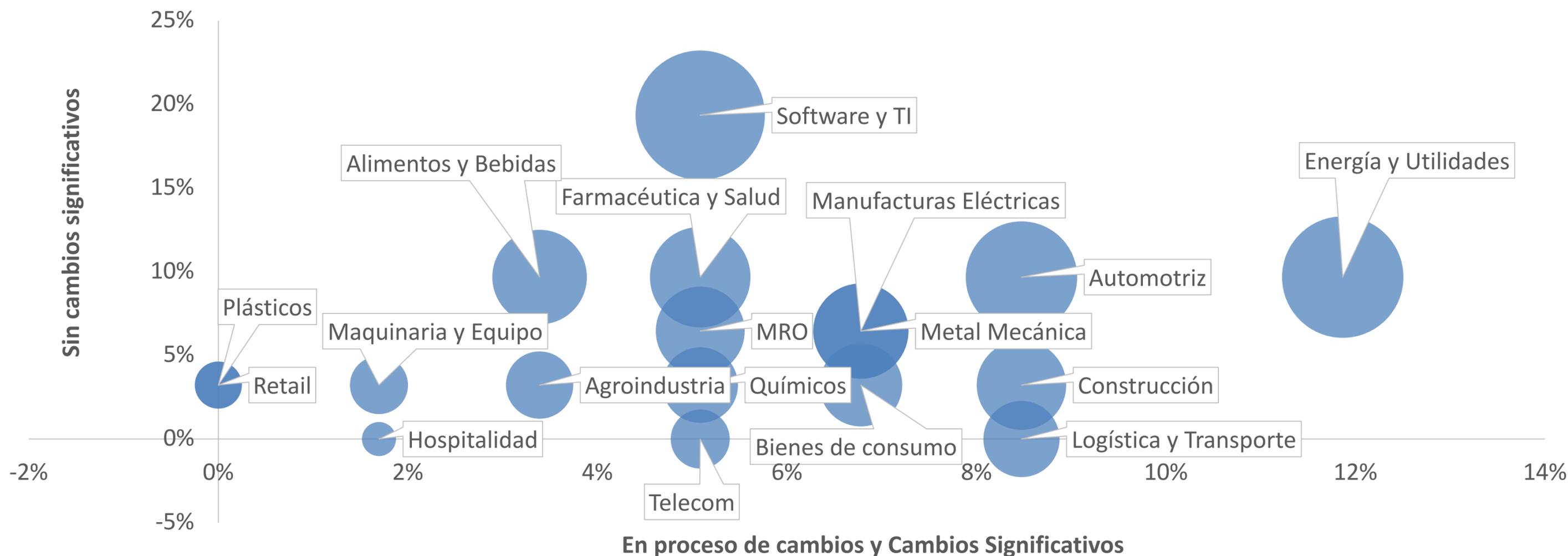
6% - Logística y Transporte

OTRA

27% - MRO, Química, Consultoría, Agroindustria, Telecom, Maquinaria y Equipo, Hospitalidad, Plásticos, Retail



Impacto de relocalización por industrias en 2024



- Energía y utilidades es la industria que se destaca por identificar cambios en su industria por la relocalización en la región LatAm.
- La industria del Software y TI es la industria que menos cambios significativos ha experimentado por la relocalización en la región LatAm.



B2B VS B2B2C



Relocalización

B2BC: Mayor cambio significativo en 2024



Proveedor ideal

B2B: Relación costo – beneficio
B2B2C: Soporte técnico



Competitividad

B2B y B2B2C: El poder de negociación de los clientes



Impacto tendencias

B2B: Eficiencia energética
B2B2C: Cambios de hábitos de consumo



Inhibidor vs Impulsor

B2B: Inseguridad vs Costos de producción
B2B2C: Inseguridad vs Agilidad en suministro

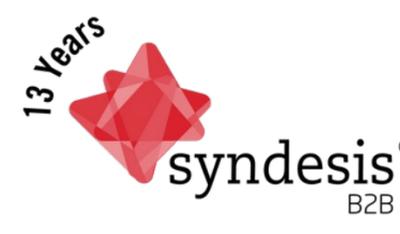


Status relocalización

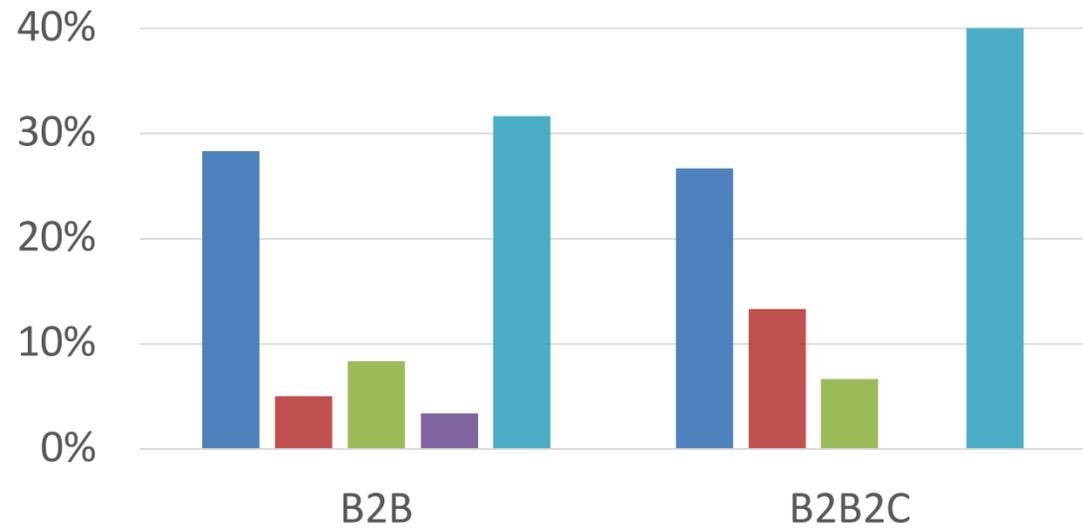
B2B y B2B2C: Joven



Empresas con modelos de negocio B2B son los que identificaron crecimiento por relocalización Nearshoring en 2023

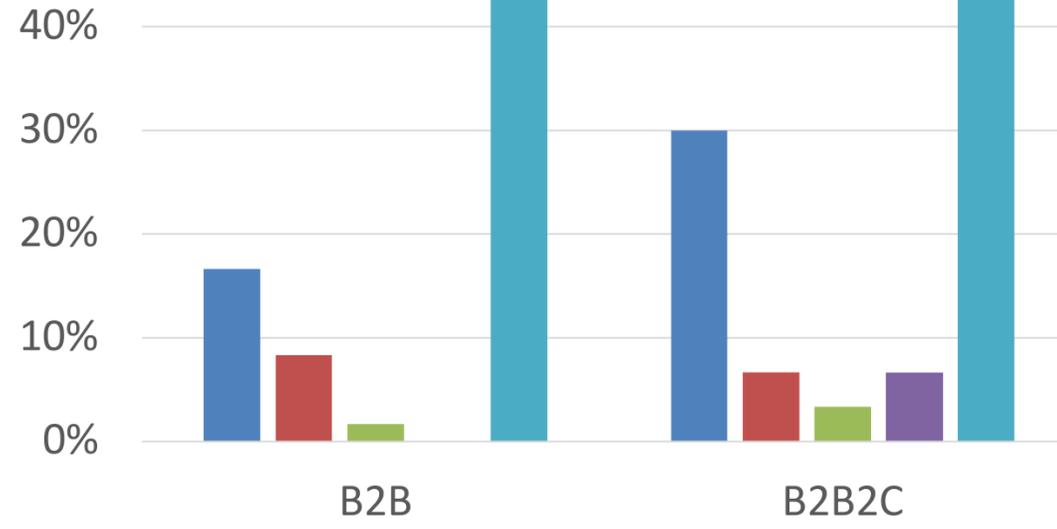


■ Creció 1 dígito (1% a 9%) ■ Creció más de 2 dígitos (10% o más) ■ Decreció 1 dígito (-1% a -9%) ■ Decreció más de 2 dígitos (-10% o más) ■ Se mantuvo igual



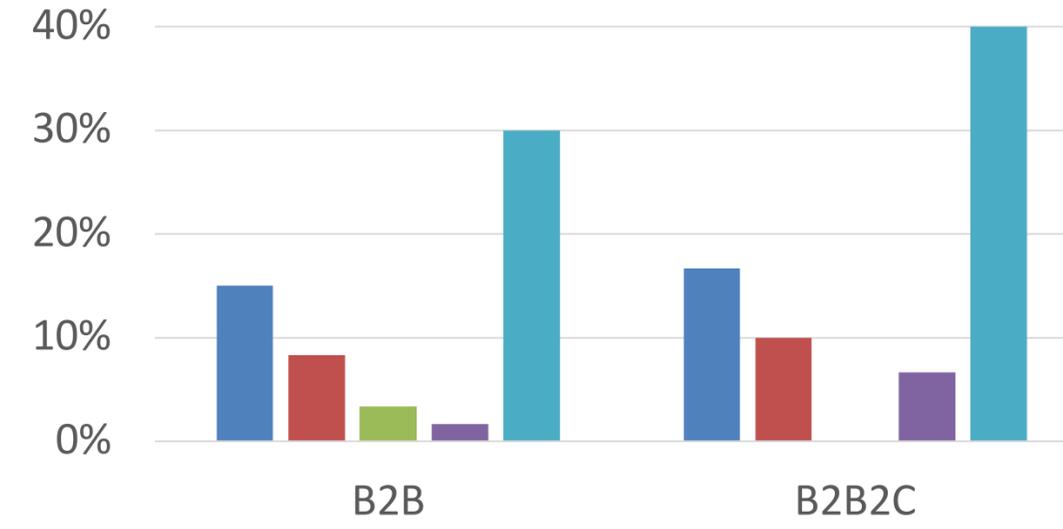
NEARSHORING

Mover el proceso de manufactura a un país cercano



RESHORING

Mover la manufactura a una instalación menos costosa



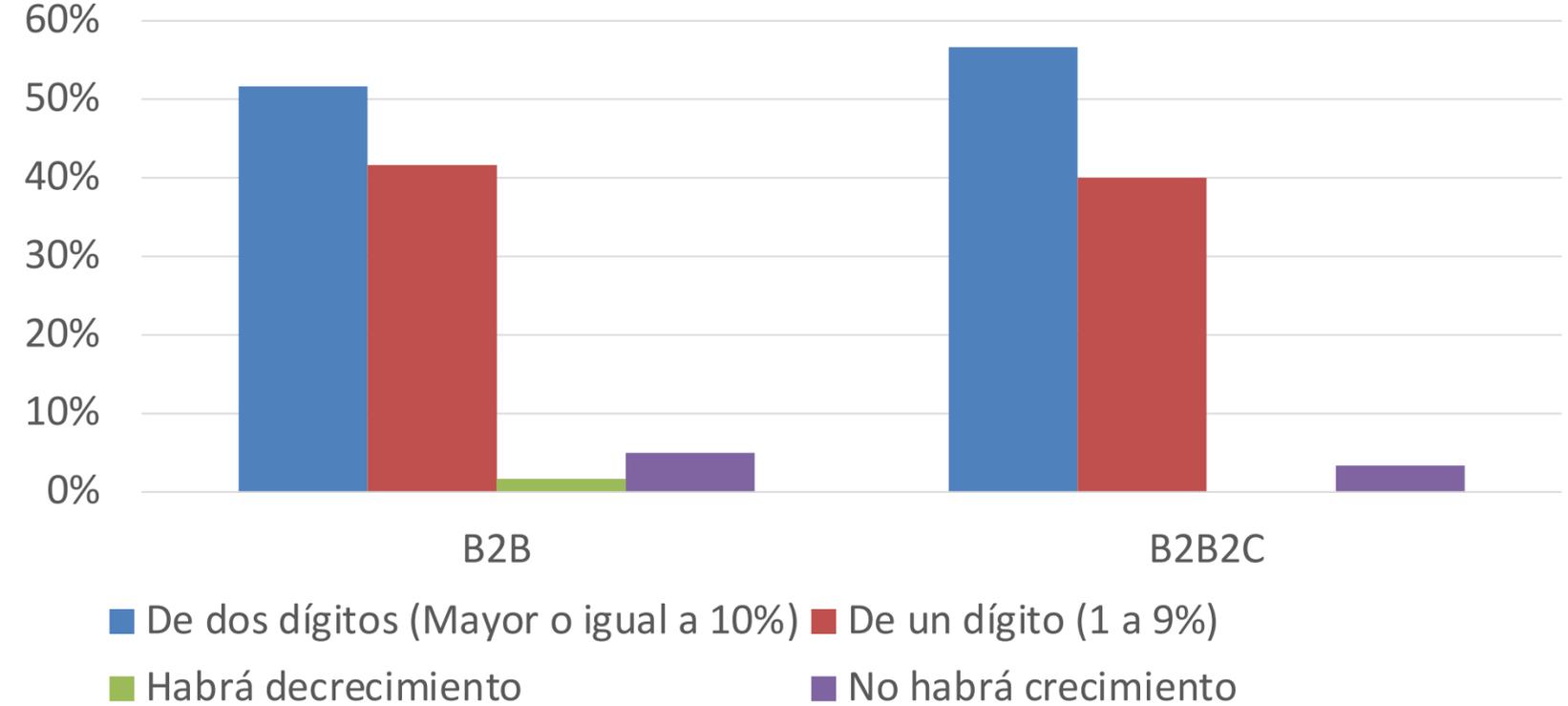
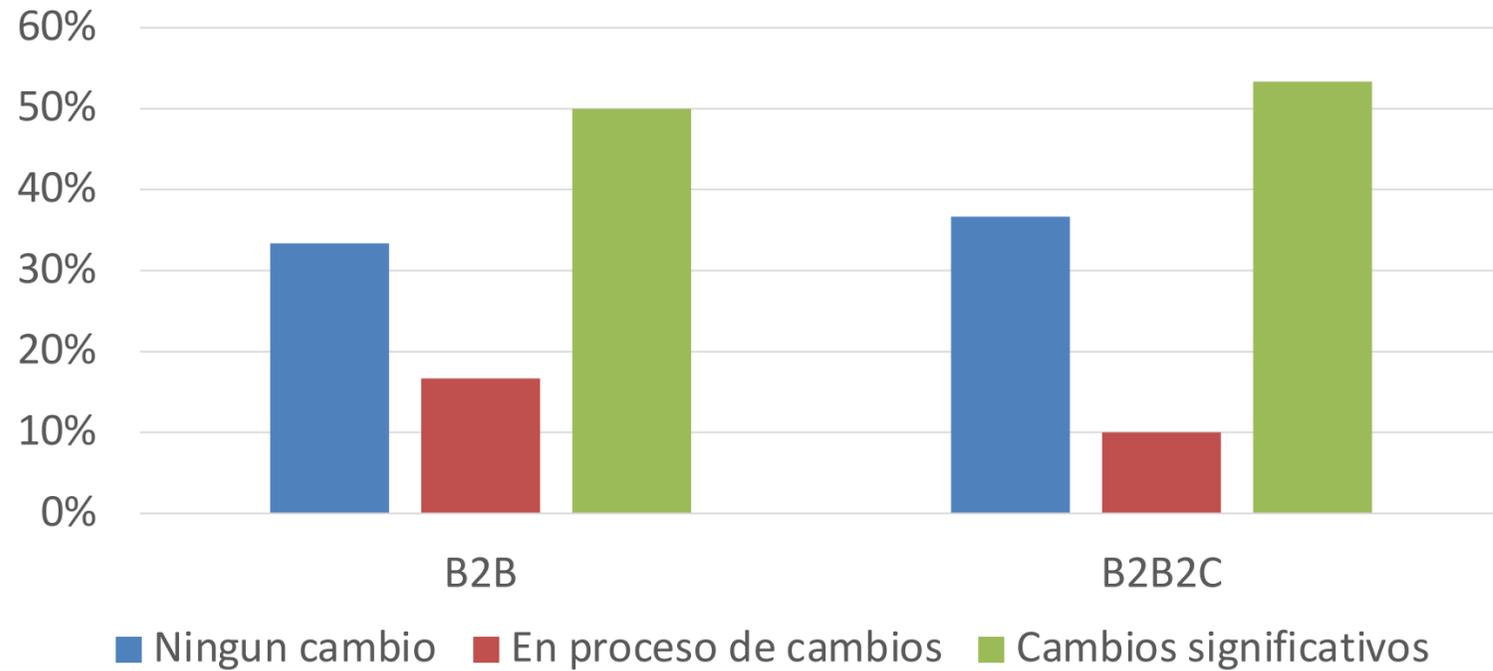
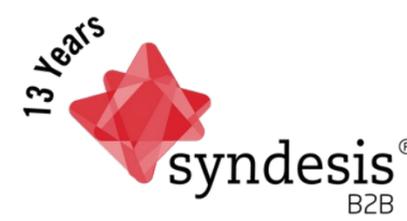
OFFSHORING

Establecer el proceso de manufactura en otro país, independientemente de si se trata de un país cercano o lejano

- En relocalización NEARSHORING para el 2023, 40% de las empresas B2B2C han identificado crecimiento vs 33% de las empresas B2B.
- En relocalización RESHORING para el 2023, 37% de las empresas B2B2C han identificado crecimiento vs 25% de las empresas B2B.
- En relocalización OFFSHORING para el 2023, 27% de las empresas B2B2C han identificado crecimiento vs 23% de las empresas B2B.

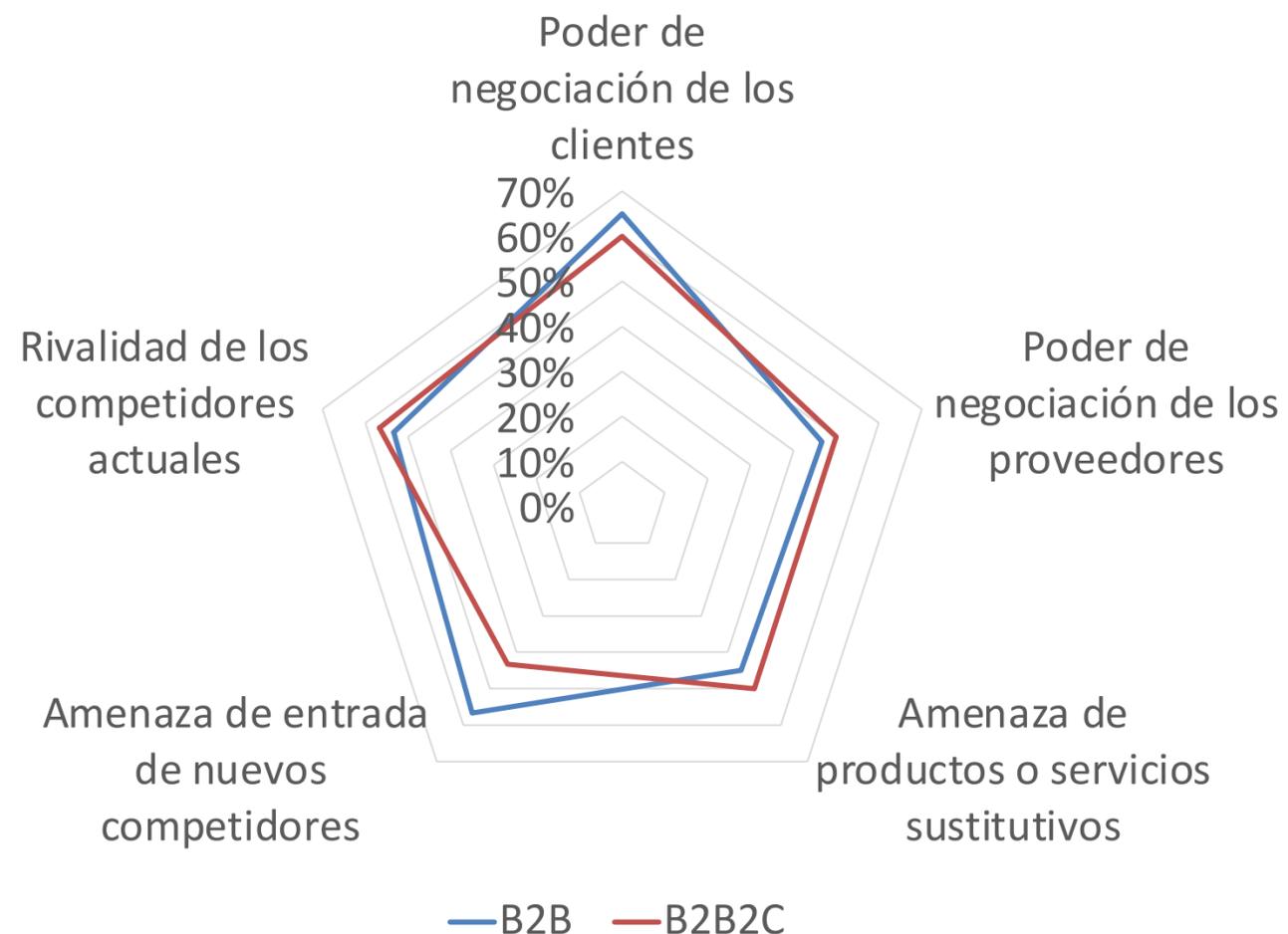


En 2024, empresas B2B2C son los que han identificado mayores cambios significativos en su organización por la relocalización



- En 2024, 67% de las empresas B2B han identificado cambios de relocalización de las cuales 52% esperan un crecimiento de doble dígito en el año.
- En 2024, 63% de las empresas B2B2C han identificado cambios de relocalización de las cuales 57% esperan un crecimiento de doble dígito en el año.

AMBIENTE COMPETITIVO PARA RELOCALIZACIÓN

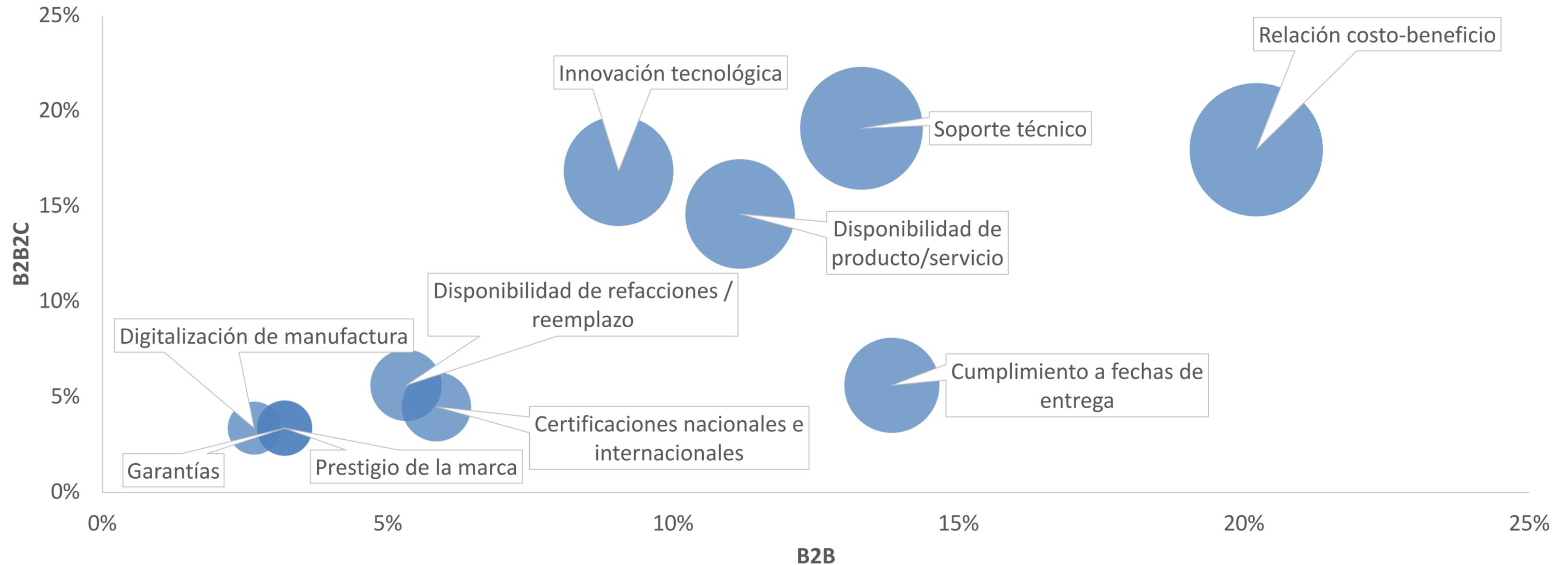


- El Poder de negociación de los clientes es la fuerza dominante de empresas B2B (65%) y B2B2C (60%).
- La Amenaza de productos o servicios sustitutos y la Amenaza de entrada de nuevos competidores son las fuerzas menos dominantes en empresas B2B (45%) y B2B2C (43%) respectivamente.





Relación costo-beneficio y Soporte técnico son los principales atributos de un proveedor ideal para relocalización B2B y B2B2C

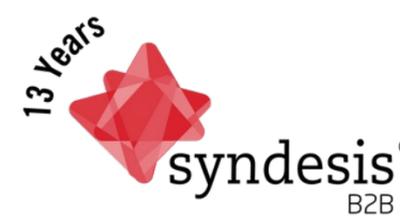


- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio en empresas B2B son: Relación costo- beneficio, Cumplimiento a fechas de entrega y Soporte técnico.
- Los atributos más relevantes un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio en empresas B2B2C son: Soporte técnico, Relación costo- beneficio, Innovación tecnológica.

