

[...] recimiento y desarrollo continuos. Las empresas del mercado medio tienen una ventaja única sobre sus competidores más grandes: el ser mucho más flexibles a la hora de reaccionar ante el cambio. El último Informe de Negocios Internacionales (IBR) de Grant Thornton muestra cómo el mercado medio planea desarrollar esta resiliencia en medio de la actual incertidumbre global, con un enfoque particular en la evolución de las cadenas de suministro y los patrones comerciales. El mercado medio mundi [...]

Las empresas con enfoque internacional deben ser resilientes para garantizar un crecimiento y desarrollo continuos. Las empresas del mercado medio tienen una ventaja única sobre sus competidores más grandes: el ser mucho más flexibles a la hora de reaccionar ante el cambio. El último Informe de Negocios Internacionales (IBR) de Grant Thornton muestra cómo el mercado medio planea desarrollar esta resiliencia en medio de la actual incertidumbre global, con un enfoque particular en la evolución de las cadenas de suministro y los patrones comerciales.

El mercado medio mundial ha logrado mantenerse optimista sobre el futuro. Sin embargo, a pesar de un alivio de la presión inflacionaria - que muchos esperan que estabilice los costos- todavía hay mucha incertidumbre en los mercados internacionales. El Informe de Riesgos Globales del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés)[ i ] ha puesto de relieve una perspectiva mundial generalmente negativa, y se espera inestabilidad y riesgos continuos durante los próximos dos años. Se prevé que esta tendencia continúe a lo largo de la próxima década.

Estos riesgos traen consigo un nivel de incertidumbre que las empresas simplemente no pueden planificar. Esto fue especialmente evidente durante la pandemia de COVID-19, pero también se ha visto en otros grados en los últimos años. Los conflictos globales, las crisis macroeconómicas y el impacto del cambio climático también han generado desafíos importantes, en particular en las rutas comerciales y cadenas de suministro globales.[ ii ]

A nivel mundial, el mercado medio se centra en la calidad, y el 37% de las empresas buscan mejorar la calidad mediante la realización de negocios internacionales. El 20% también busca negocios internacionales para desarrollar la resiliencia de su cadena de suministro. Estas dos áreas, cuando se consideran en conjunto, muestran cuán importante es una cadena de suministro resiliente y centrada en la calidad. El mercado medio ha puesto un claro énfasis en incorporar la calidad en todos los niveles del negocio y, naturalmente, se desarrollará la resiliencia como parte de esto.

Cómo las cadenas de suministro globalizadas pueden generar una mayor resiliencia

Conforme el mercado medio se globaliza cada vez más, las cadenas de suministro se han vuelto cada vez más complejas. Si bien la globalización ofrece muchas oportunidades a las empresas con mentalidad internacional, esta creciente complejidad también expone a las organizaciones a mayores riesgos. En última instancia, la cadena de suministro es tan fuerte como el eslabón más débil y, por lo tanto, los líderes del mercado medio están interesados en identificar y rectificar donde esto representa una amenaza.

Además, existe presión tanto desde el punto de vista normativo como ético para desarrollar cadenas de suministro más sostenibles. De hecho, la sostenibilidad (39%) ocupa el segundo lugar después de la rentabilidad (54%) en lo que el mercado medio considera a la hora de tomar decisiones sobre la cadena de suministro internacional. Esta presión, sumada a un entorno empresarial global incierto, ha llevado al mercado medio a repensar y reducir los riesgos de sus cadenas de suministro.

Dave Munton , Líder Global – Capacidades y soporte internacionales, Grant Thornton International, explica que:

“No hay duda de que las cadenas de suministro se han vuelto más complejas y más frágiles. Aquellas empresas que eliminen los riesgos de su cadena de suministro y al mismo tiempo adopten la agenda de sostenibilidad serán las que impulsarán el éxito. Encontrar el equilibrio óptimo entre una sostenibilidad ambiental efectiva y un nivel aceptable de riesgo en las cadenas de suministro es un requisito clave para el crecimiento del mercado medio.