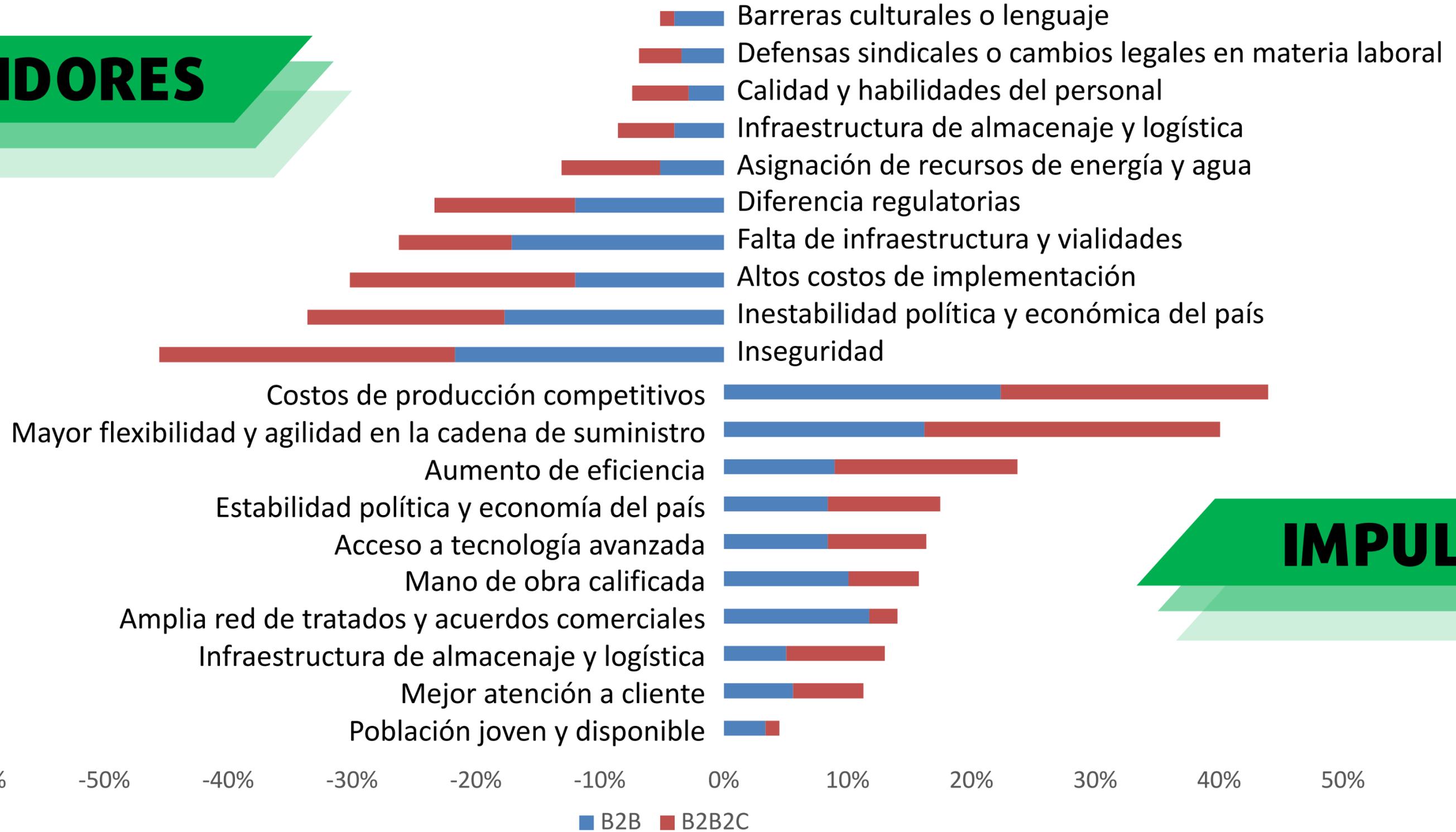


Inseguridad vs Costos de producción competitivos en relocalización B2B

Inseguridad vs Mayor agilidad en la cadena de suministro en relocalización B2B2C



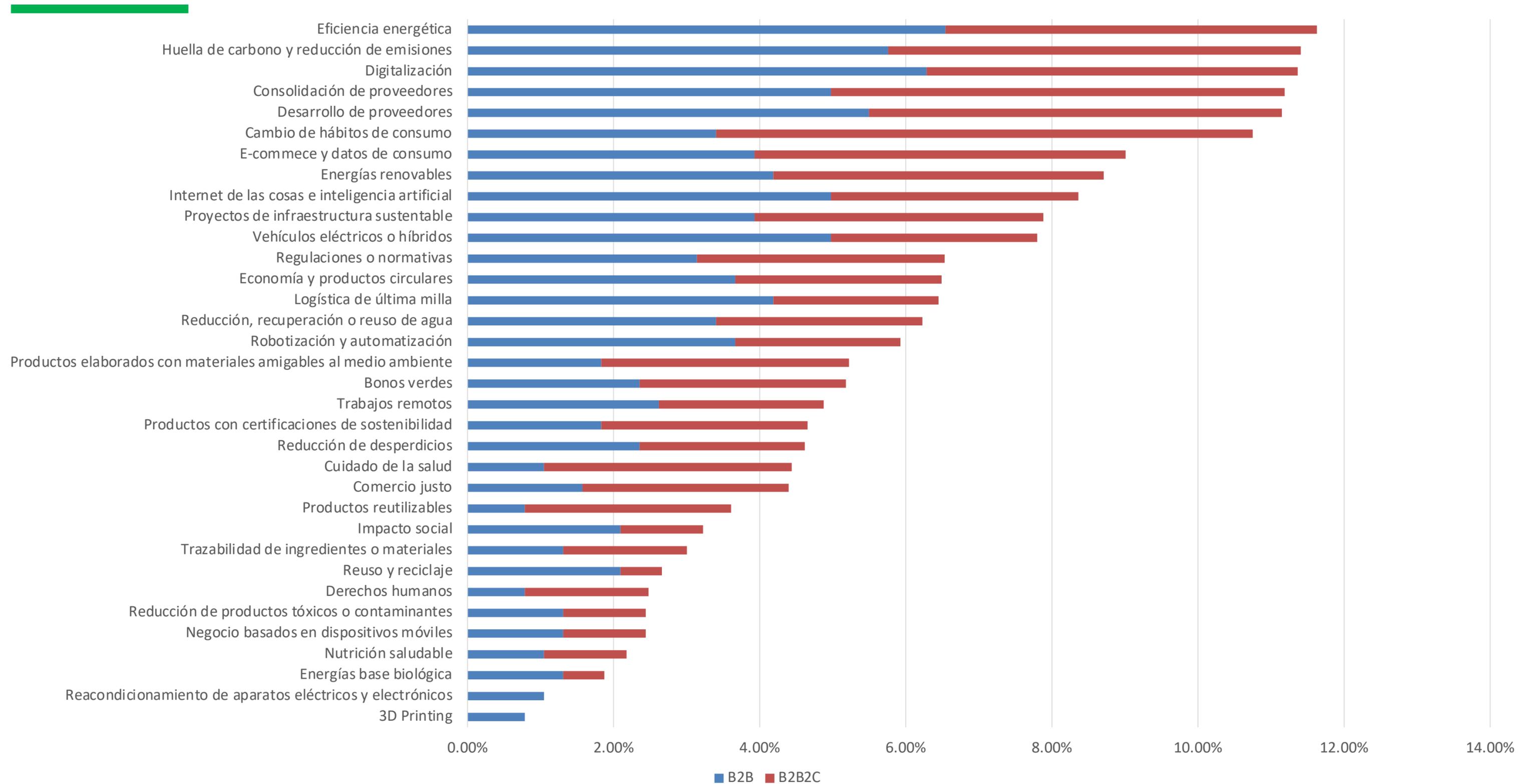
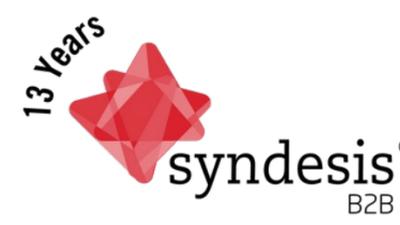
INHIBIDORES



IMPULSORES

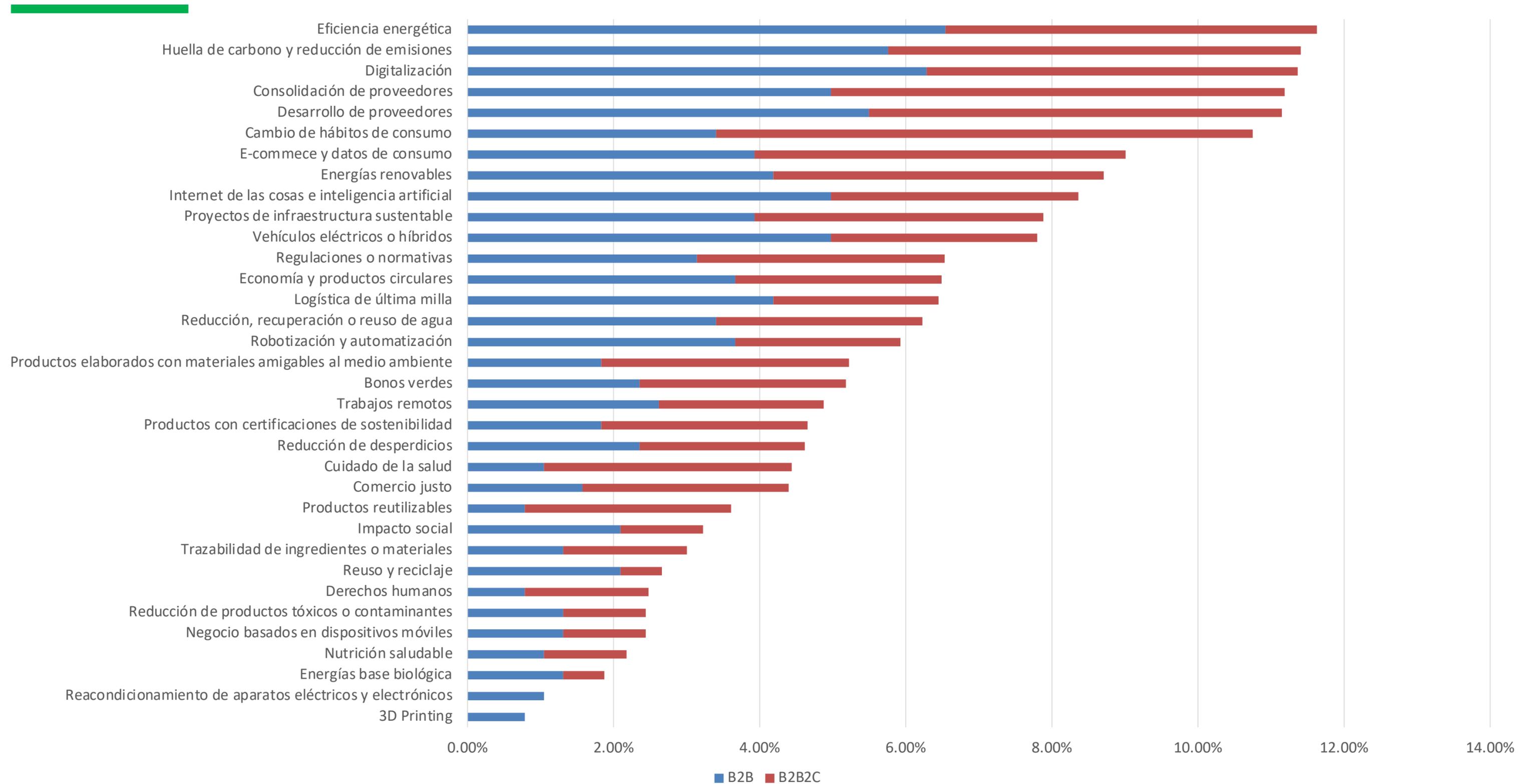
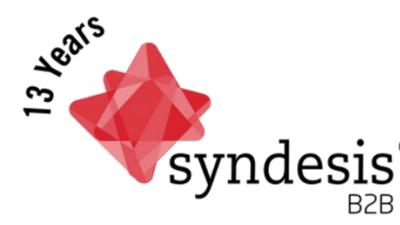


Eficiencia energética, Digitalización, Huella de carbono y reducción de emisiones son las principales tendencias que impactan la relocalización de empresas B2B



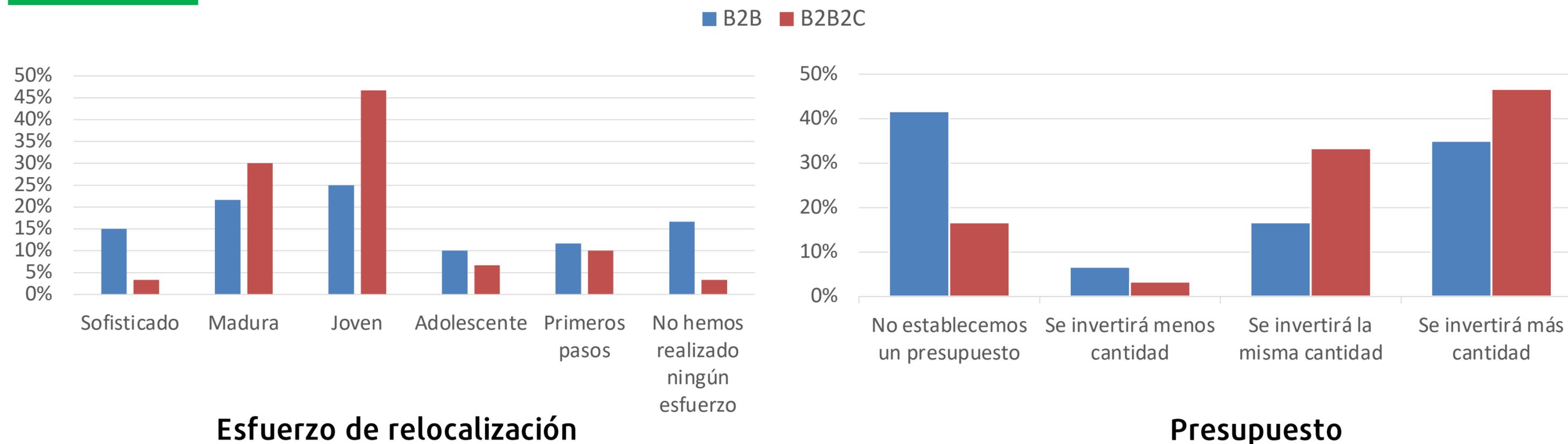
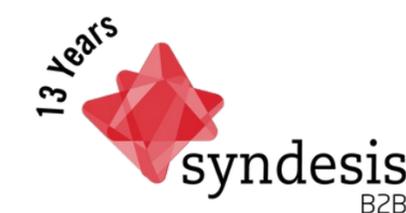


Cambio de hábitos de consumo, Consolidación de proveedores, Desarrollo de Proveedores son las principales tendencias que impactan la relocalización de empresas B2B2C





Esfuerzo de relocalización Joven en empresas B2B y B2B2C



- Empresas B2B y B2B2C han identificado una estructura de colaboradores internos y externos que se está volviendo más sofisticado en métricas y en entregables puntuales para el aprovechamiento de oportunidades de relocalización.
- Sin embargo, en términos de presupuesto para ejecutar o aprovechar la relocalización. Empresas B2B no establecen un presupuesto mientras que Empresas B2B2C manifiestan que invertirán más cantidad respecto al año fiscal anterior.



Cadena de Valor



Relocalización

Puntos de Venta: Mayor cambio significativo en 2024



Proveedor ideal

Fabricante, Distribuidor y Punto de Venta: Relación costo – beneficio



Competitividad

Fabricante y Punto de Venta: El poder de negociación de los clientes | Distribuidor: Amenaza de entrada de nuevos competidores



Impacto tendencias

Fabricante y Punto de Venta: Digitalización | Distribuidor: Huella de carbono y reducción de emisiones



Inhibidor vs Impulsor

Fabricantes y Distribuidores: Inseguridad vs Costos de producción competitivos | Puntos de Venta: Falta de infraestructura y vialidades vs Estabilidad política y económica

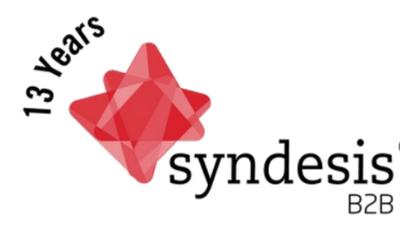


Status relocalización

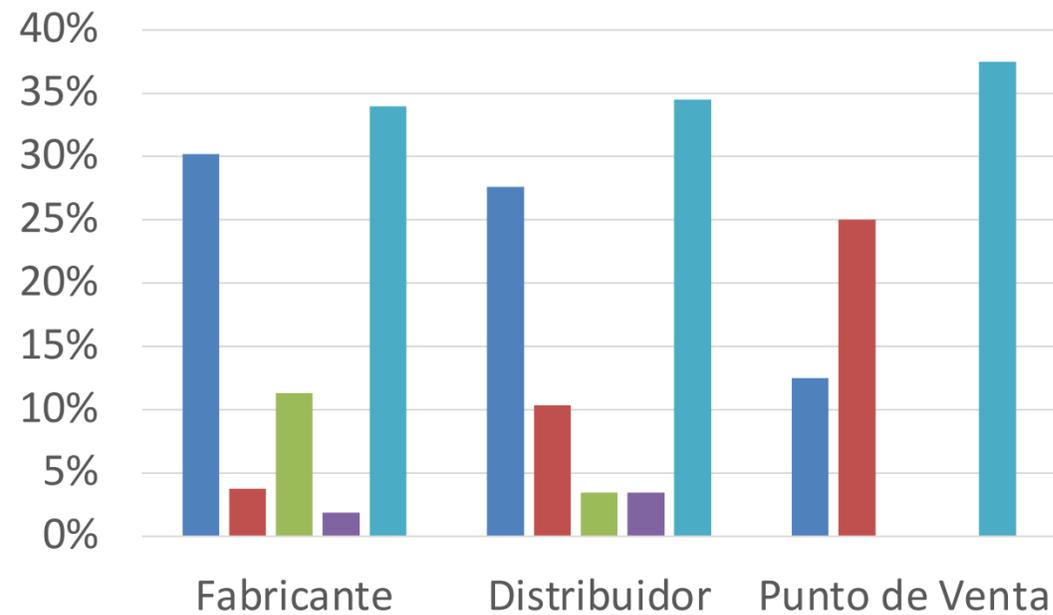
Distribuidor y Punto de Venta: Joven | Fabricante: Maduro



Fabricantes y Distribuidores son los que identificaron crecimiento por relocalización Reshoring y solo Distribuidores por Nearshoring en 2023

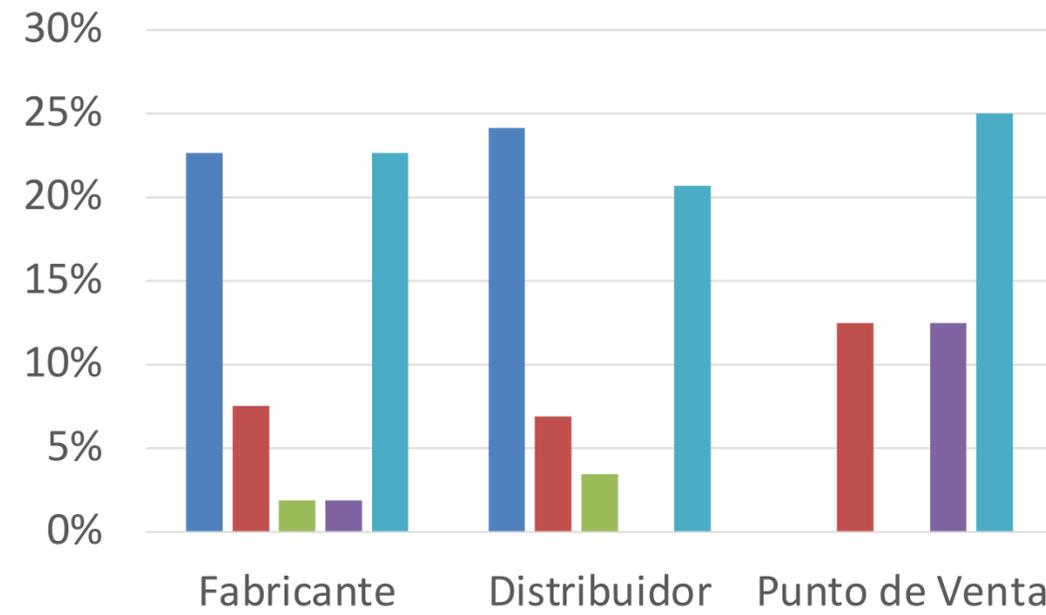


■ Creció 1 dígito (1% a 9%) ■ Creció más de 2 dígitos (10% o más) ■ Decreció 1 dígito (-1% a -9%) ■ Decreció más de 2 dígitos (-10% o más) ■ Se mantuvo igual



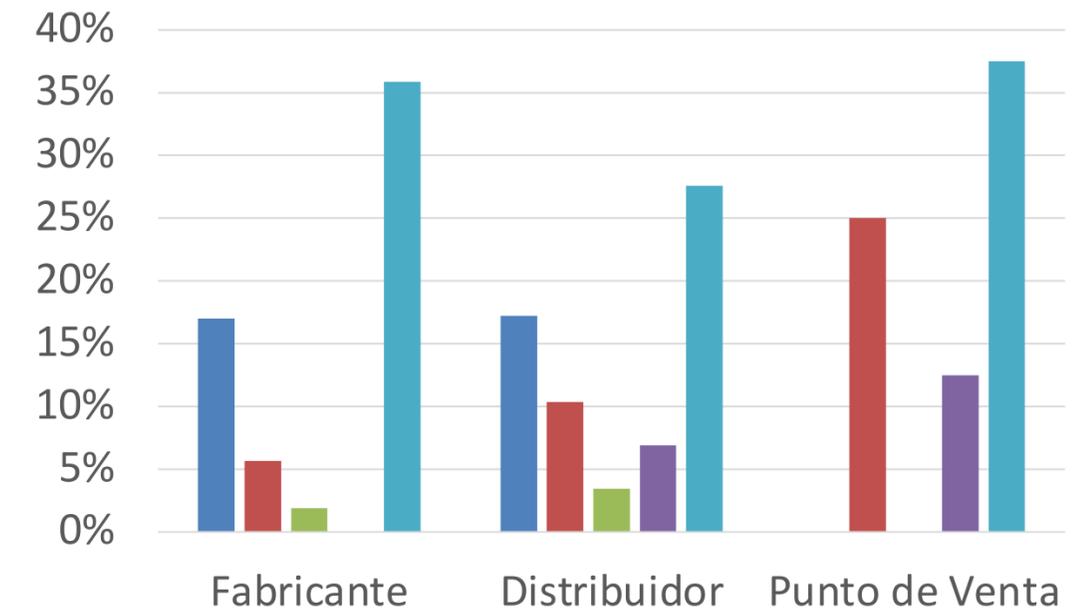
NEARSHORING

Mover el proceso de manufactura a un país cercano



RESHORING

Mover la manufactura a una instalación menos costosa



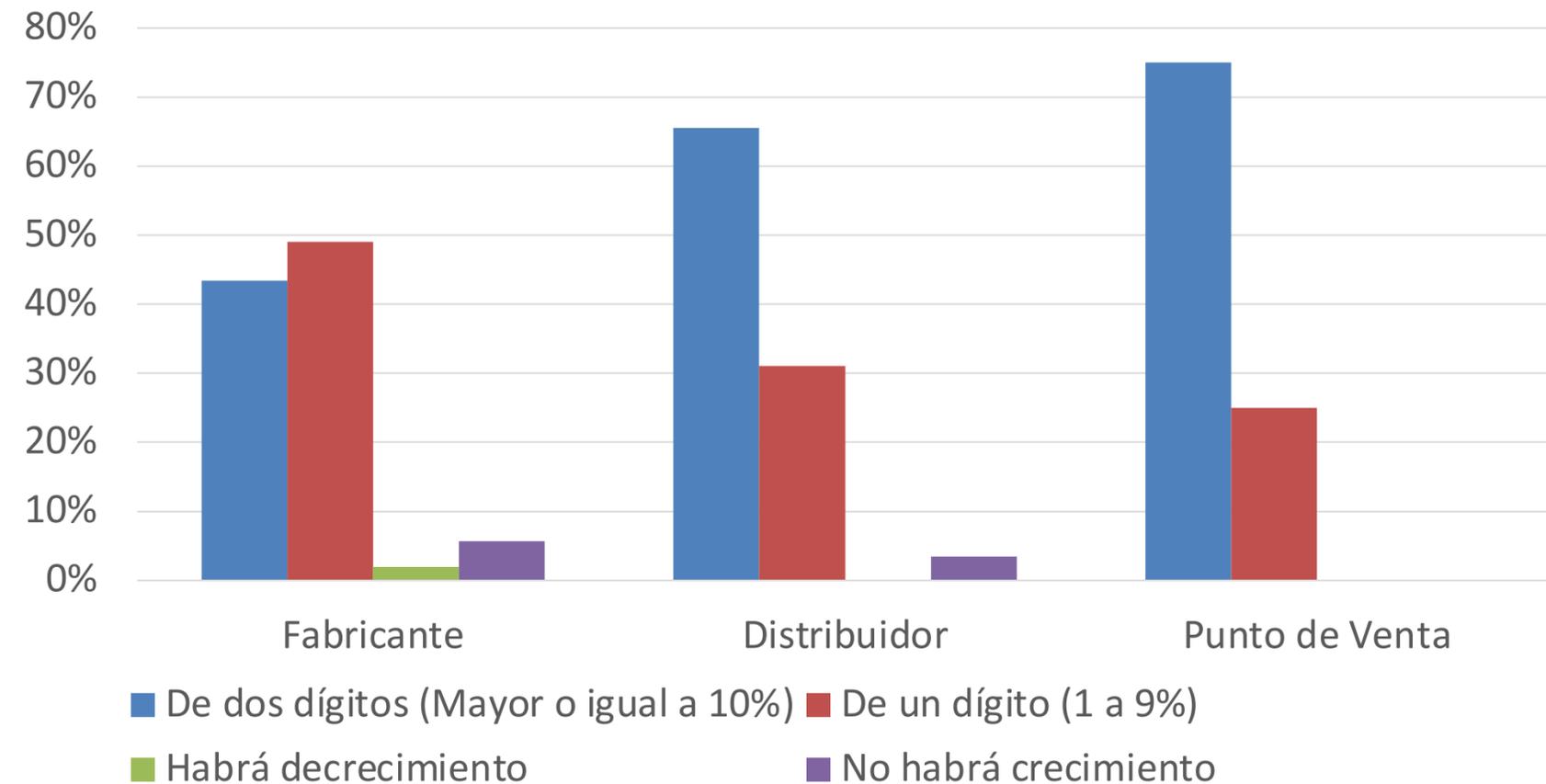
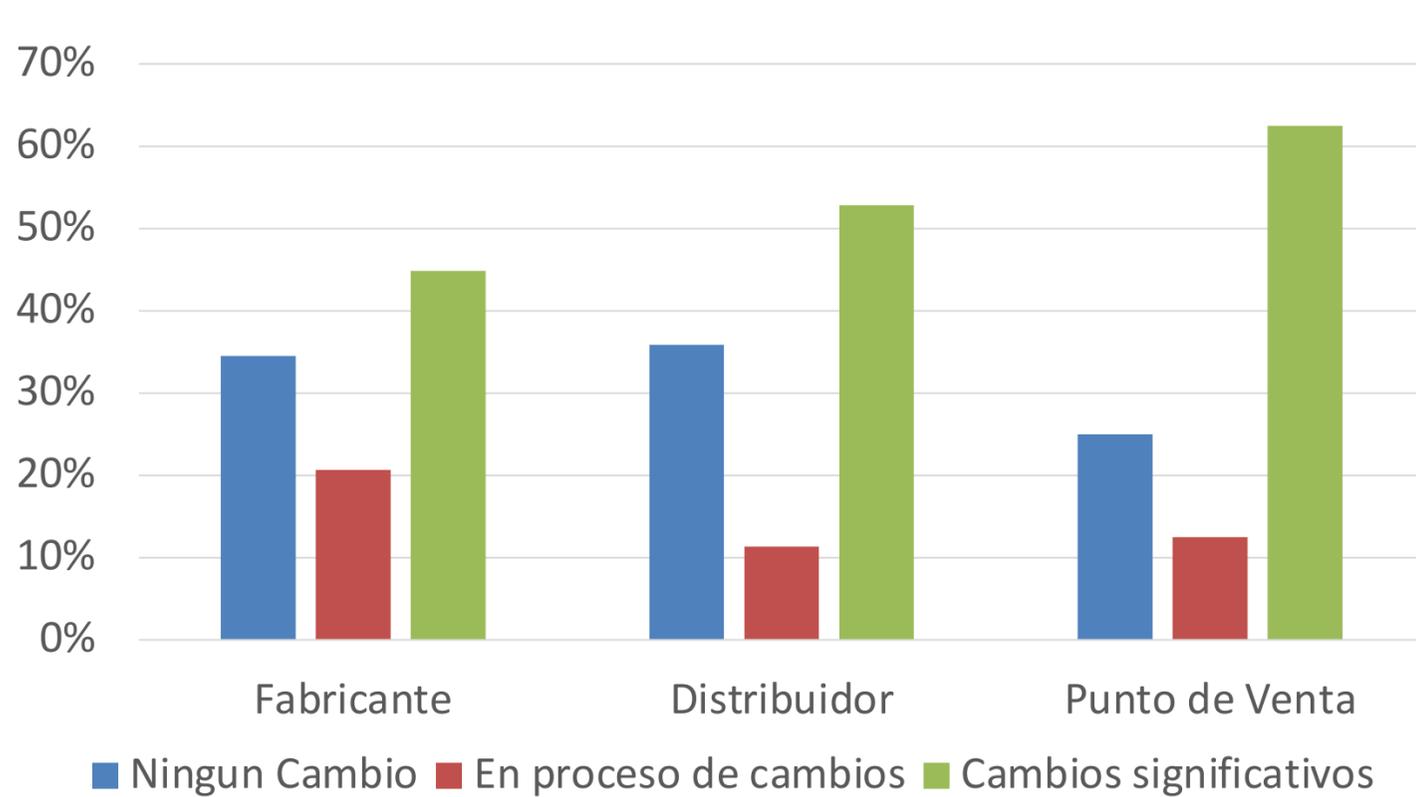
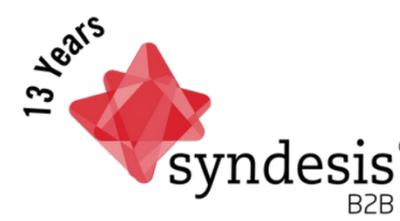
OFFSHORING

Establecer el proceso de manufactura en otro país, independientemente de si se trata de un país cercano o lejano

- En relocalización NEARSHORING para el 2023, 34% de Fabricantes, 38% de Distribuidores y 37% de Puntos de Venta han identificado crecimiento.
- En relocalización RESHORING para el 2023, 30% de Fabricantes, 31% de Distribuidores y 13% de Puntos de Venta han identificado crecimiento.
- En relocalización OFFSHORING para el 2023, 23% de Fabricantes, 28% de Distribuidores y 25% de Puntos de Venta han identificado crecimiento.

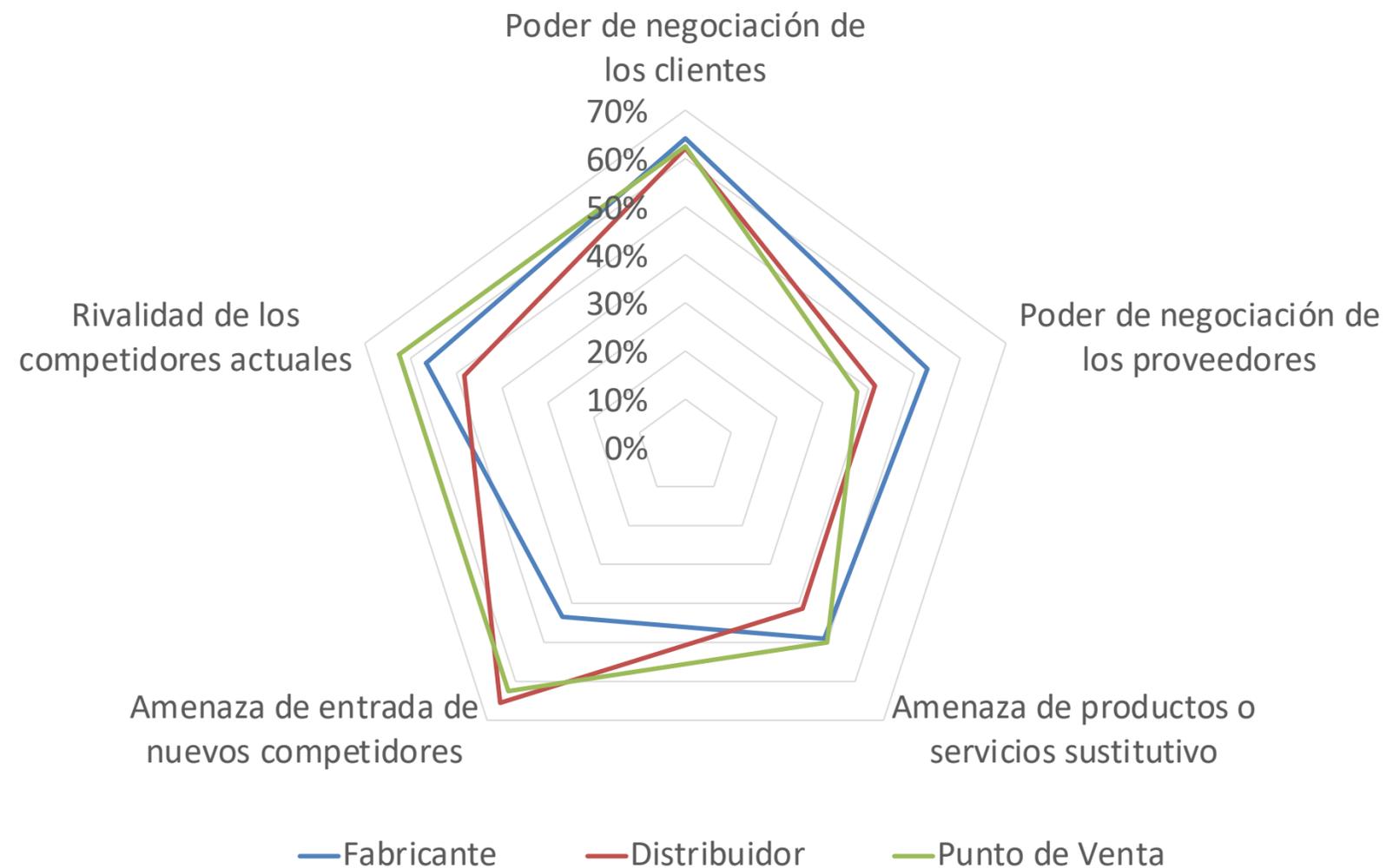


En 2024, Puntos de Venta son los que han identificado mayores cambios significativos en su organización por la relocalización



- 64% de Fabricantes han identificado cambios de relocalización de las cuales 43% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.
- 67% de Distribuidores han identificado cambios de relocalización de las cuales 66% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.
- 67% de Puntos de Venta han identificado cambios de relocalización de las cuales 75% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.

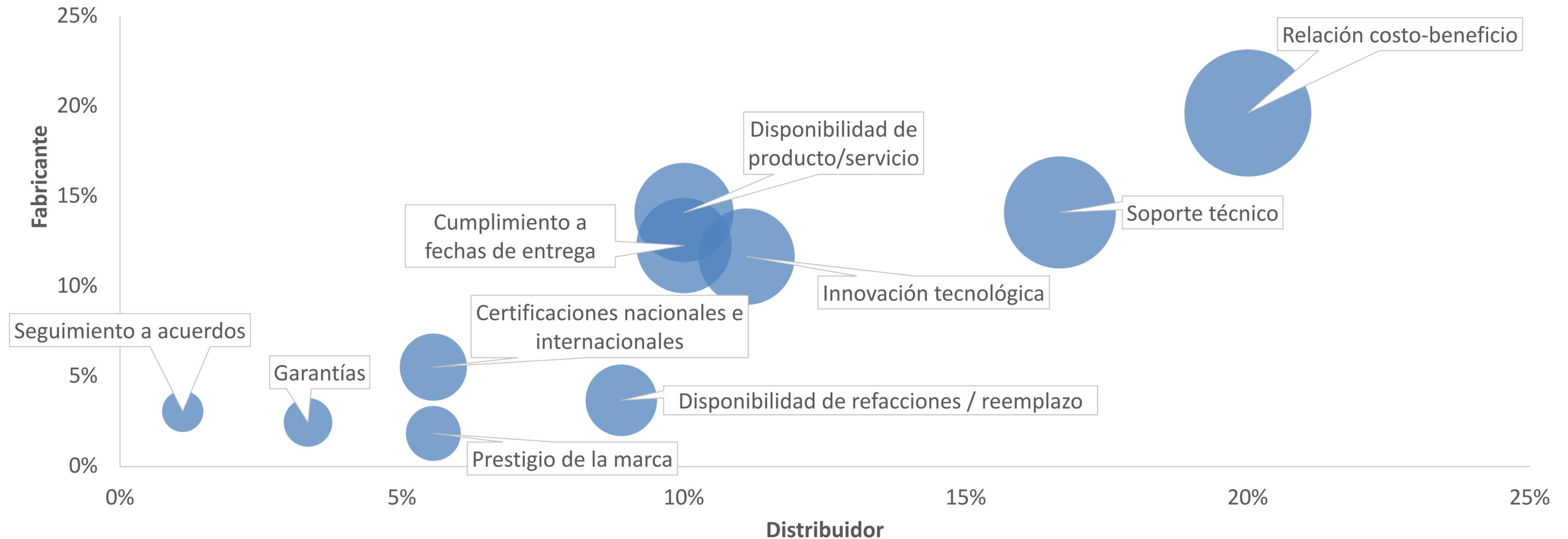
AMBIENTE COMPETITIVO PARA RELOCALIZACIÓN



- El Poder de negociación de los clientes es la fuerza dominante en Fabricantes (64%) y Puntos de Venta (63%).
- La Amenaza de entrada de nuevos competidores es la fuerza dominante en Distribuidores (66%) y Puntos de Venta (63%).

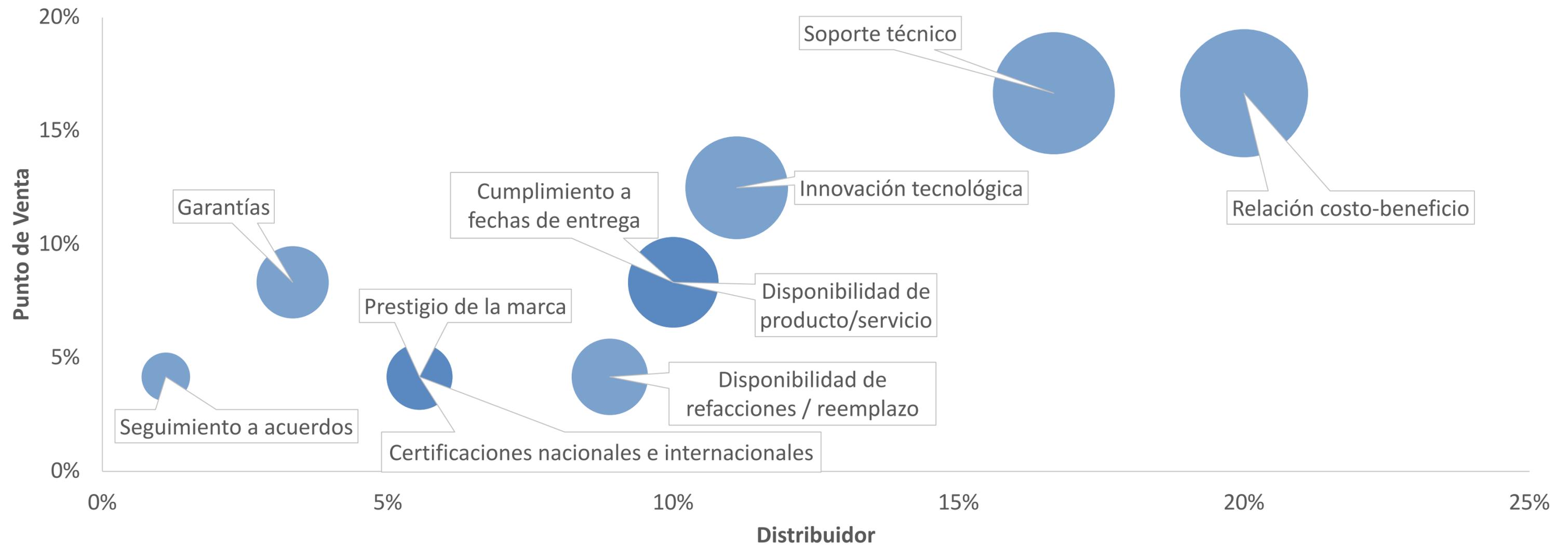
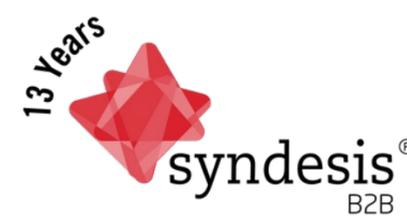


Proveedor Ideal



- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para un Fabricante son: Relación costo-beneficio, Soporte técnico, Disponibilidad de producto/servicio.
- Los atributos más relevantes un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para un Distribuidor son: Relación costo-beneficio, Soporte técnico, Innovación tecnológica.

Proveedor Ideal

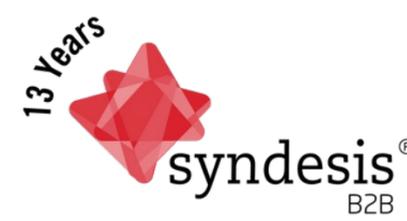


- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para un Punto de Venta son: Relación costo-beneficio, Soporte técnico, Innovación tecnológica.



Inseguridad vs Costos de producción competitivos para Fabricantes y Distribuidores

Falta de infraestructura y vialidades vs Estabilidad política y económica para Puntos de Venta



INHIBIDORES



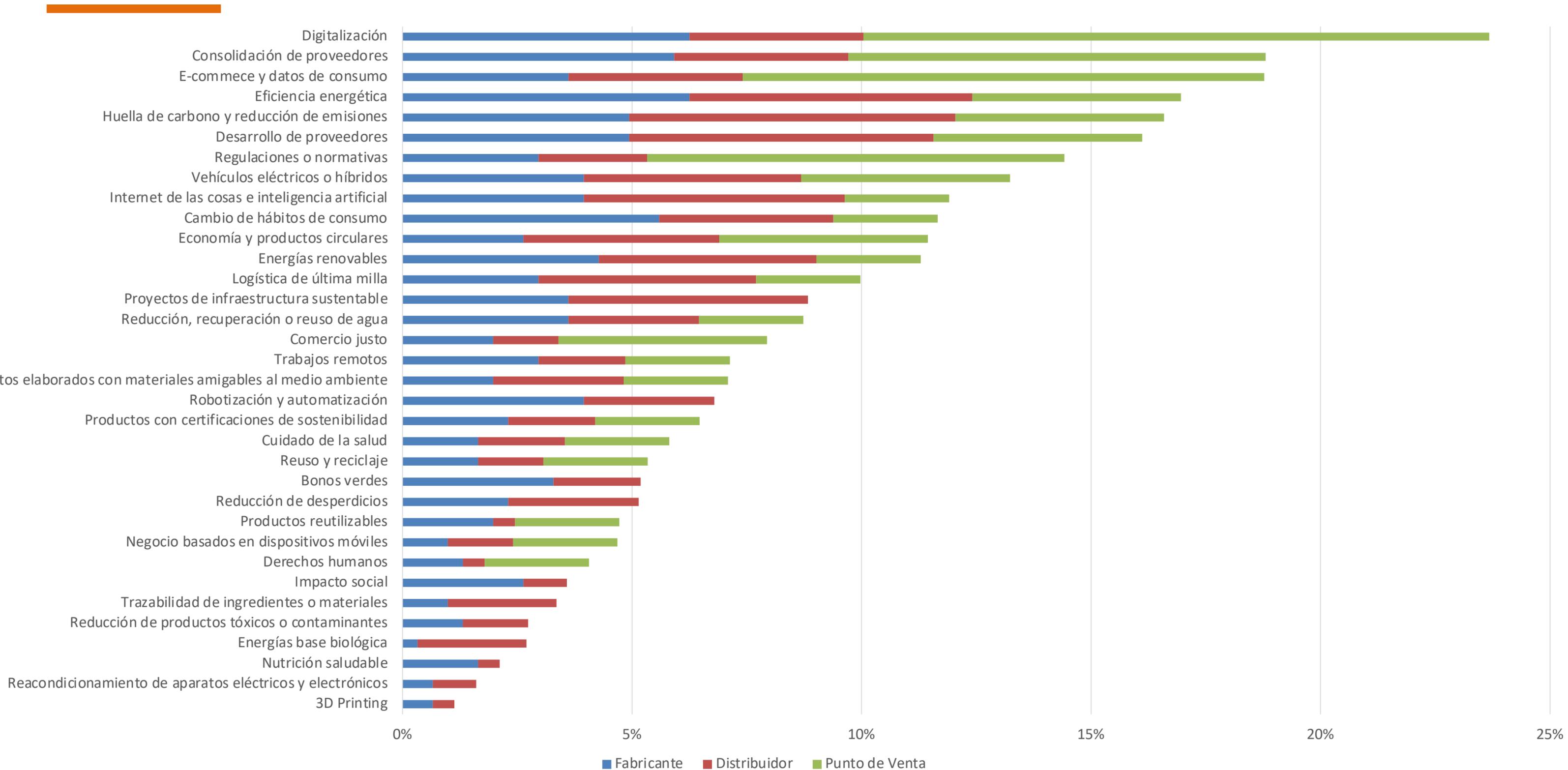
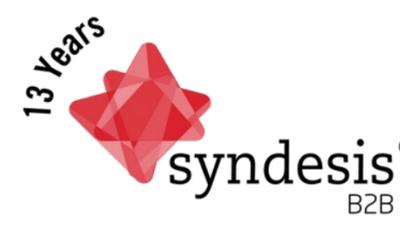
IMPULSORES

-80% -60% -40% -20% 0% 20% 40% 60% 80%

Fabricante Distribuidor Punto de Venta

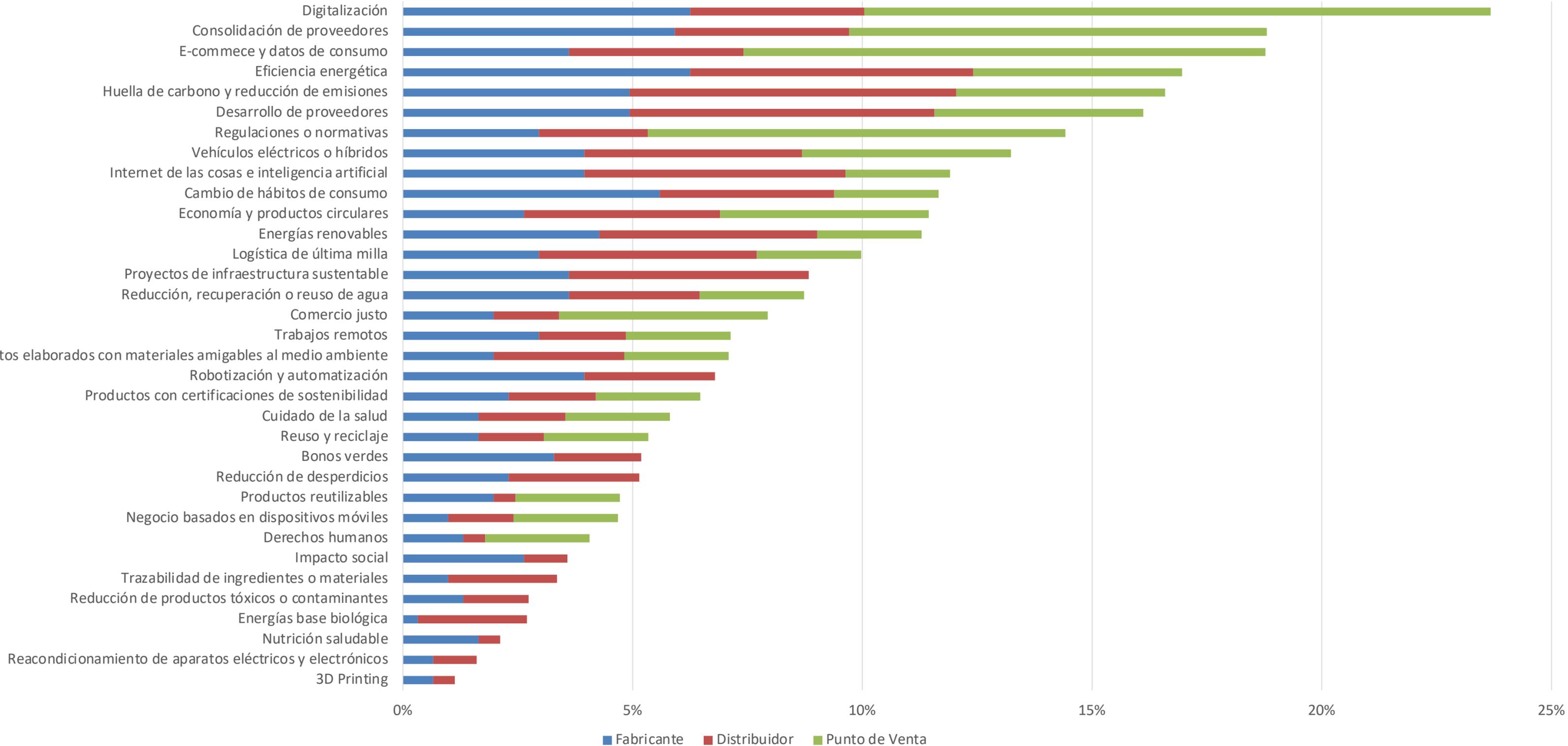
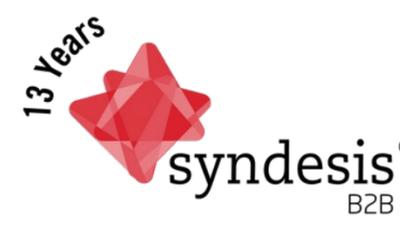


Digitalización, Eficiencia energética y Consolidación de proveedores son las principales tendencias que impactan la relocalización de Fabricantes



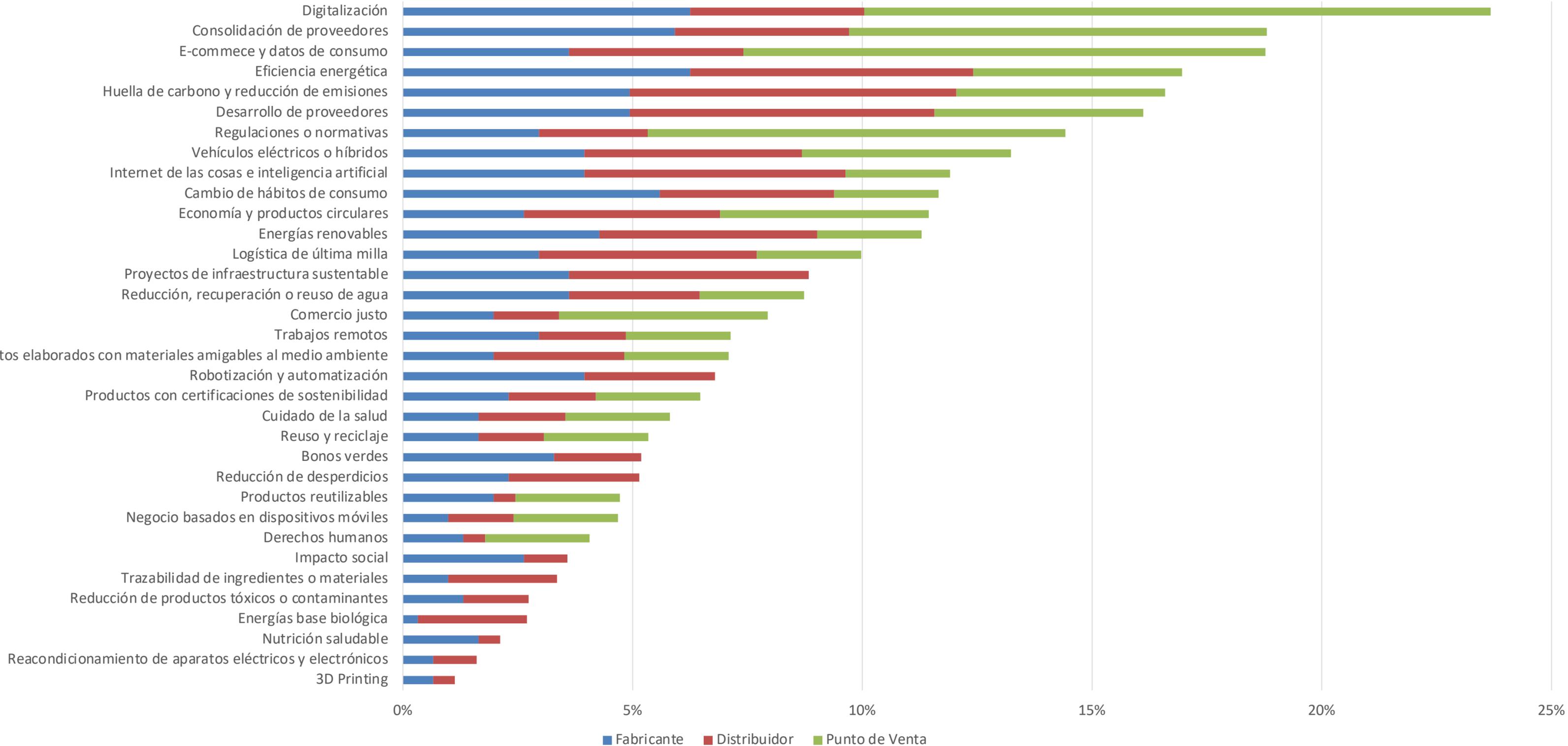
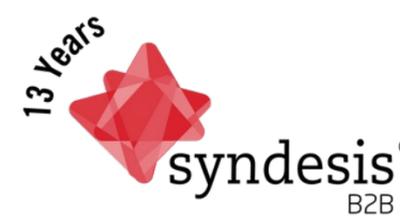


Huella de carbono y reducción de emisiones, Desarrollo de proveedores y Eficiencia energética son las principales tendencias que impactan la relocalización de Distribuidores



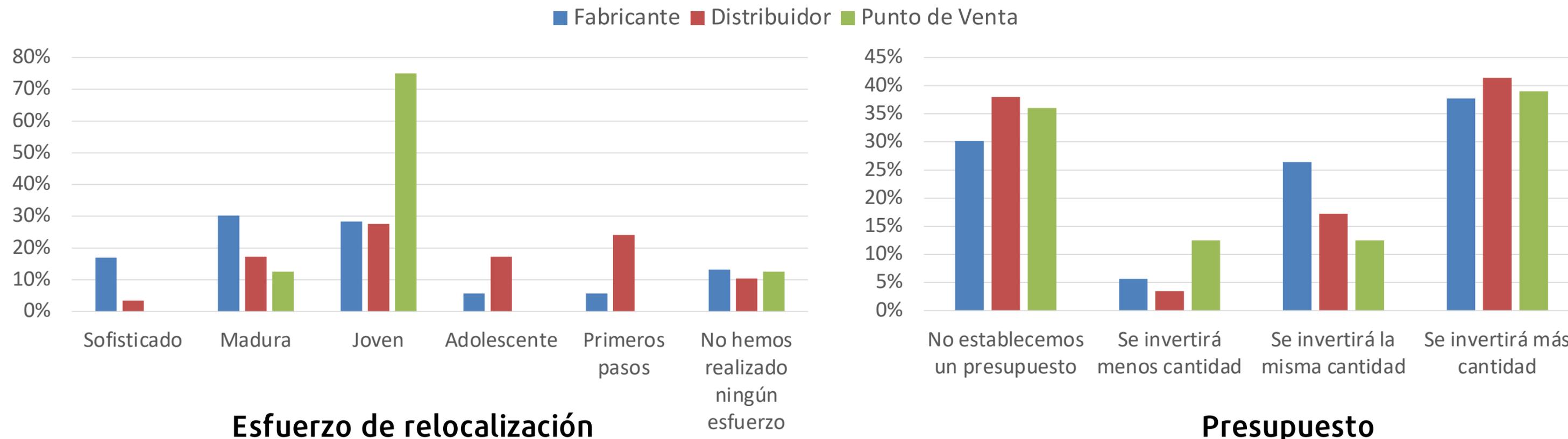
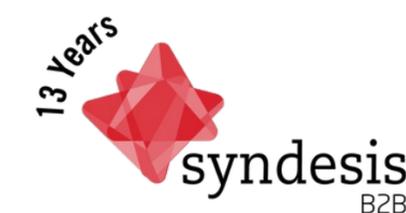


Digitalización, E-comerce y datos de consumo, Consolidación de Proveedores y Regulaciones o normativas son las principales tendencias que impactan la relocalización de Puntos de Venta





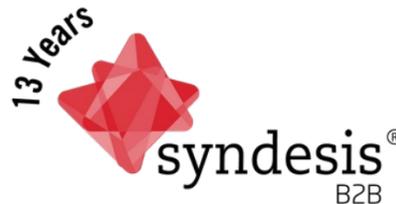
Esfuerzo de relocalización Joven para Distribuidores y Puntos de Venta, Madura para Fabricantes



- Distribuidores y Puntos de Venta han identificado una estructura de colaboradores internos y externos que se está volviendo más sofisticado en métricas y en entregables puntuales para el aprovechamiento de oportunidades de relocalización.
- Fabricantes son exitosos sus esfuerzos de relocalización aunque aún con desafíos con la integración a lo largo de la organización y aún con asignaturas pendientes en la optimización.
- Sin embargo, en términos de presupuesto para ejecutar o aprovechar la relocalización, los tres perfiles manifiestan que invertirán más cantidad respecto al año fiscal anterior.



Tamaño de Empresa



Relocalización

Empresas de 100 a 999 colaboradores: Mayor cambio significativo en 2024



Proveedor ideal

Empresas de 1 a 99, 100 a 999 y más de 1,000 colaboradores
Relación costo – beneficio



Competitividad

1 a 99 y Más de 1,000 colaboradores: El poder de negociación de los clientes | 100 a 999 colaboradores: Amenaza de entrada de nuevos competidores



Impacto tendencias

1 a 99: Digitalización | 100 a 999: Eficiencia energética | Más de 1,000 colaboradores: Huella de carbono y reducción de emisiones



Inhibidor vs Impulsor

Inseguridad vs Costos de producción competitiva

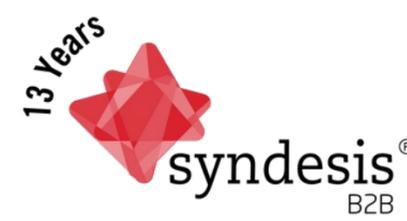


Status relocalización

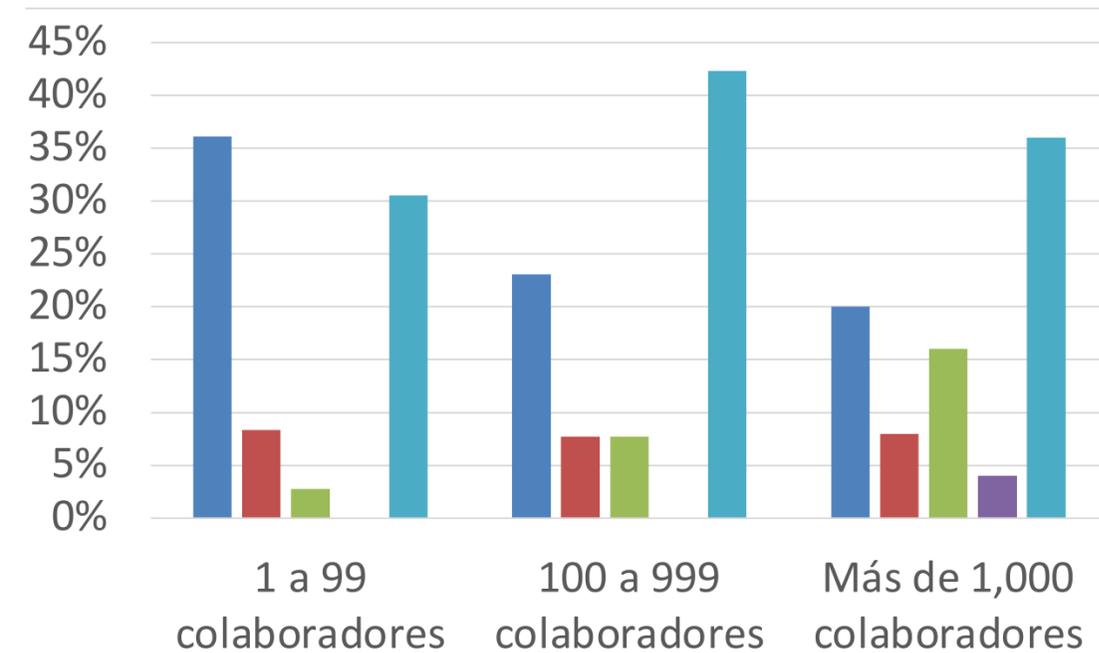
1 a 99 y Más de 1,000 colaboradores: Joven | 100 a 999 colaboradores: Maduro



Empresas de 1 a 99 colaboradores son los que identificaron crecimiento por relocalización Nearshoring en 2023

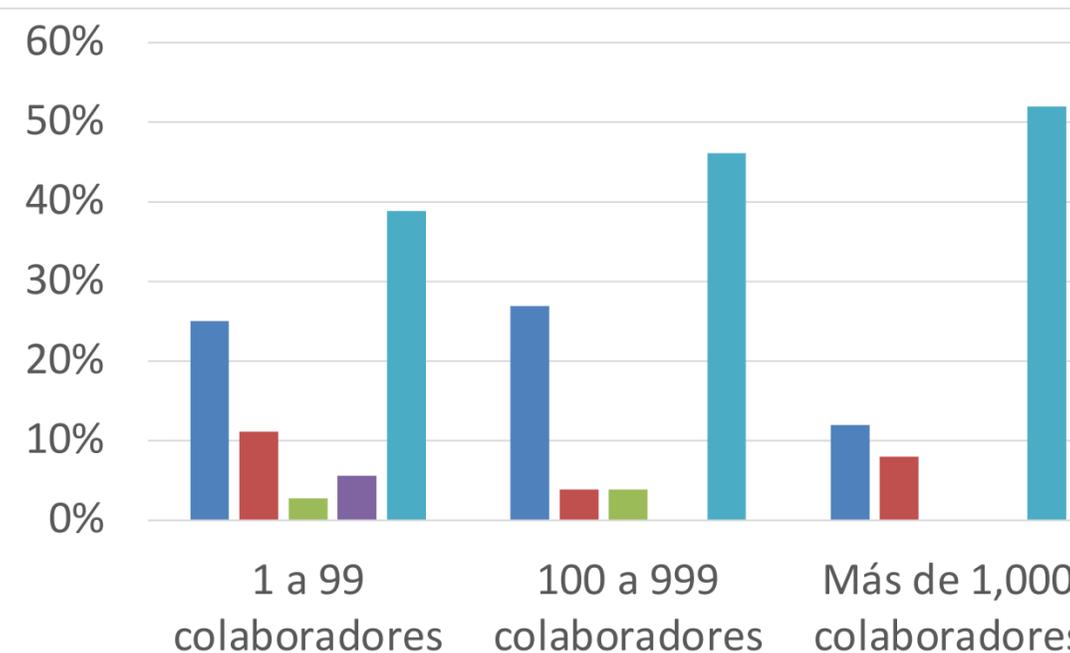


■ Creció 1 dígito (1% a 9%) ■ Creció más de 2 dígitos (10% o más) ■ Decreció 1 dígito (-1% a -9%) ■ Decreció más de 2 dígitos (-10% o más) ■ Se mantuvo igual



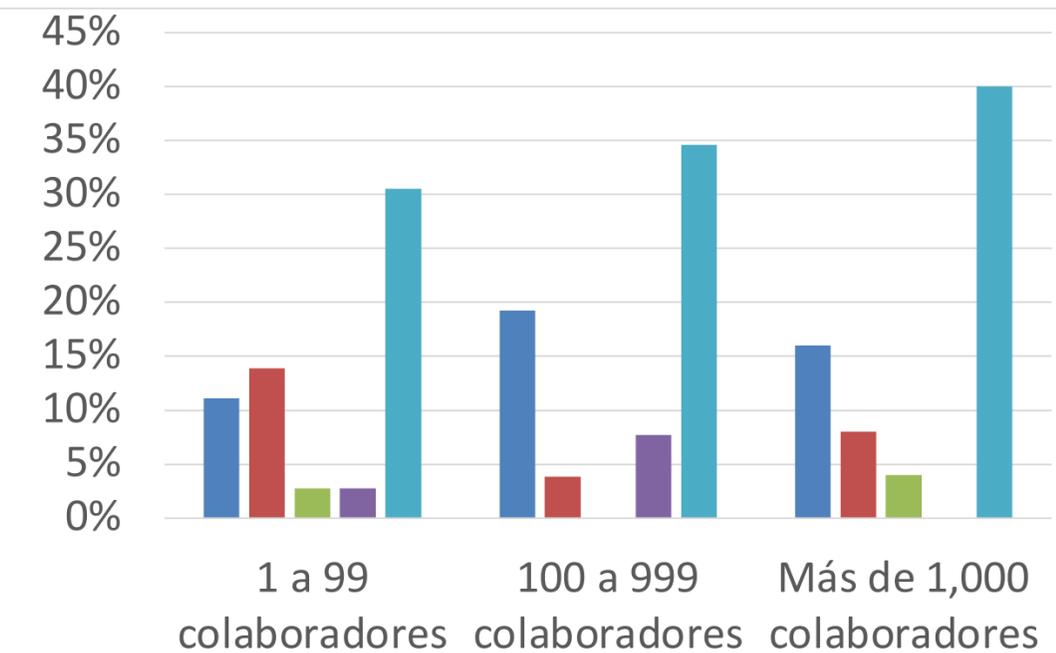
NEARSHORING

Mover el proceso de manufactura a un país cercano



RESHORING

Mover la manufactura a una instalación menos costosa



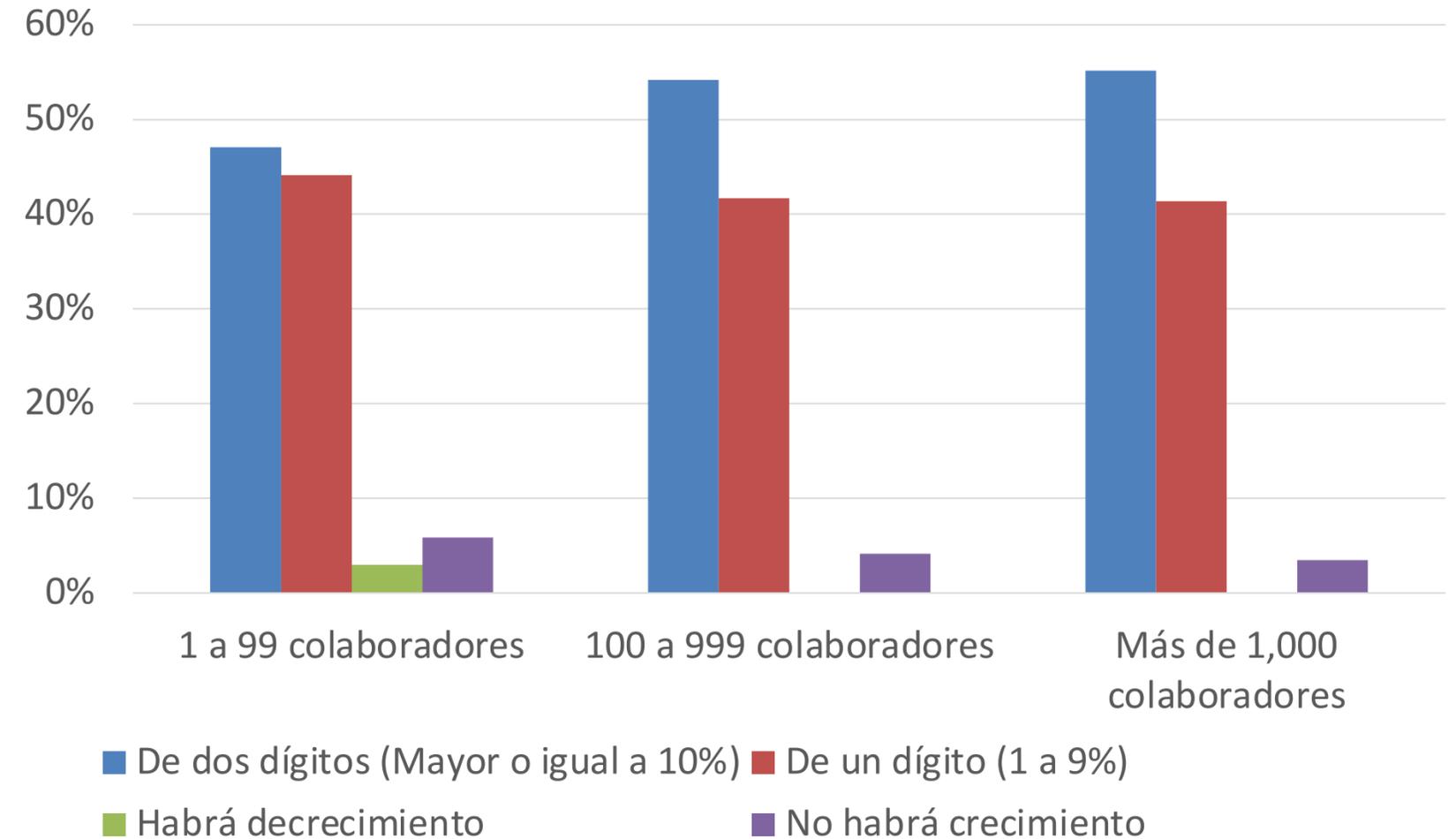
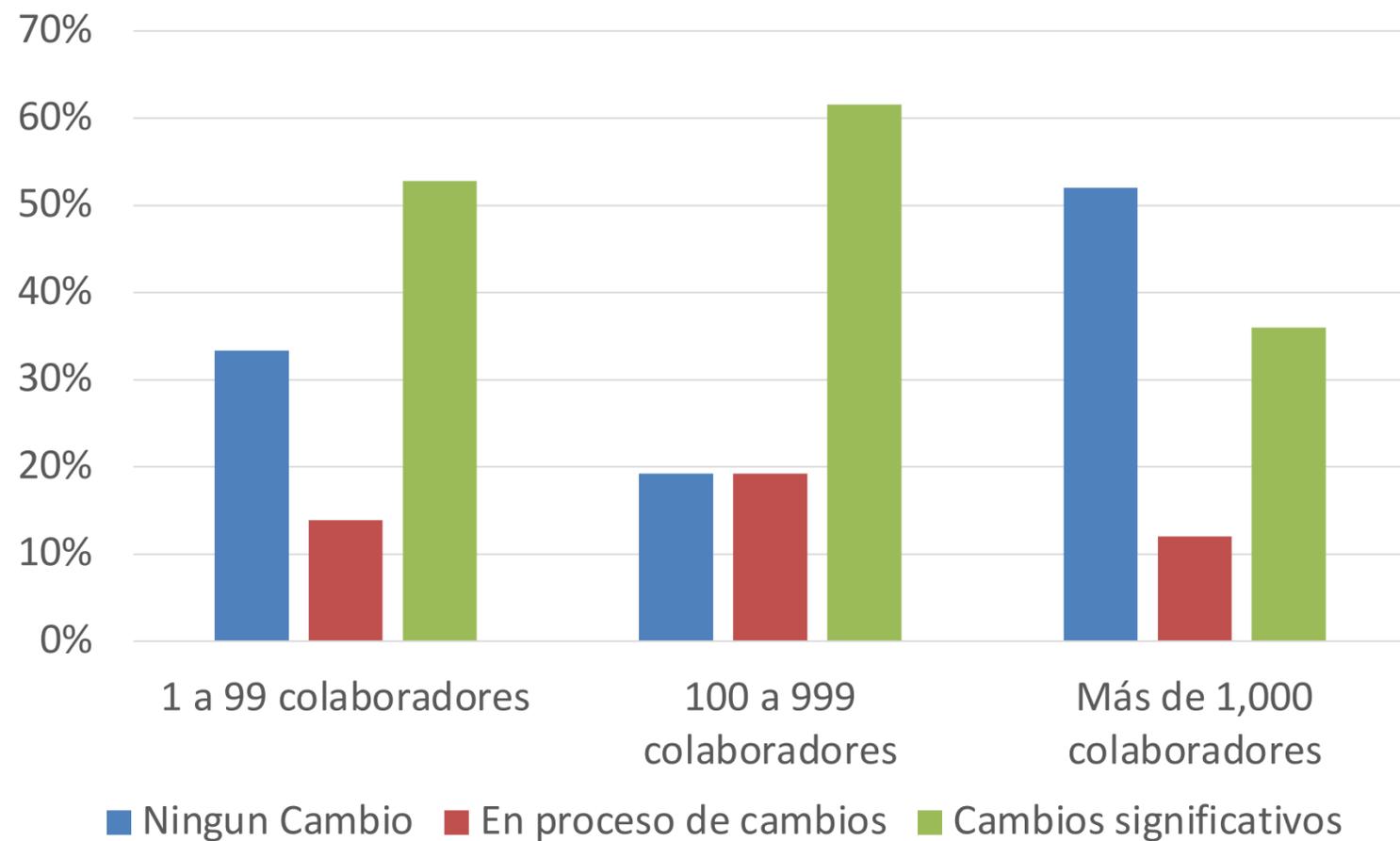
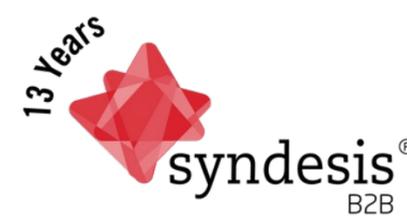
OFFSHORING

Establecer el proceso de manufactura en otro país, independientemente de si se trata de un país cercano o lejano

- En relocalización NEARSHORING para el 2023, 44% de 1 a 99 colaboradores, 31% de 100 a 999 colaboradores, 28% más de 1,000 colaboradores han identificado crecimiento.
- En relocalización RESHORING para el 2023, 36% de 1 a 99 colaboradores, 31% de 100 a 999 colaboradores, 20% más de 1,000 colaboradores han identificado crecimiento.
- En relocalización OFFSHORING para el 2023, 25% de 1 a 99 colaboradores, 23% de 100 a 999 colaboradores, 24% más de 1,000 colaboradores han identificado crecimiento.

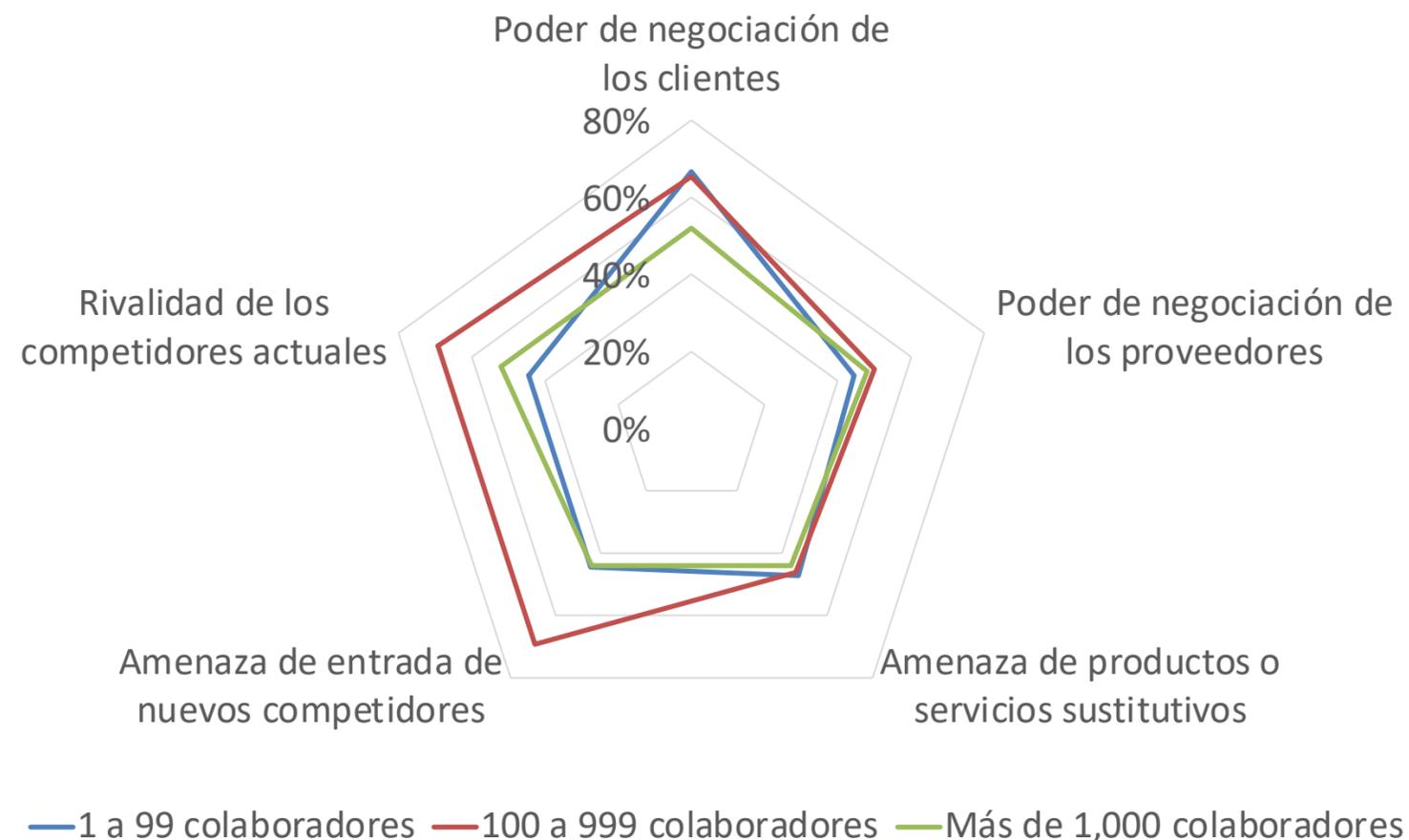


En 2024, Empresas de 100 a 999 colaboradores son los que han identificado mayores cambios significativos en su organización por la relocalización



- 67% de Empresas de 1 a 99 colaboradores, han identificado cambios de relocalización de las cuales 47% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.
- 81% de Empresas de 100 a 999 colaboradores han identificado cambios de relocalización de las cuales 54% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.
- 48% de Empresas de más de 1,000 colaboradores han identificado cambios de relocalización de las cuales 55% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.

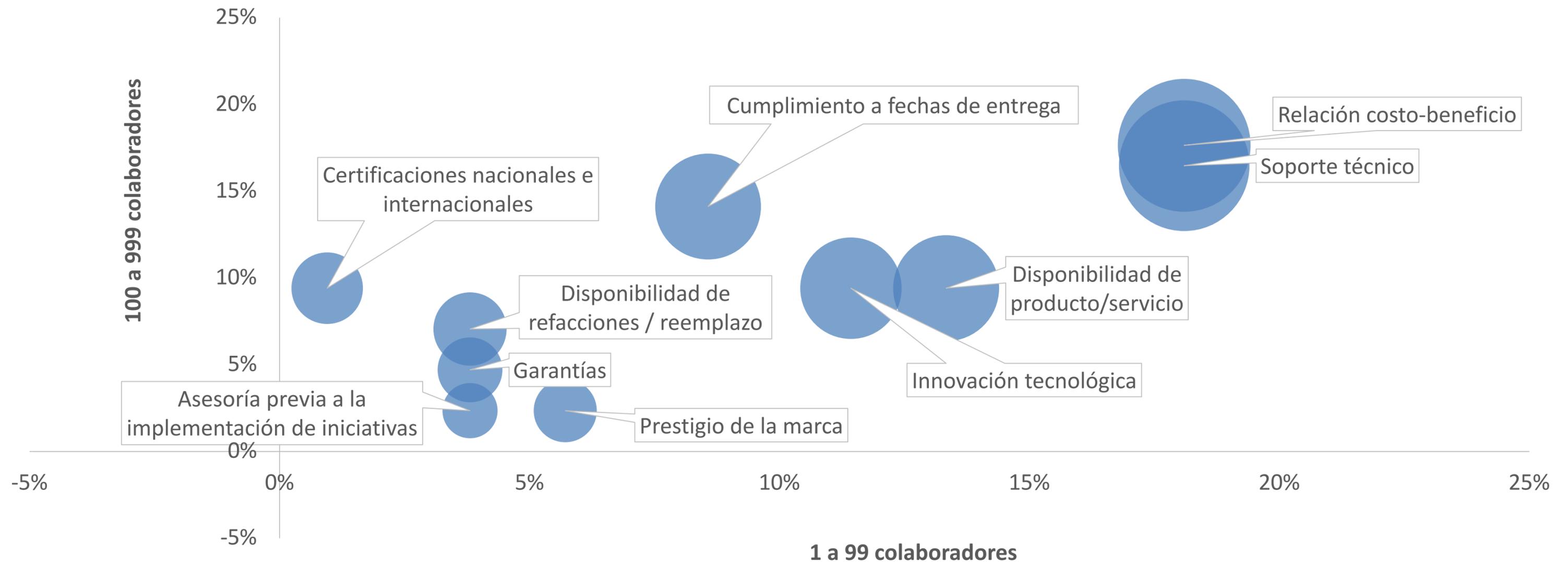
AMBIENTE COMPETITIVO PARA RELOCALIZACIÓN



- El Poder de negociación de los clientes es la fuerza dominante en empresas 1 a 99 colaboradores (67%).
- La Amenaza de entrada de nuevos competidores y la Rivalidad de competidores actuales son las fuerzas dominantes en empresas de 100 a 999 colaboradores (69%).
- El Poder de negociación de los clientes y Rivalidad de competidores actuales son las fuerzas dominantes en empresas de más de 1,000 colaboradores (52%).

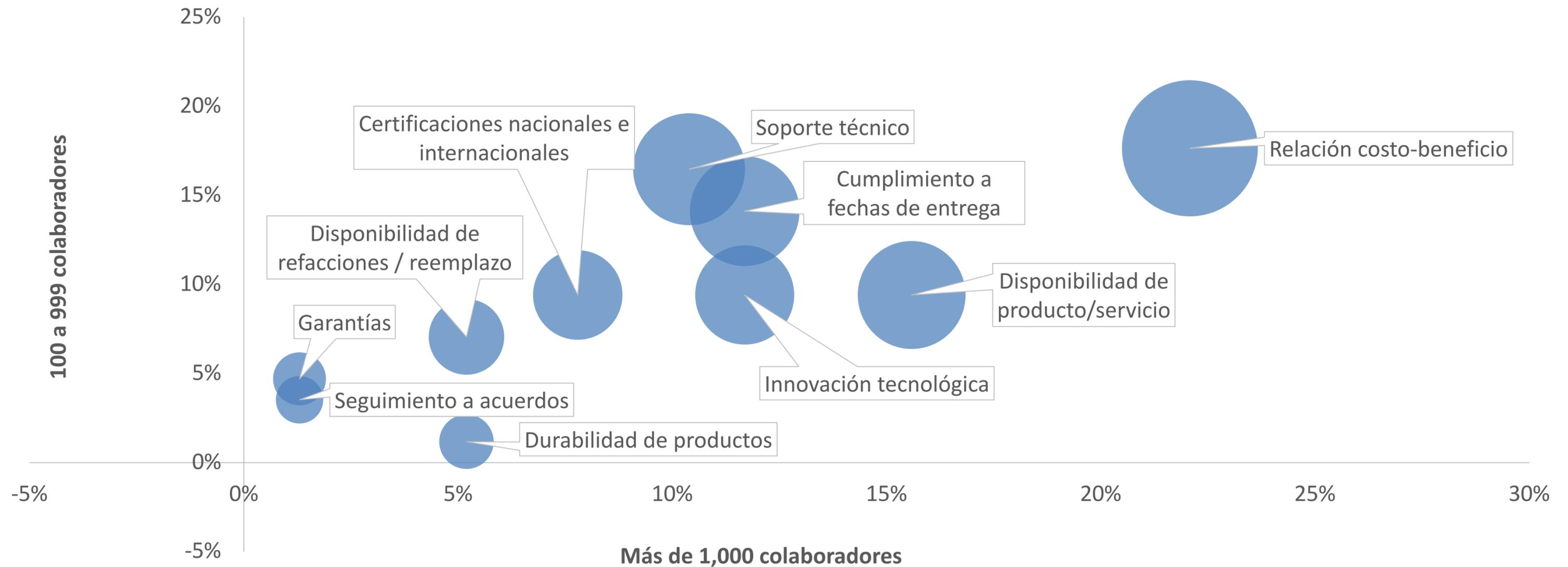


Proveedor Ideal



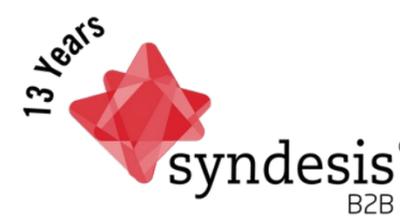
- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para una empresa de 1 a 99 colaboradores son: Relación costo-beneficio, Soporte técnico y Disponibilidad de producto/servicio.
- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para una empresa de 100 a 999 colaboradores son: Relación costo-beneficio, Soporte técnico y Cumplimiento a fechas de entrega

Proveedor Ideal

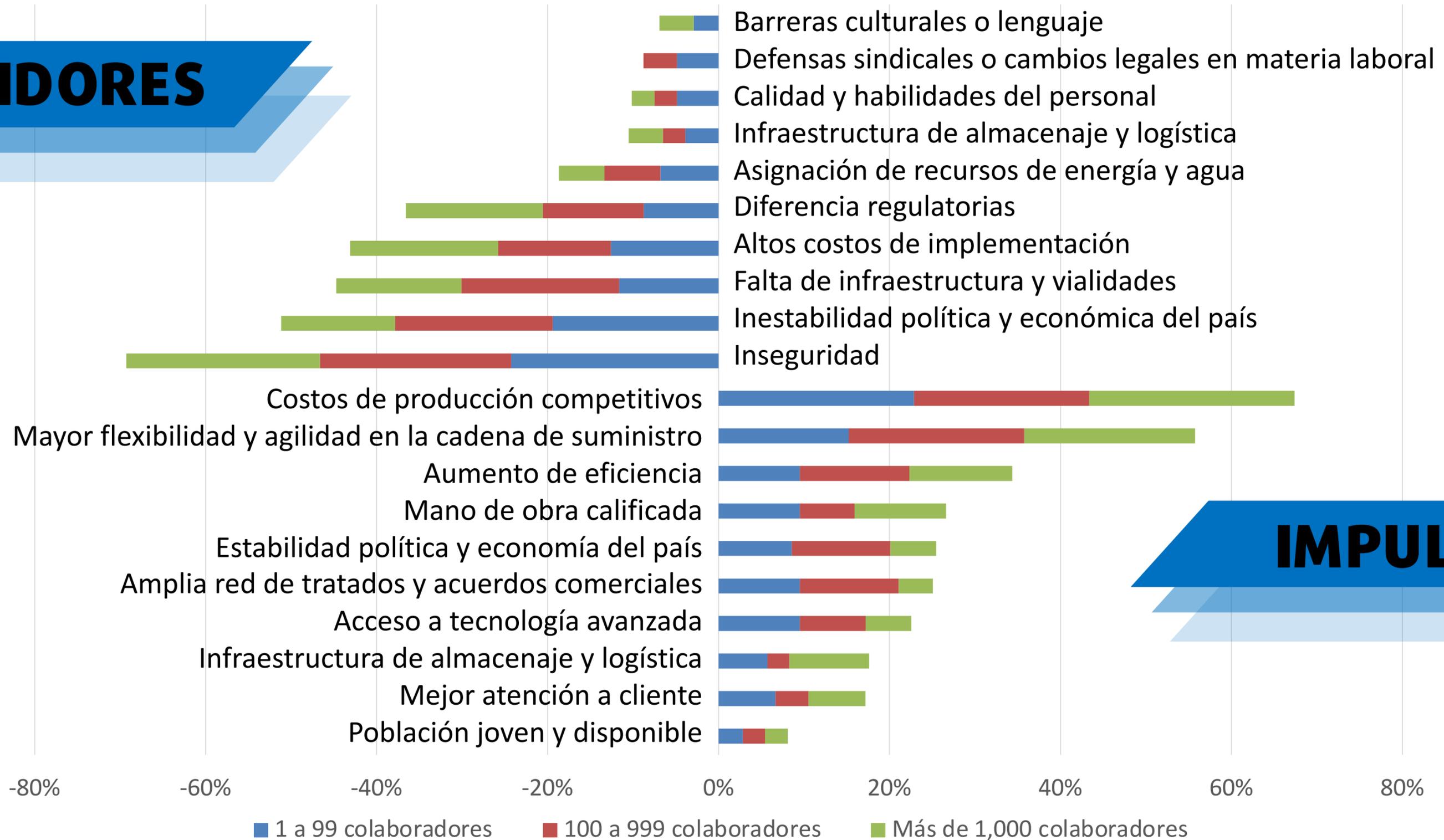


- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para una empresa de más de 1,000 colaboradores son: Relación costo-beneficio, Disponibilidad de producto/servicio, Cumplimiento a fechas de entrega e Innovación tecnológica.

Inseguridad vs Costos de producción competitivos



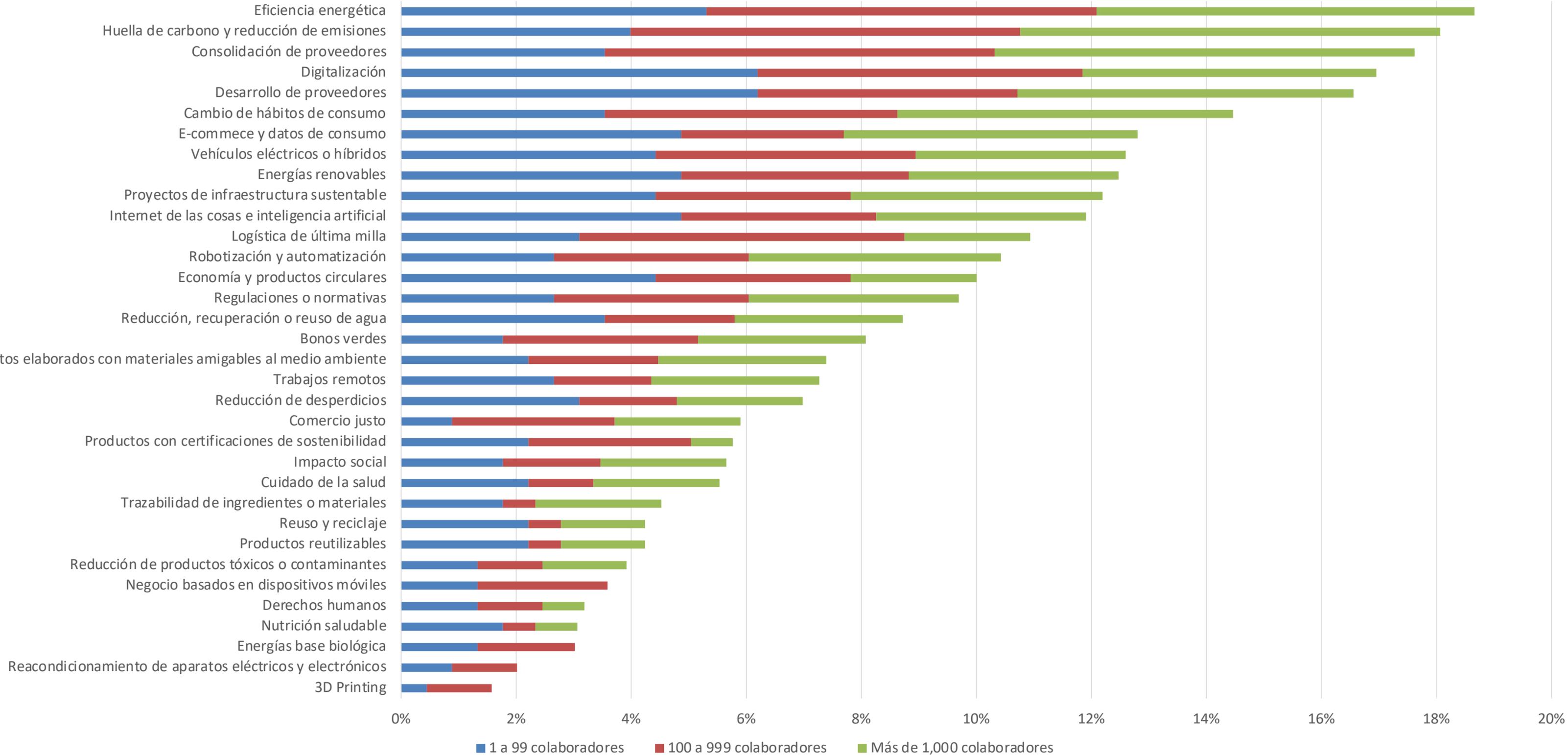
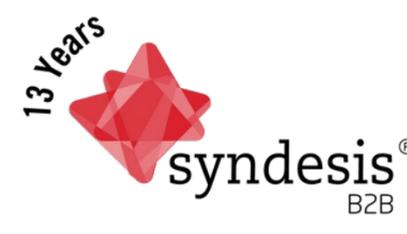
INHIBIDORES



IMPULSORES

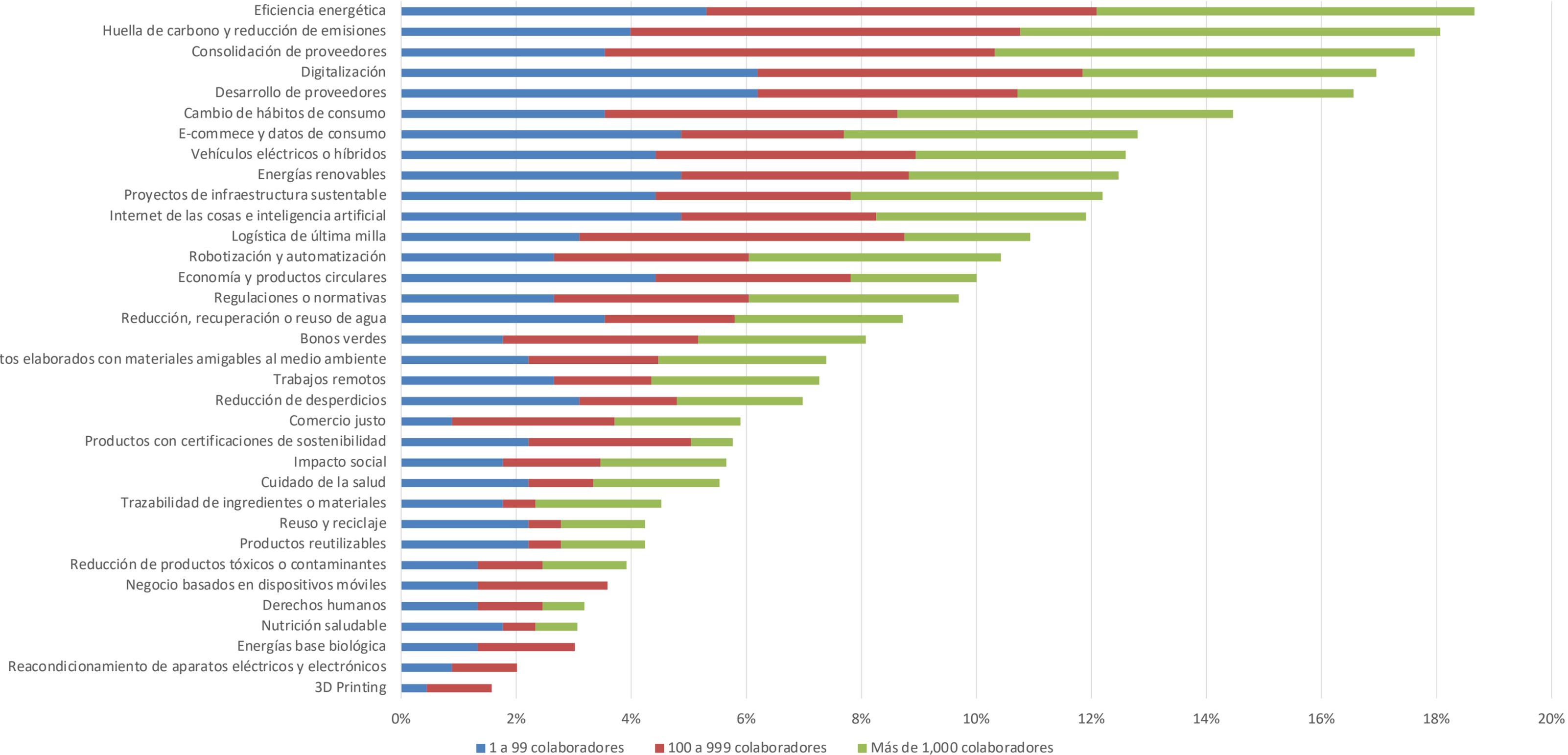
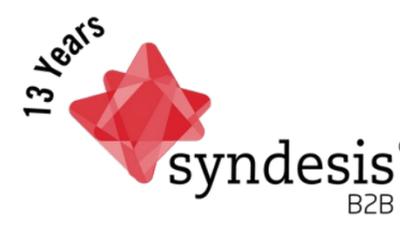


Digitalización, Desarrollo de proveedores y Eficiencia energética son las principales tendencias que impactan la relocalización de empresas de 1 a 99 colaboradores



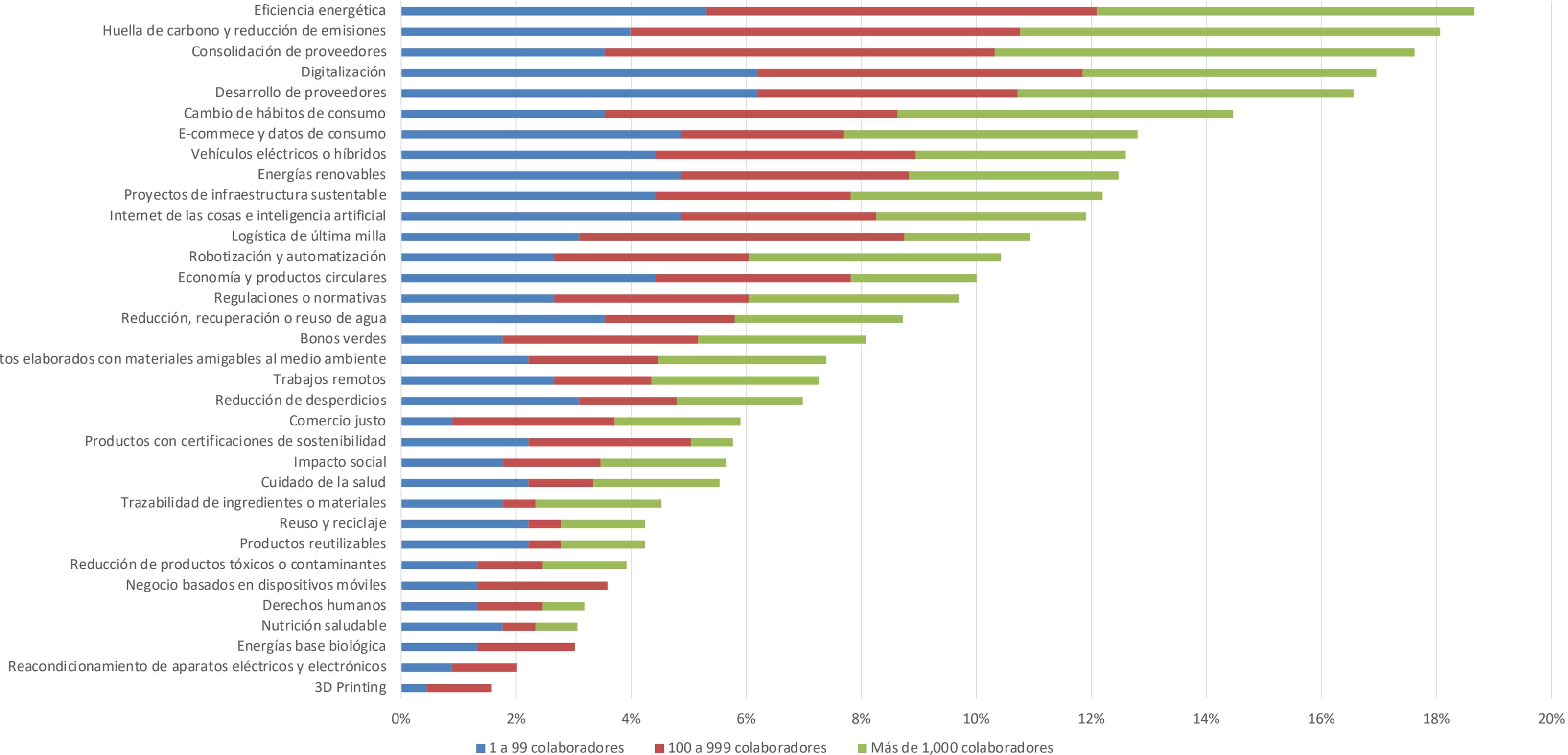
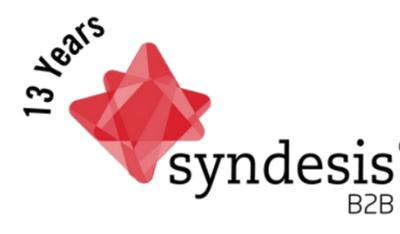


Eficiencia energética, Huella de carbono y reducción de emisiones y Consolidación de proveedores son las principales tendencias que impactan la relocalización de empresas de 100 a 999 colaboradores



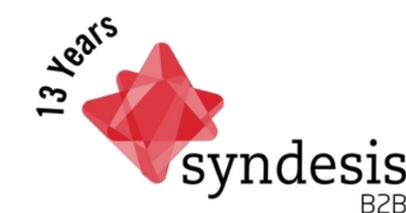


Huella de carbono y reducción de emisiones, Consolidación de proveedores y Eficiencia energética, son las principales tendencias que impactan la relocalización de empresas de 1,000 colaboradores

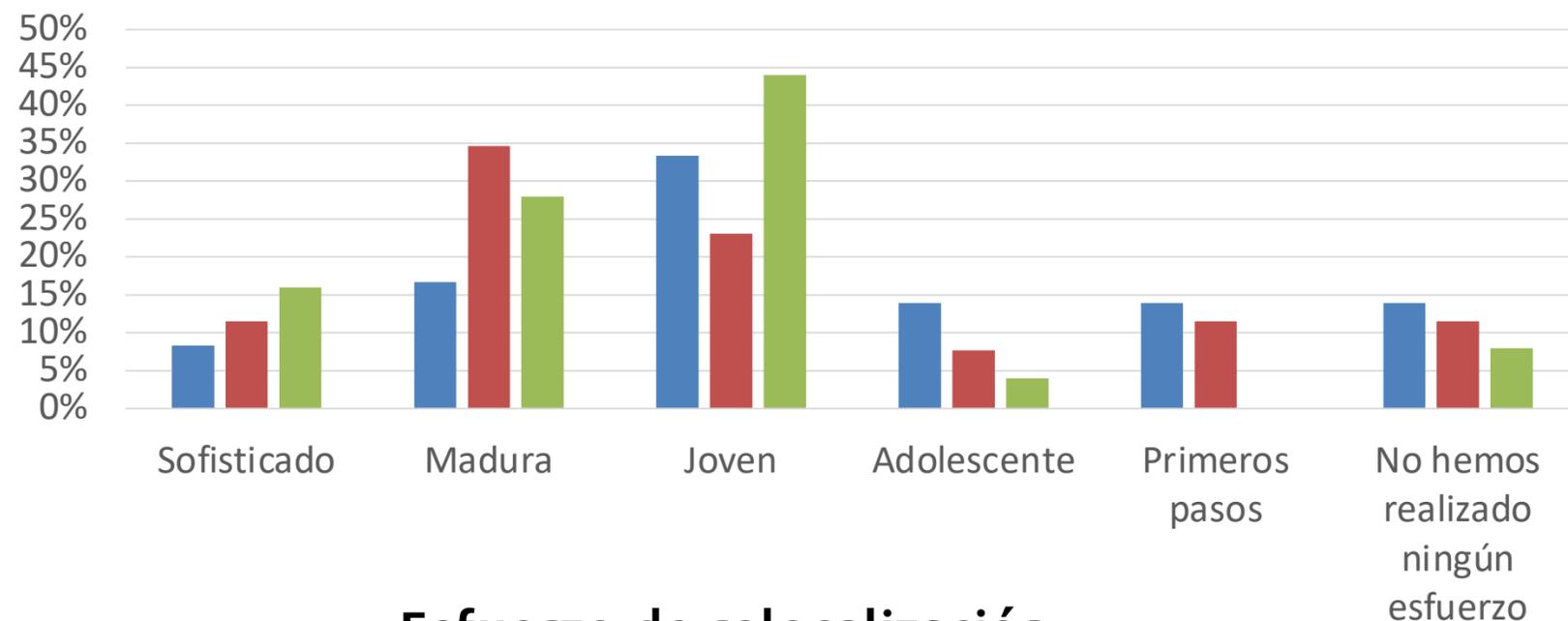




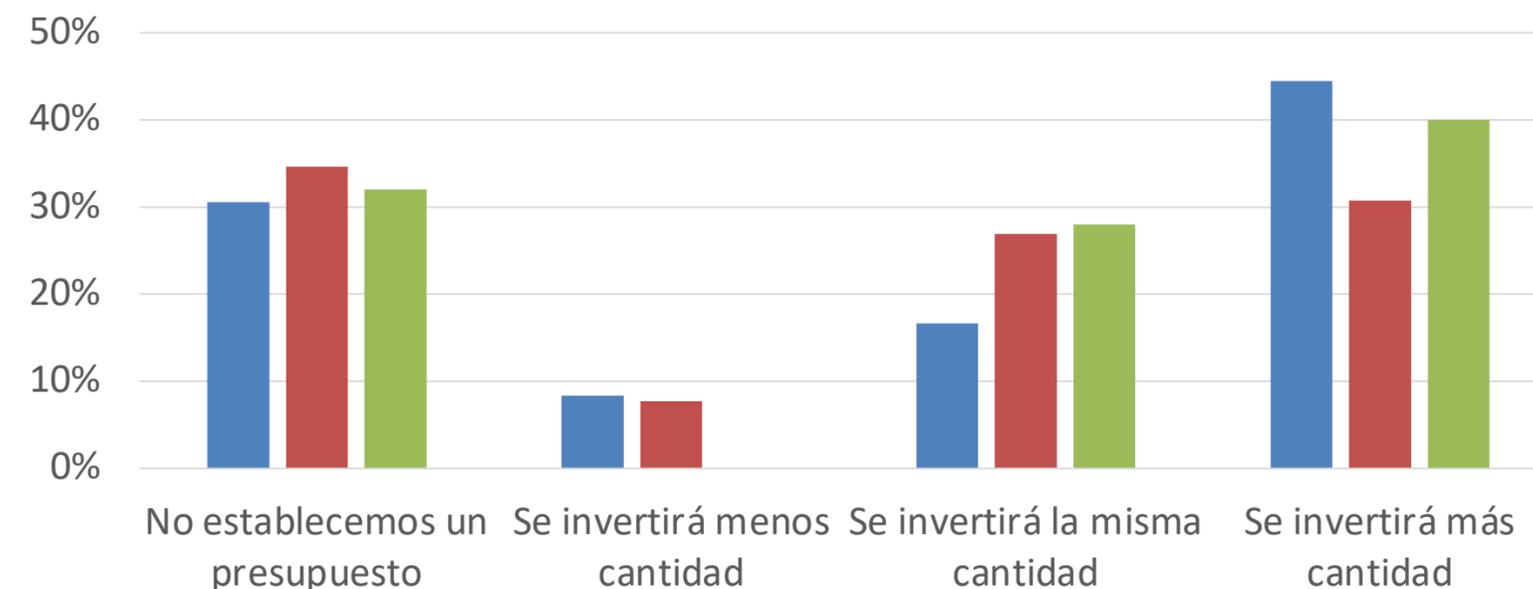
Esfuerzo de relocalización Joven para empresas de 1 a 99 colaboradores, Madura para empresas de más de 1,000 colaboradores



■ 1 a 99 colaboradores ■ 100 a 999 colaboradores ■ Más de 1,000 colaboradores



Esfuerzo de relocalización



Presupuesto

- Empresas de 1 a 99 colaboradores y Más de 1,000 colaboradores han identificado una estructura de colaboradores internos y externos que se está volviendo más sofisticado en métricas y en entregables puntuales para el aprovechamiento de oportunidades de relocalización. Además, contarán con mayor presupuesto respecto al año fiscal anterior.
- Empresas de 100 a 999 colaboradores son exitosos sus esfuerzos de relocalización aunque aún con desafíos con la integración a lo largo de la organización y aún con asignaturas pendientes en la optimización. Sin embargo, no establecieron un presupuesto.



Tipo de solución



Relocalización

Empresas de Servicios B2B: Mayor cambio significativo en 2024



Proveedor ideal

Bienes Duraderos, Materia Prima, MRO, Servicios B2B: Relación costo – beneficio



Competitividad

Materia Prima y Servicios B2B: El poder de negociación de los clientes | Bien Duradero: Amenaza de entrada de nuevos competidores | Productos de Reemplazo: Rivalidad de competidores actuales



Impacto tendencias

Bien Duradero: Eficiencia energética | Materia prima: Desarrollo de proveedores | Producto de Reemplazo; Eficiencia energética | Servicios B2B: Huella de carbono y reducción de emisiones



Inhibidor vs Impulsor

Bien Duradero, Productos de Reemplazo, Servicios B2B: Inseguridad vs Costos de producción competitiva | Materia Prima: Altos costos de implementación vs Agilidad en suministro

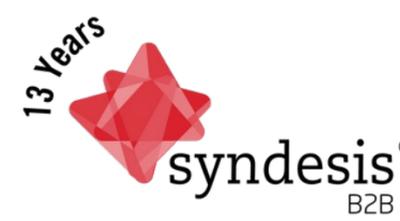


Status relocalización

Bien Duradero: Maduro | Materia Prima, Servicios B2B, Producto de Reemplazo: Joven



Empresas de Bienes Duraderos y de Servicios B2B son los que identificaron crecimiento por relocalización Nearshoring en 2023



■ Creció 1 dígito (1% a 9%) ■ Creció más de 2 dígitos (10% o más) ■ Decreció 1 dígito (-1% a -9%) ■ Decreció más de 2 dígitos (-10% o más) ■ Se mantuvo igual



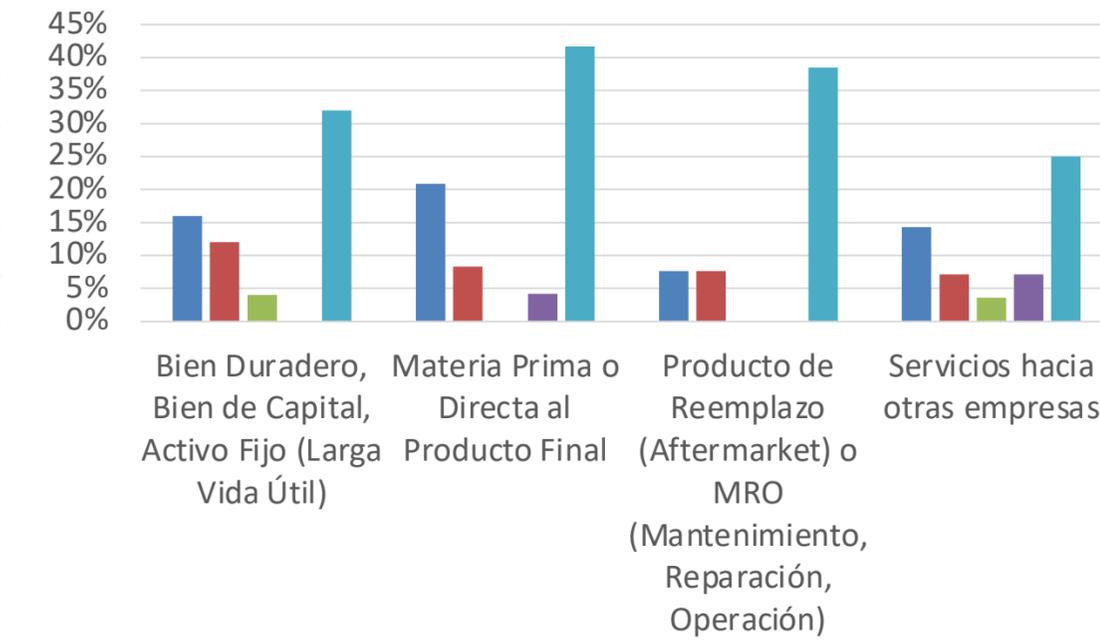
NEARSHORING

Mover el proceso de manufactura a un país cercano



RESHORING

Mover la manufactura a una instalación menos costosa



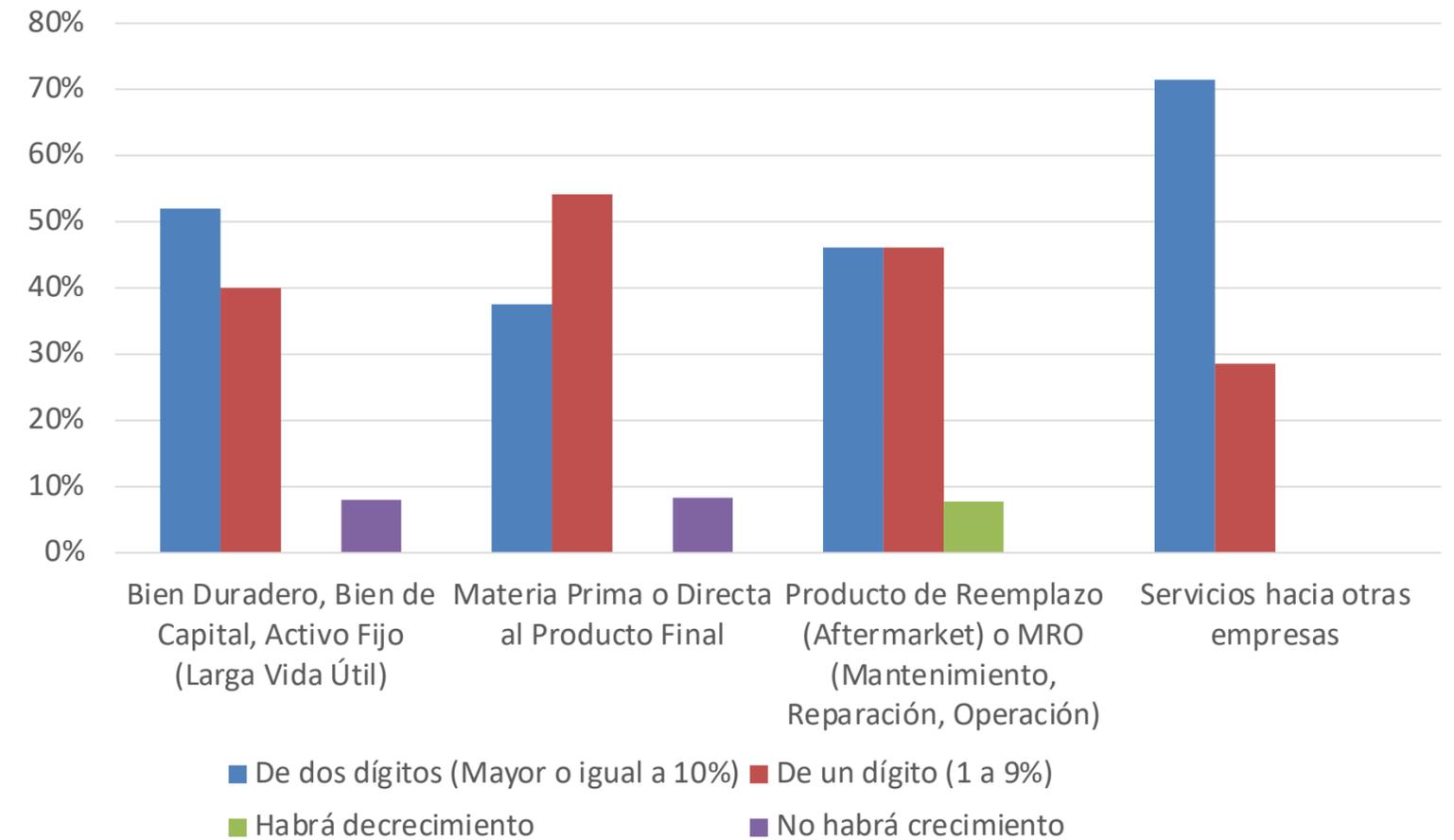
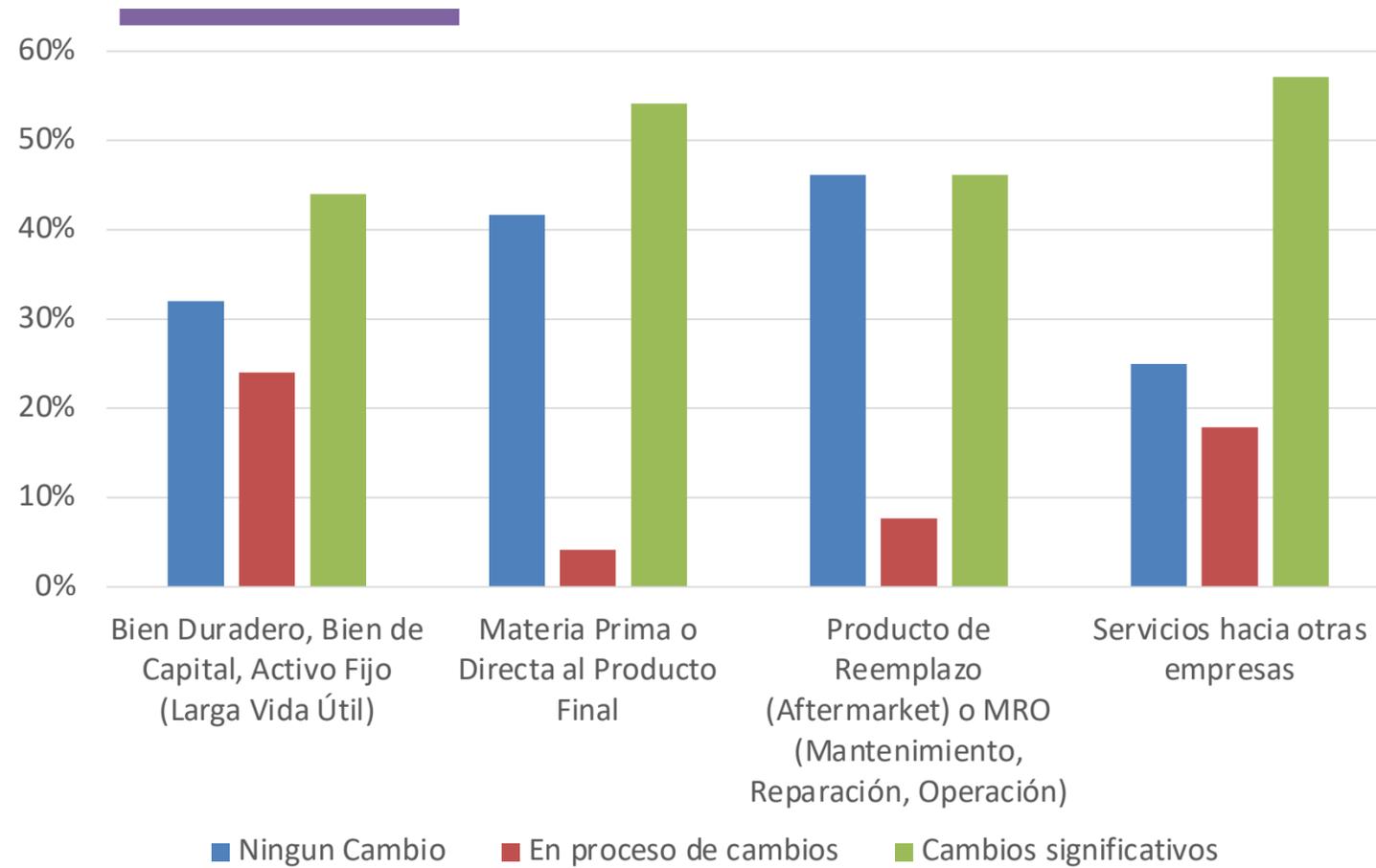
OFFSHORING

Establecer el proceso de manufactura en otro país, independientemente de si se trata de un país cercano o lejano

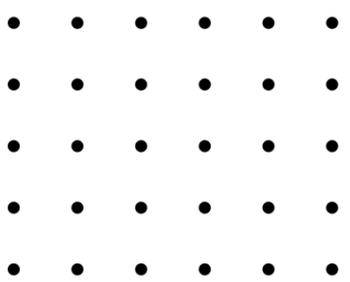
- En relocalización NEARSHORING para el 2023, 48% de Bienes Duraderos, 33% de Materia Prima, 15% de Producto de Reemplazo, 36% de Servicios B2B han identificado crecimiento.
- En relocalización RESHORING para el 2023, 36% de Bienes Duraderos, 33% de Materia Prima, 23% de Producto de Reemplazo, 21% de Servicios B2B han identificado crecimiento.
- En relocalización OFFSHORING para el 2023, 28% de Bienes Duraderos, 29% de Materia Prima, 15% de Producto de Reemplazo, 21% de Servicios B2B han identificado crecimiento.



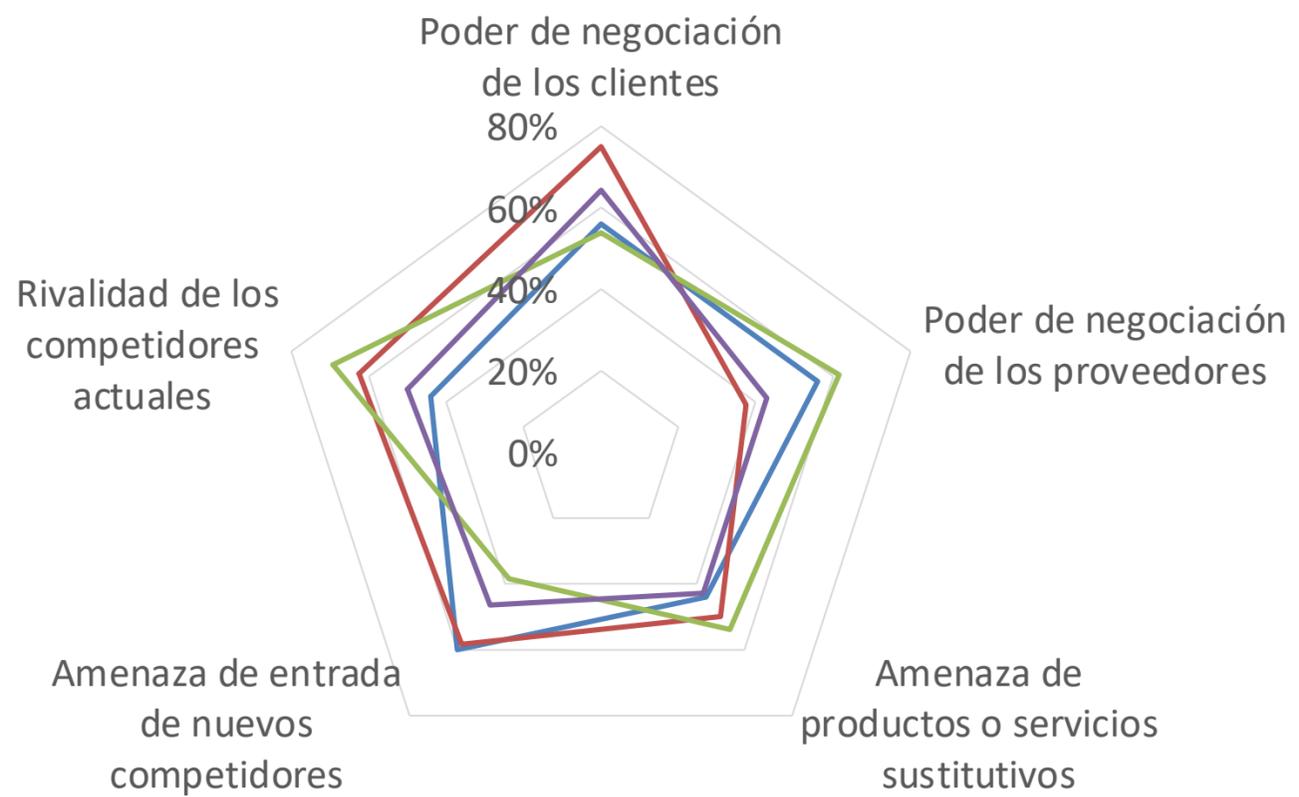
En 2024, Empresas de Servicios B2B son los que han identificado mayores cambios significativos en su organización por la relocalización



- 68% de Empresas de Bienes Duraderos han identificado cambios de relocalización de las cuales 52% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.
- 58% de Empresas de Materia Prima han identificado cambios de relocalización de las cuales 38% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.
- 54% de Empresas de Productos de Reemplazo han identificado cambios de relocalización de las cuales 46% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.
- 75% de Empresas de Servicios B2B han identificado cambios de relocalización de las cuales 71% esperan un crecimiento de doble dígito en 2024.



AMBIENTE COMPETITIVO PARA RELOCALIZACIÓN

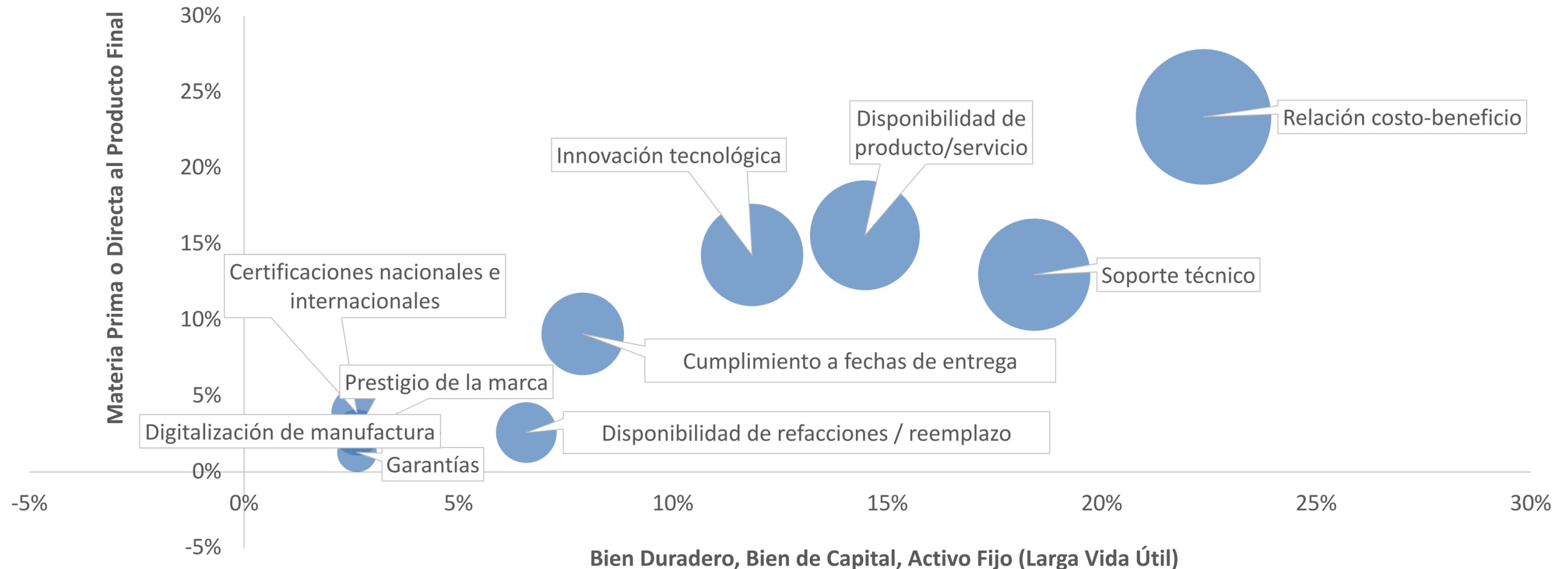


- Bien Duradero, Bien de Capital, Activo Fijo (Larga Vida Útil)
- Materia Prima o Directa al Producto Final
- Producto de Reemplazo (Aftermarket) o MRO (Mantenimiento, Reparación, Operación)
- Servicios hacia otras empresas

- El Poder de negociación de los clientes es la fuerza dominante en empresas de Materia Prima (75%) y Servicios B2B (64%).
- La Amenaza de entrada de nuevos competidores es la fuerza dominantes en empresas de Bienes Duraderos (60%).
- La Rivalidad de competidores actuales es la fuerza dominante en empresas de Productos de Reemplazo (69%).

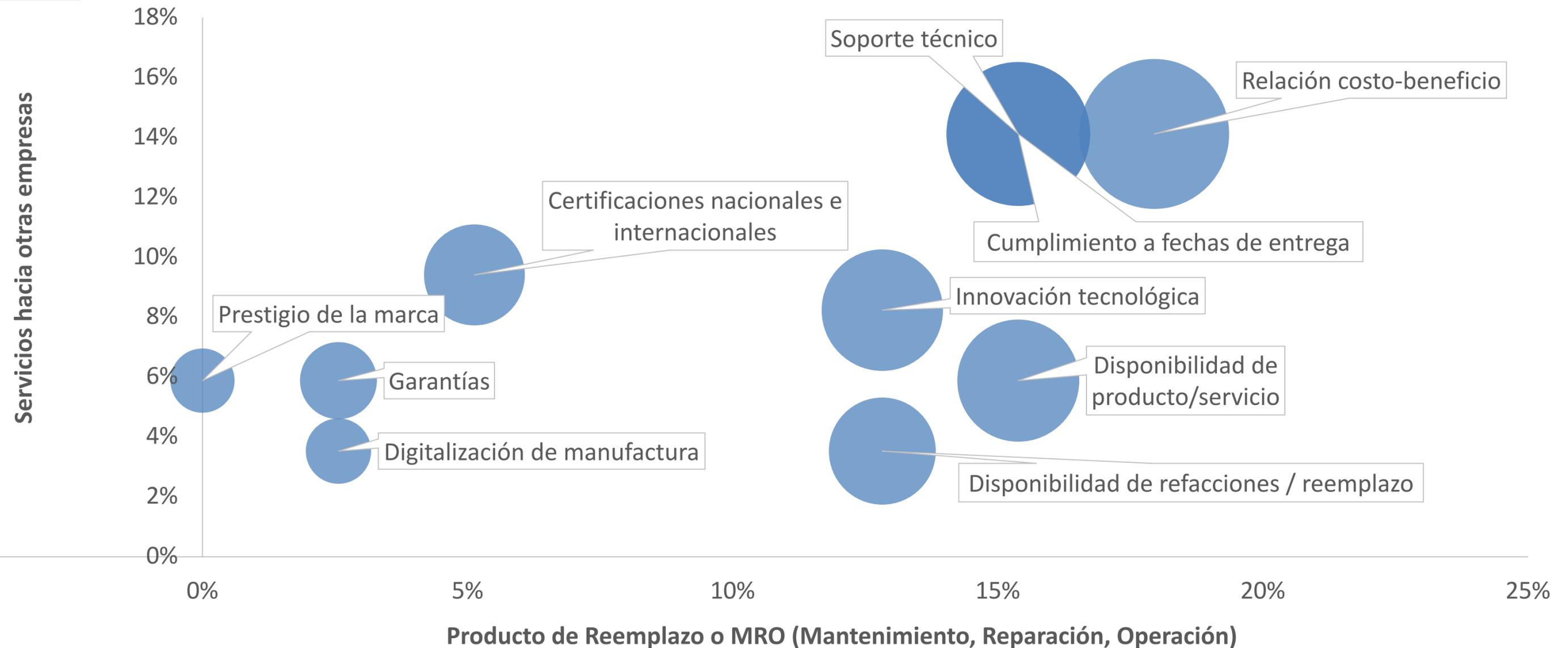


Proveedor Ideal



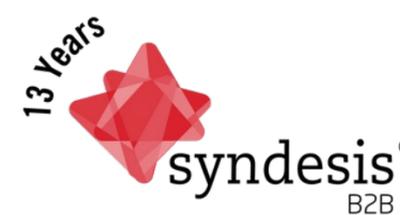
- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para una empresa de Bienes Duraderos son: Relación costo-beneficio, Soporte técnico (mano de obra calificada y disponible) y Disponibilidad de producto/servicio.
- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para una empresa de Materia Prima son: Relación costo-beneficio, Disponibilidad de producto/servicio e Innovación tecnológica.

Proveedor Ideal

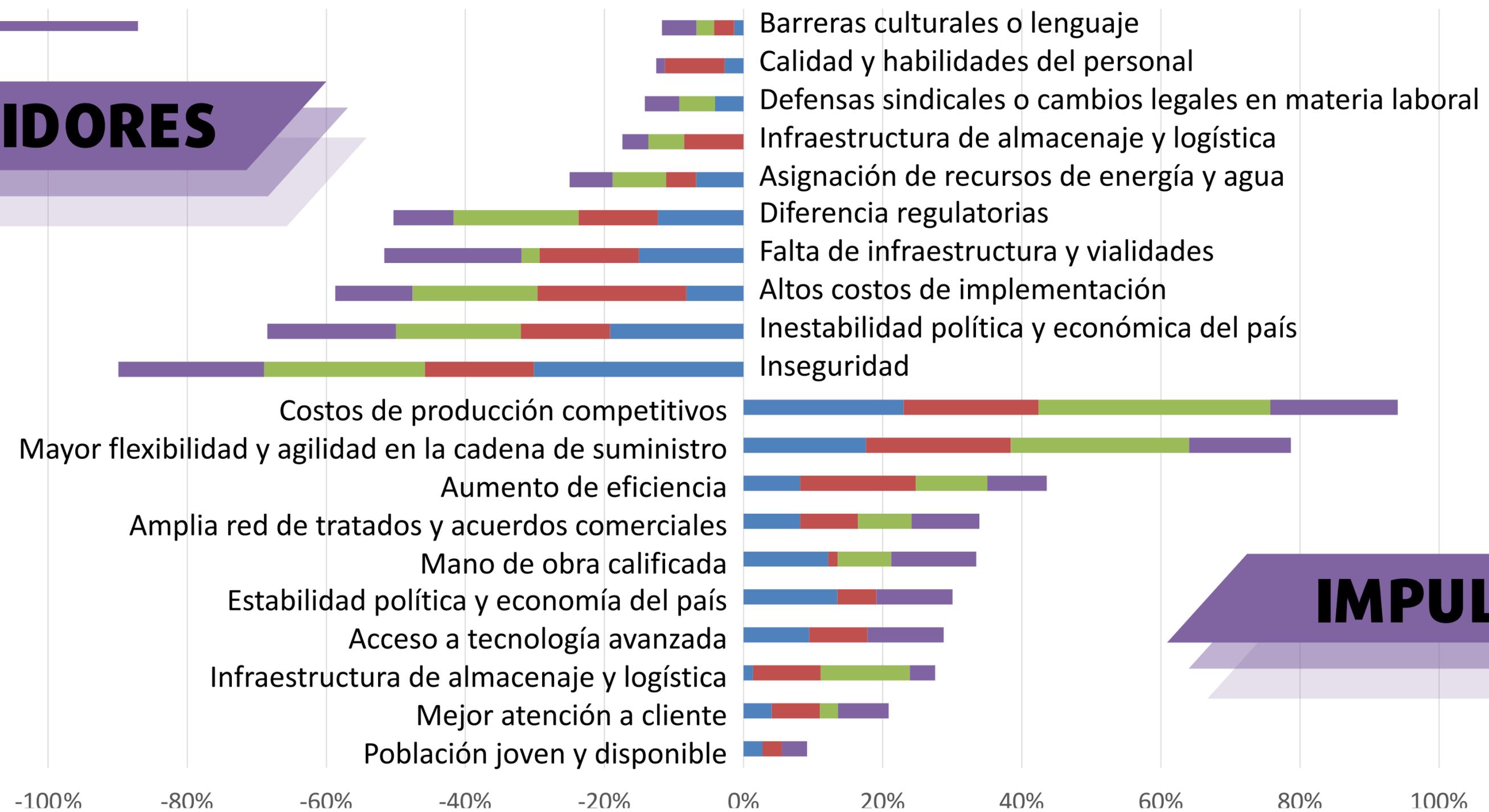


- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para una empresa de Productos de Reemplazo son: Relación costo-beneficio, Soporte técnico, Disponibilidad de producto/servicio y Cumplimiento a fechas de entrega.
- Los atributos más relevantes de un Proveedor Ideal para relocalizar producto/servicio para una empresa de Servicios B2B son: Relación costo-beneficio, Soporte técnico y Cumplimiento a fechas de entrega.

Inseguridad vs Costos de producción competitivos en empresas de Bienes Duraderos, Productos de Reemplazo y Servicios B2B



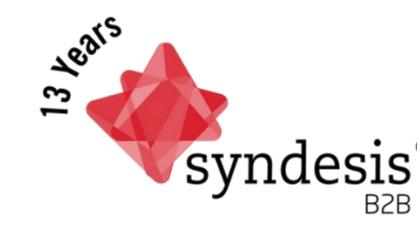
INHIBIDORES



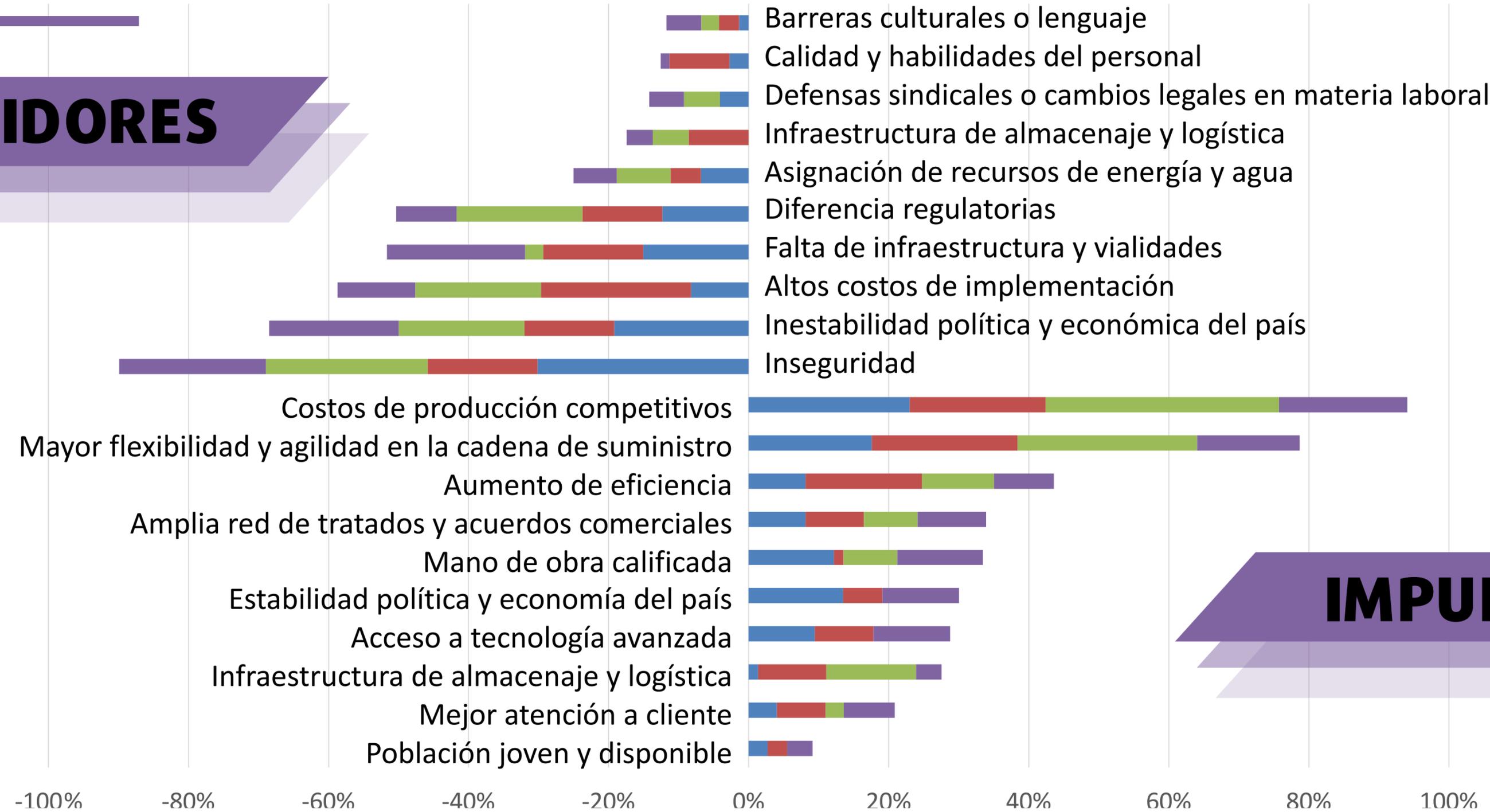
IMPULSORES

■ Bien Duradero, Bien de Capital, Activo Fijo (Larga Vida Útil)
 ■ Materia Prima o Directa al Producto Final
 ■ Producto de Reemplazo (Aftermarket) o MRO (Mantenimiento, Reparación, Operación)
 ■ Servicios hacia otras empresas

Altos costos de implementación vs Mayor flexibilidad en la Cadena de Suministro en empresas de Materias Primas



INHIBIDORES

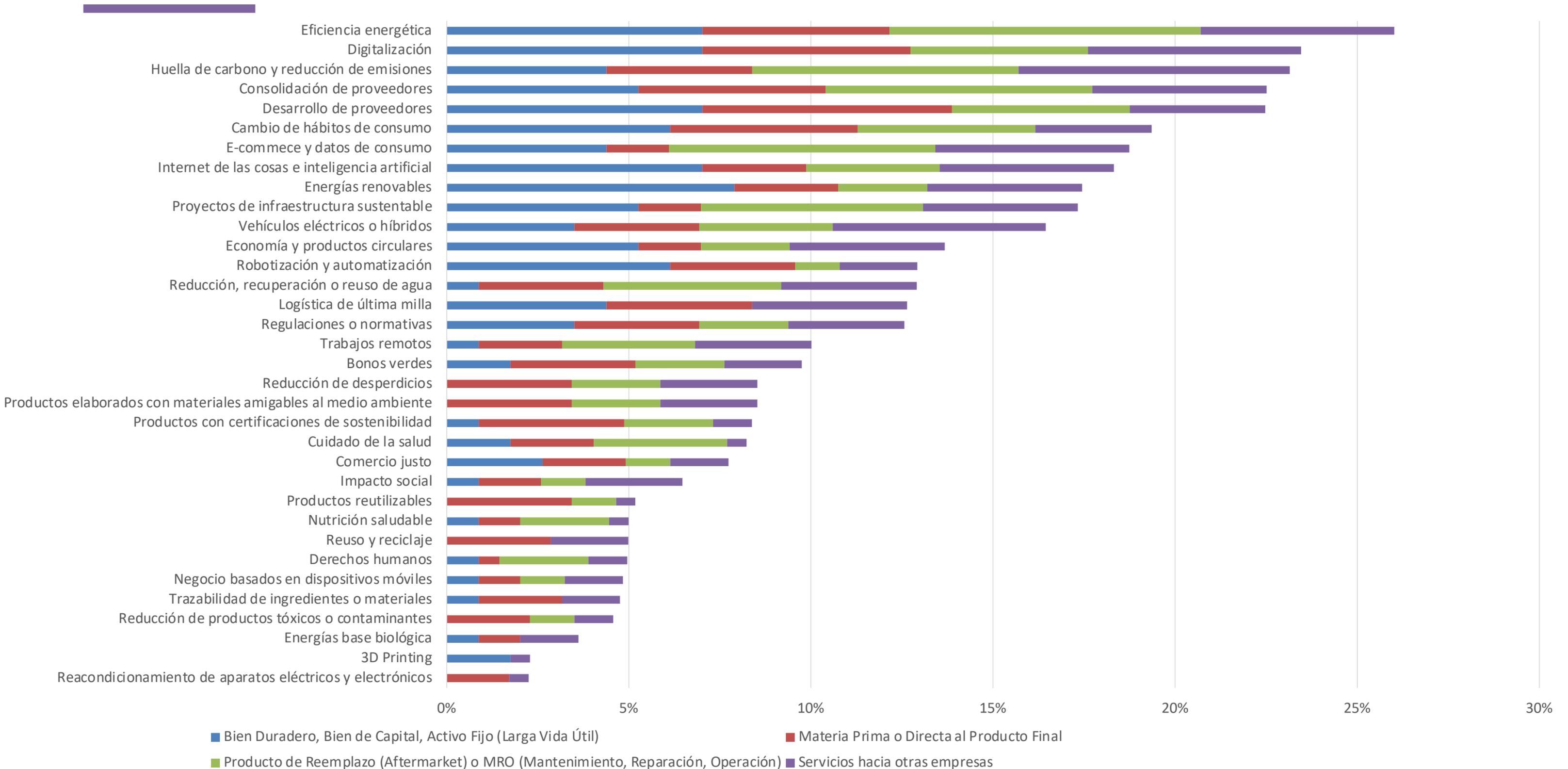
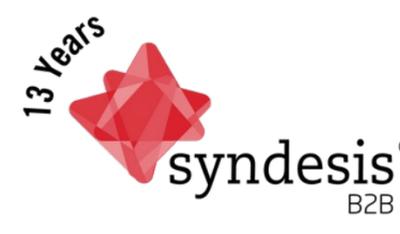


IMPULSORES

■ Bien Duradero, Bien de Capital, Activo Fijo (Larga Vida Útil)
 ■ Materia Prima o Directa al Producto Final
 ■ Producto de Reemplazo (Aftermarket) o MRO (Mantenimiento, Reparación, Operación)
 ■ Servicios hacia otras empresas

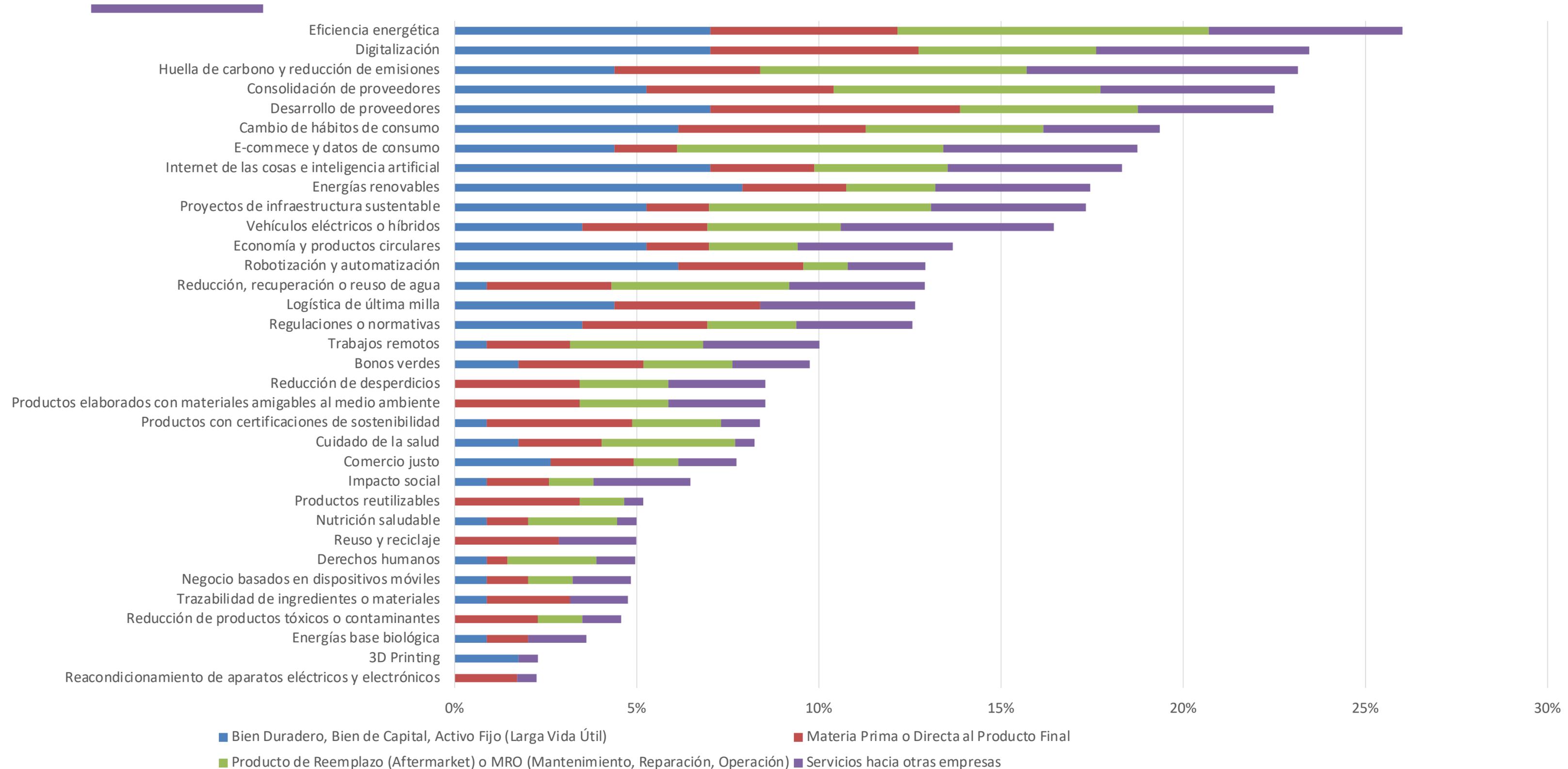
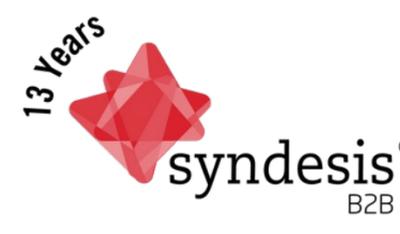


Energías renovables, Internet de las cosas e inteligencia artificial, Desarrollo de proveedores, Digitalización, Eficiencia energética son las principales tendencias que impactan la relocalización de empresas de Bienes Duraderos



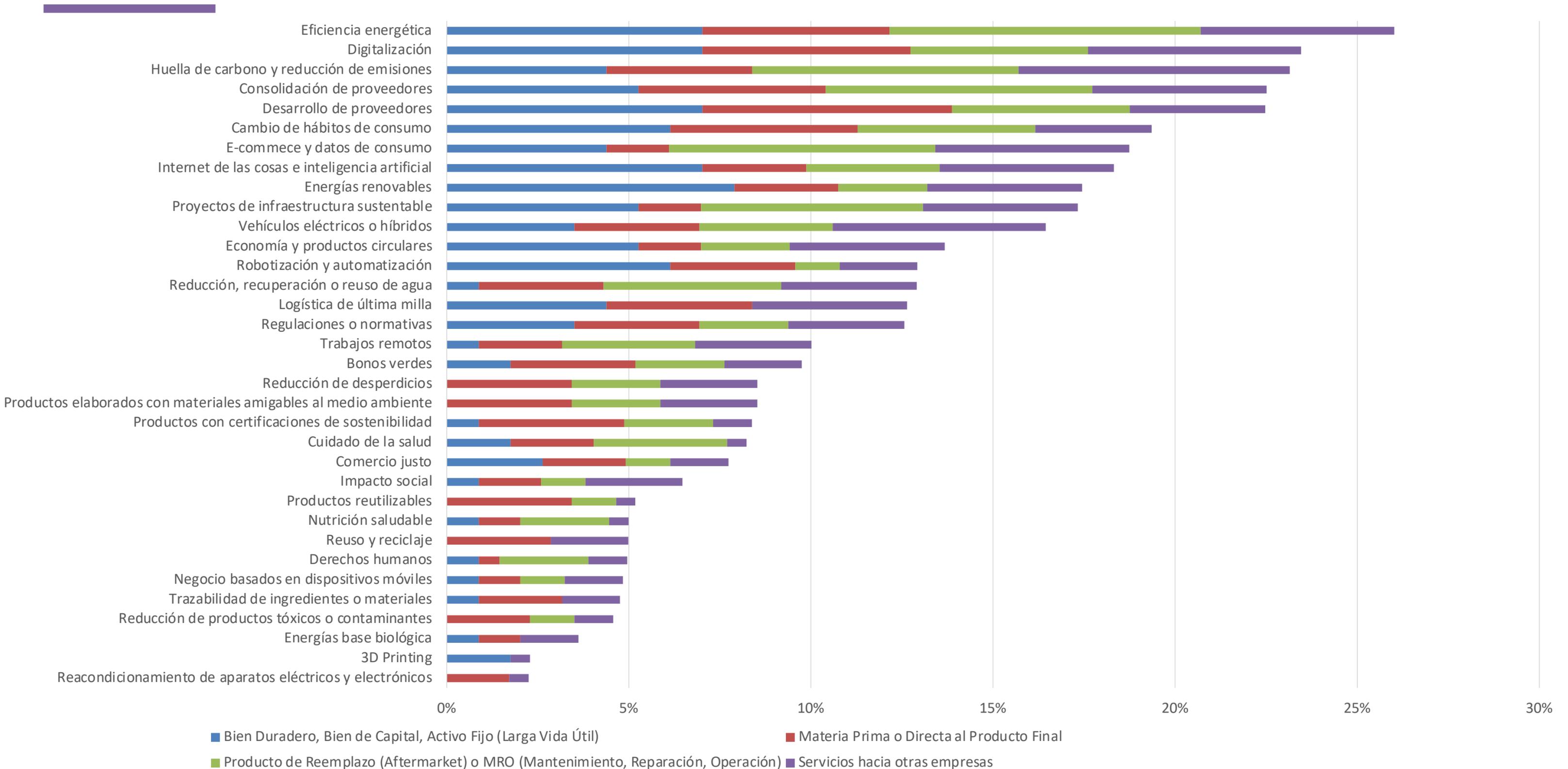
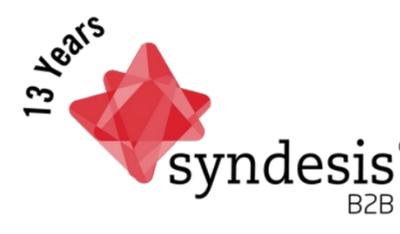


Desarrollo de proveedores, Digitalización, Eficiencia energética, Consolidación de proveedores y Cambio de hábitos de consumo son las principales tendencias que impactan la relocalización de empresas de Materia Prima



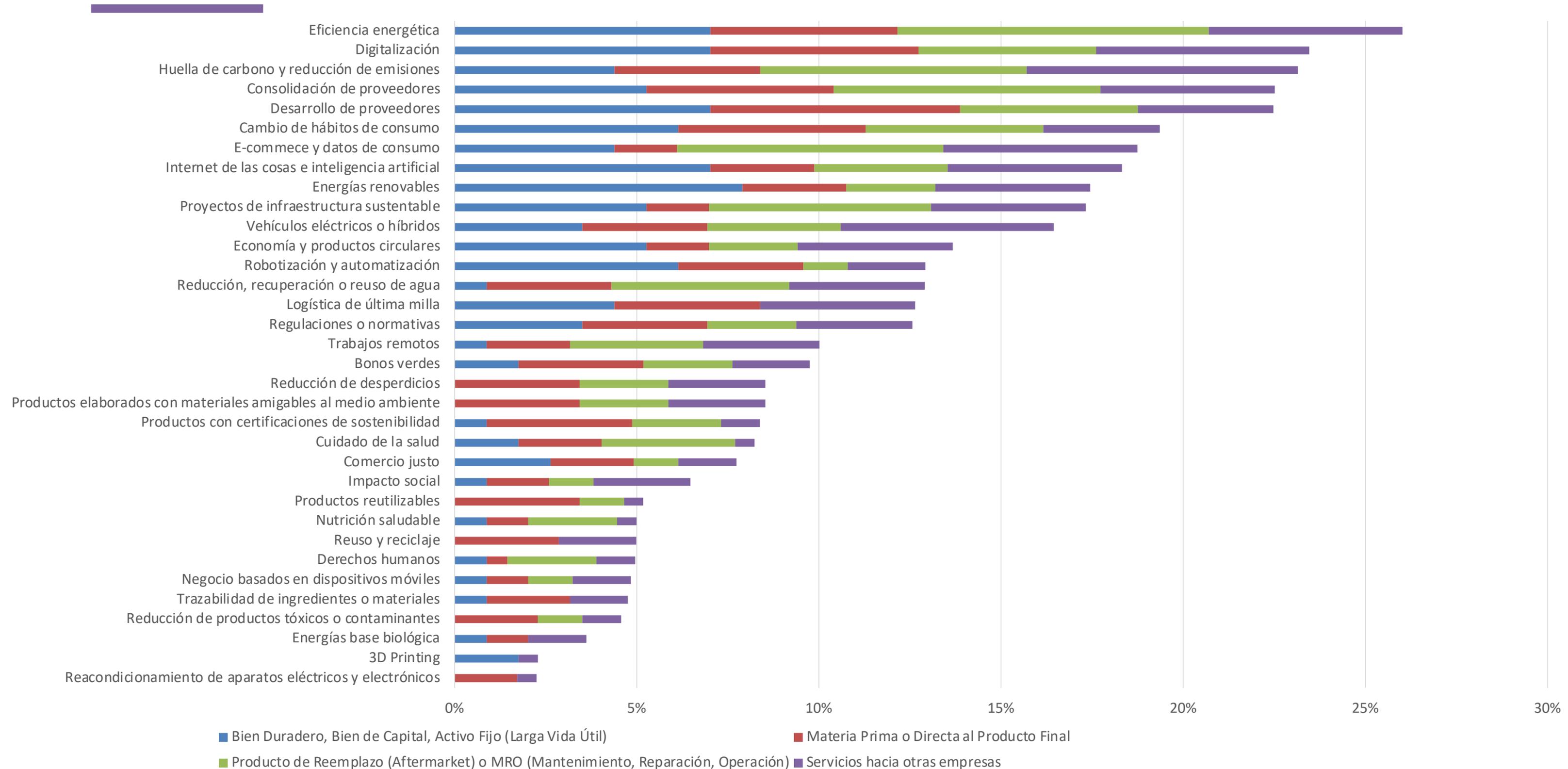
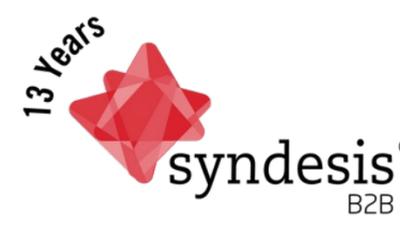


Eficiencia energética, Consolidación de proveedores, Huella de carbono y reducción de emisiones y E-commerce y datos de consumo son las principales tendencias que impactan la relocalización de empresas de Productos de Reemplazo



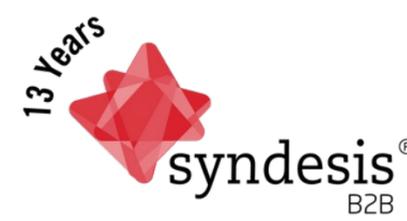


Huella de carbono y reducción de emisiones, Digitalización, Eficiencia energética, E-commerce y datos de consumo son las principales tendencias que impactan la relocalización de Servicios B2B

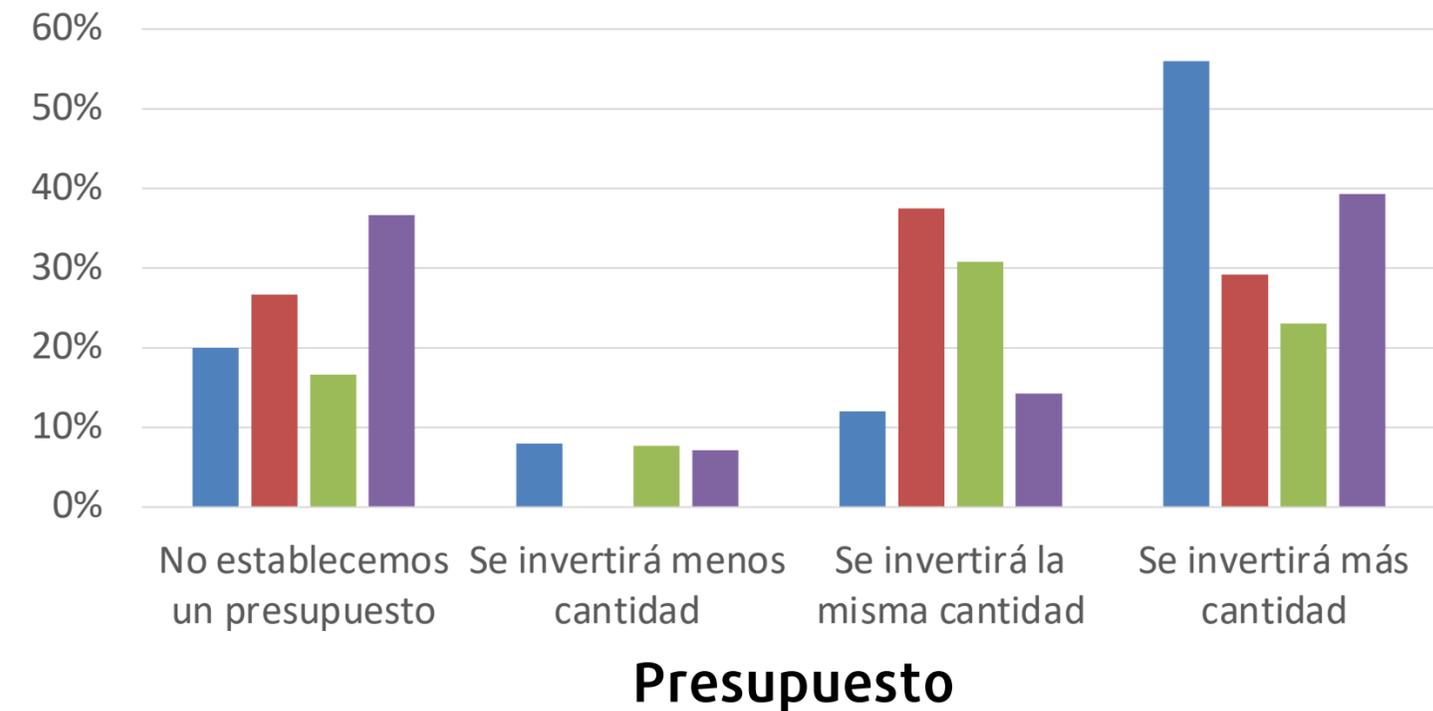
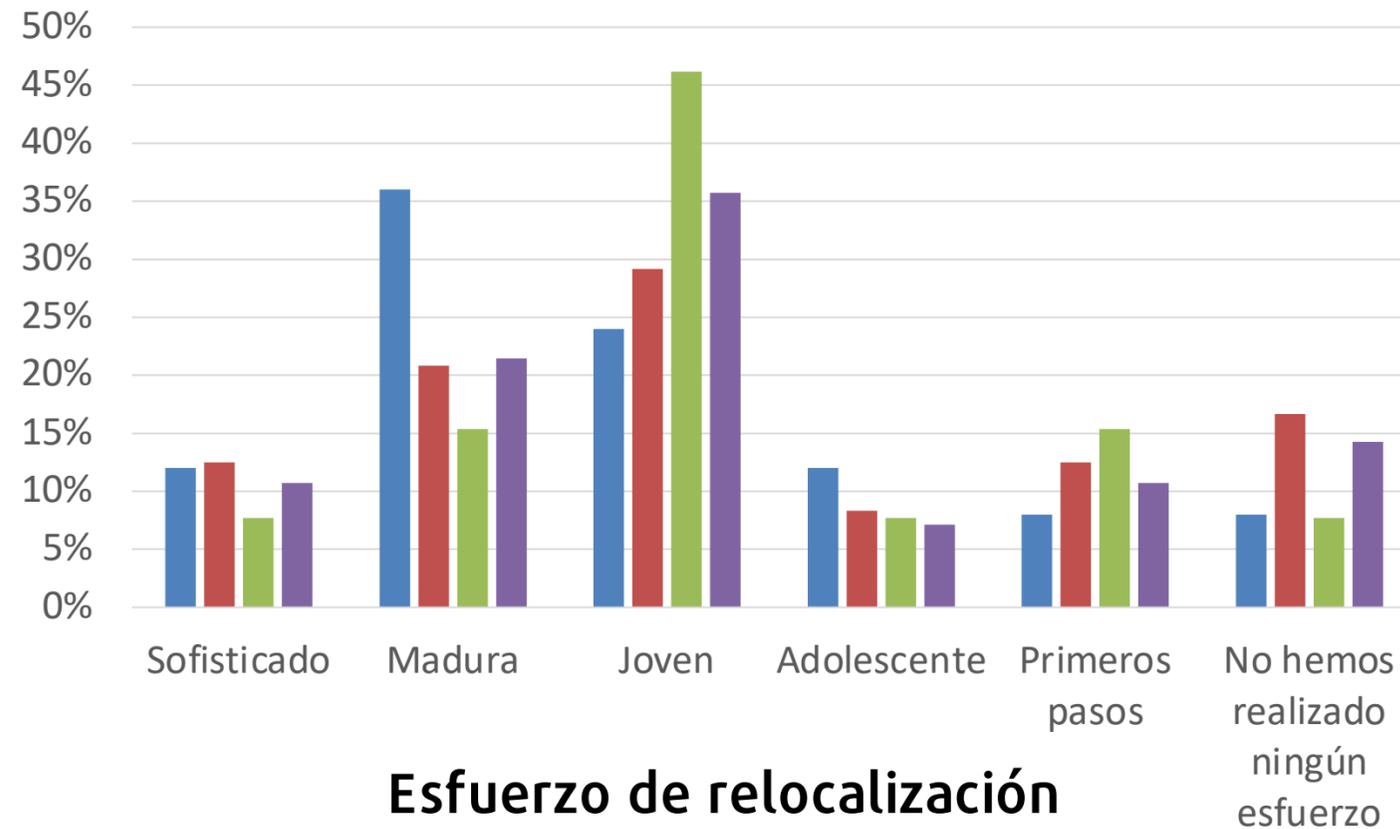




Esfuerzo de relocalización Maduro para Bienes Duraderos y con mayor presupuesto respecto al año fiscal anterior



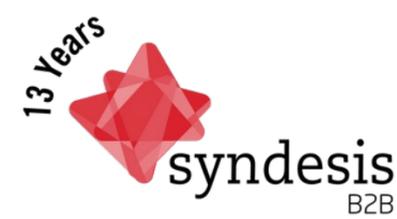
- Bien Duradero, Bien de Capital, Activo Fijo (Larga Vida Útil)
- Materia Prima o Directa al Producto Final
- Producto de Reemplazo (Aftermarket) o MRO (Mantenimiento, Reparación, Operación)
- Servicios hacia otras empresas



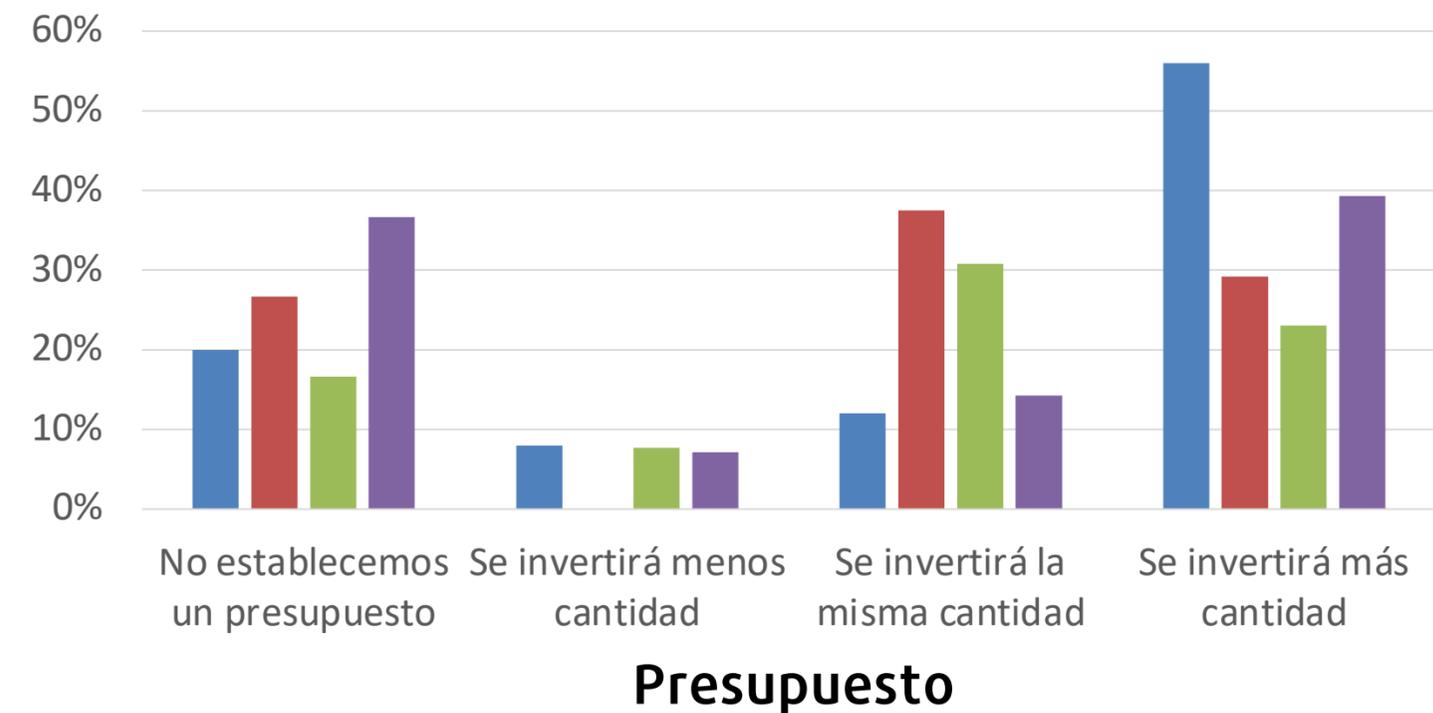
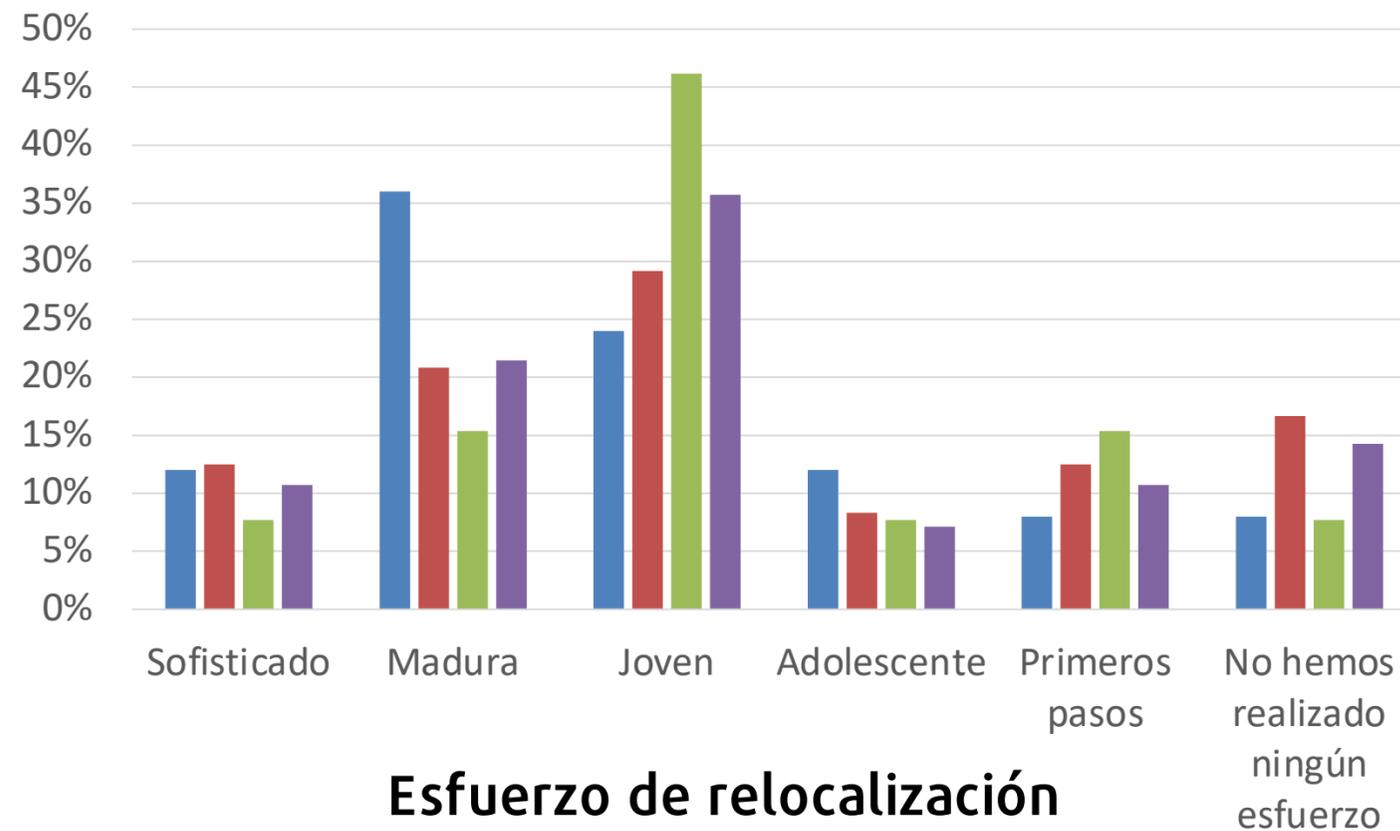
- Empresas de Bienes Duraderos son exitosos sus esfuerzos de relocalización aunque aún con desafíos con la integración a lo largo de la organización y aún con asignaturas pendientes en la optimización. Además, contarán con mayor presupuesto respecto al año fiscal anterior.



Esfuerzo de relocalización Joven para Servicios B2B y con mayor presupuesto respecto al año fiscal anterior



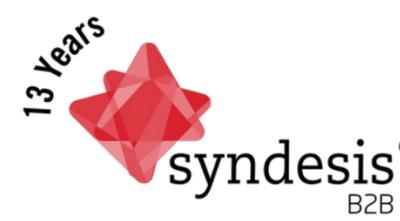
- Bien Duradero, Bien de Capital, Activo Fijo (Larga Vida Útil)
- Materia Prima o Directa al Producto Final
- Producto de Reemplazo (Aftermarket) o MRO (Mantenimiento, Reparación, Operación)
- Servicios hacia otras empresas



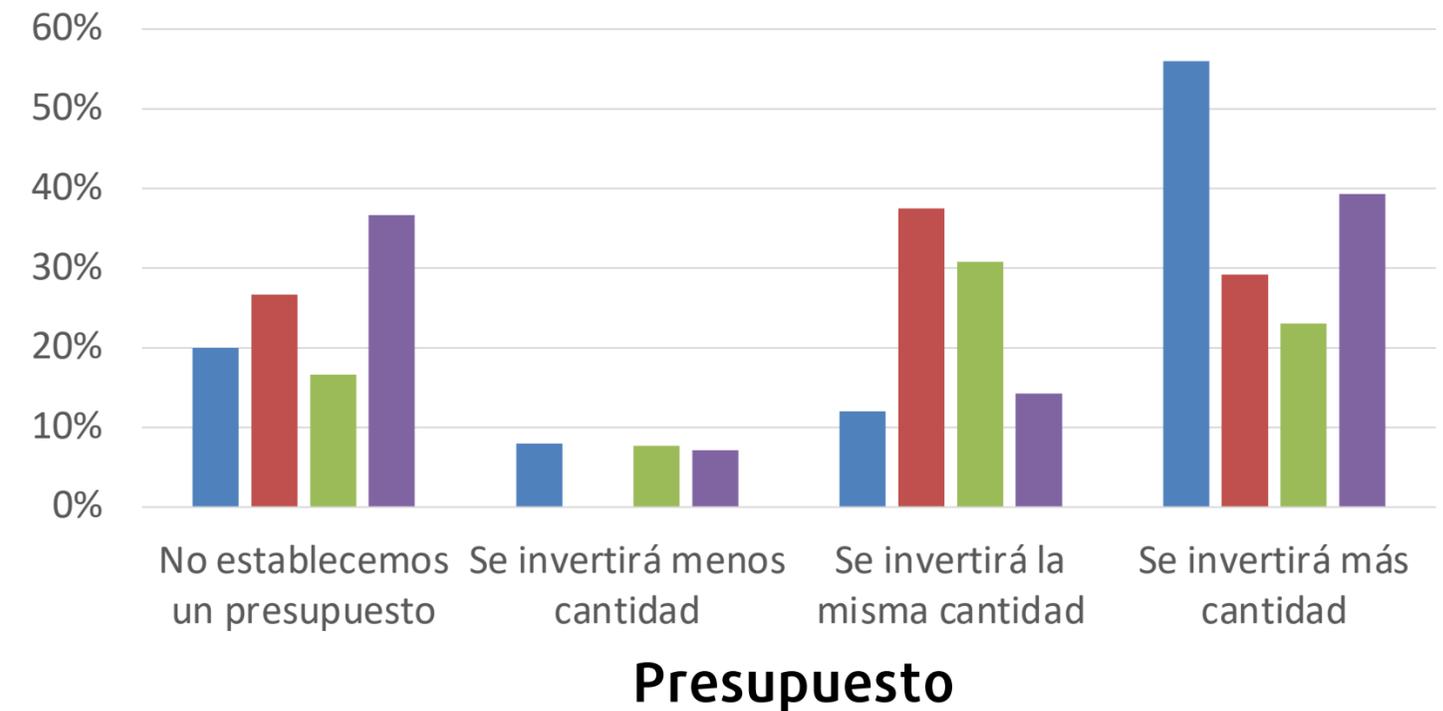
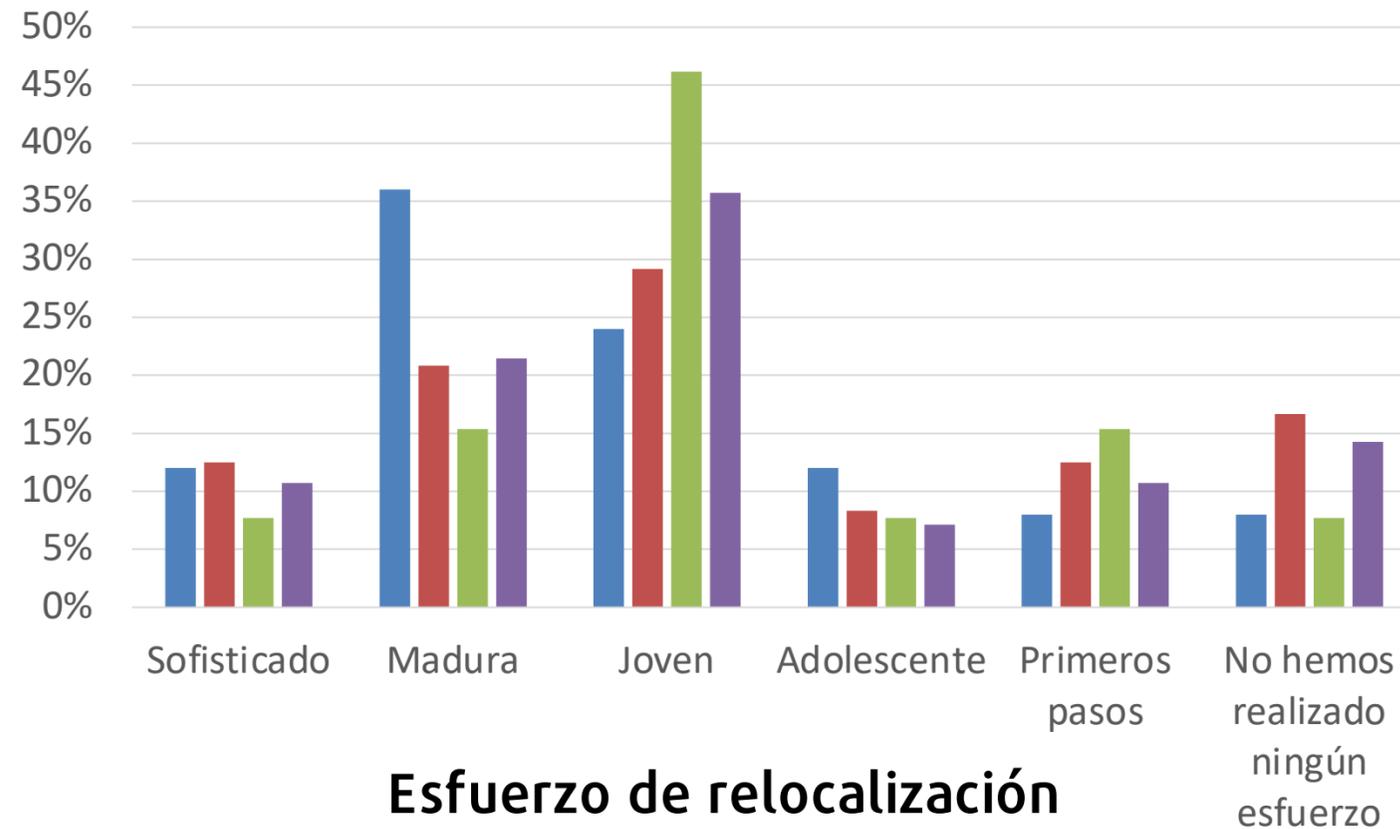
- Empresas de Servicio B2B han identificado una estructura de colaboradores internos y externos que se está volviendo más sofisticado en métricas y en entregables puntuales para el aprovechamiento de oportunidades de relocalización. Además, contarán con mayor presupuesto respecto al año fiscal anterior.



Esfuerzo de relocalización Joven para Materias Prima y Producto de Reemplazo aunque se invertirá la misma cantidad respecto al año anterior



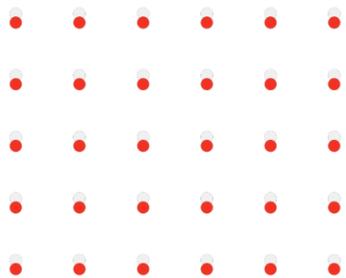
■ Bien Duradero, Bien de Capital, Activo Fijo (Larga Vida Útil) ■ Materia Prima o Directa al Producto Final
■ Producto de Reemplazo (Aftermarket) o MRO (Mantenimiento, Reparación, Operación) ■ Servicios hacia otras empresas



- Empresas de Producto de Reemplazo y Materia Prima han identificado una estructura de colaboradores internos y externos que se está volviendo más sofisticado en métricas y en entregables puntuales para el aprovechamiento de oportunidades de relocalización. Sin embargo, tendrán un presupuesto de la misma cantidad respecto al año fiscal anterior.

NUESTRO PROPÓSITO

Ayudamos a profesionales y a organizaciones a acelerar su crecimiento, en ambientes de negocio B2B.



Syndesis B2B

Contenido relacional comunidad B2B

10º ESTUDIO DE
TENDENCIAS
B2B EN LATAM
NEARSHORING BUSINESS

2014



B2B ACADEMY

2016

B2B SALES
& MARKETING
FORUM

B2B INFORMATION
TECHNOLOGIES
FORUM

B2B HUMAN
CAPITAL
FORUM

B2B PROCUREMENT
& SOURCING
FORUM

B2B HUMAN
CAPITAL
FORUM

2017



SPEED NETWORKING
ENTRE EMPRESAS

2020

60 LÍDERES EN MÉXICO Y LATAM

B2B INSIGHTS



Alimentaria	Software y TI	Automotriz
Construcción	Maquinaria y Equipo	Minera
Logística y Transporte	Química	Manufacturas Eléctricas
Petróleo y Energía	Hospitalidad	Farmacéutica

Numeralia:

- +13 años • 10 estudios anuales • 9 foros • 4 temporadas de B2B Insights
- +100 casos de estudio • +700 profesionales entrenados • +20,000 contactos calificados en los principales sectores industriales en Hispanoamérica.

13 Years



syndesis[®]
B2B

Making

GROWTH

happen!

Conócenos: www.syndesis.mx
Escríbenos: contacto@syndesis.mx