La opcionalidad dentro de las cadenas de suministro ofrece al mercado medio una ruta hacia una mayor resiliencia. Al diversificar activamente, si una parte de la cadena se ve afectada negativamente, toda la cadena no falla debido a un eslabón comprometido”.

Rutas comerciales resilientes que promueven el crecimiento internacional

La incertidumbre global ha provocado un replanteamiento sobre cuántas organizaciones del mercado medio realizan negocios internacionales. La reducción de riesgos se ha convertido ahora en una preocupación clave, y un método para lograrlo ha sido el cambio de las rutas comerciales hacia modelos más resilientes y confiables. A nivel mundial, las empresas del mercado medio consideran que las cadenas de suministro y los sistemas complejos de adquisiciones (45%) y la calidad de la infraestructura de transporte (42%) son limitaciones para el crecimiento empresarial.

Han surgido dos métodos populares para combatir este riesgo: el nearshoring [ iii ] y el friendshoring [ iv ]. Relaciones tan estrechas permiten un mayor conocimiento de los mercados locales, lo que reduce el riesgo general de expansión. Dado que el 42% de las empresas del mercado medio global buscan aumentar el número de países a los que venden durante los próximos 12 meses, construir relaciones sólidas entre vecinos cercanos y/o aliados será vital para garantizar un crecimiento sostenible.

“Las empresas deben asegurarse de tener relaciones sólidas que respalden el ingreso a nuevos mercados. Todo se sustenta en relaciones sólidas. Tener relaciones locales sólidas que comprendan los matices de las culturas a las que te estás mudando es fundamental”.

Michelle Alphonso , Socia y Líder de Servicios de asesoramiento en transacciones nacionales y de Capital privado de Grant Thornton Canadá.

El uso del nearshoring y el friendshoring por parte del mercado medio puede ofrecer un uso muy efectivo del capital disponible. Teniendo en cuenta que últimamente el acceso a la financiación ha sido difícil en el entorno monetario mundial, y que el 40% de las empresas del mercado medio global todavía consideran la escasez de financiación como una limitación empresarial clave, esta es una forma en que algunas han podido seguir creciendo.

Michelle Alphonso , Socia y Líder de Servicios de asesoramiento en transacciones nacionales y de Capital privado de Grant Thornton Canadá, da un ejemplo:

“Desde una perspectiva canadiense, nuestro vecino más cercano es Estados Unidos. Es una economía enorme con un tremendo potencial. Ofrece a Canadá el mayor y mejor uso del capital. Ofrece un punto de entrada de bajo costo, con un alto nivel de estabilidad y retornos potencialmente altos. Creo que ese equilibrio entre costo, calidad, mitigación de riesgos, conocimiento y familiaridad: todos esos factores influyen en por qué el nearshoring se está convirtiendo en una tendencia”.

Resiliencia de la calidad de conducción del mercado medio

A pesar de la actual incertidumbre en todo el mundo y la amenaza de mayores agitaciones geopolíticas, el mercado medio sigue mostrando

una notable resiliencia. Nuestra investigación "IBR" del 2023 mostró que muchas empresas del mercado medio remodelaron sus cadenas de suministro internacionales a raíz del COVID-19 mientras buscaban reducir el riesgo y ofrecer mayor valor.

La flexibilidad y adaptabilidad del mercado medio siguen siendo rasgos clave que permiten a las organizaciones seguir creciendo y desarrollándose internacionalmente. A pesar del nivel general de incertidumbre global, el 92% de las empresas del mercado medio creen que están preparadas para futuras circunstancias imprevistas basadas en experiencias geopolíticas y económicas pasadas.

"Las empresas del mercado medio tienen un tamaño que les permite responder rápidamente; el proceso de toma de decisiones entre un problema y un cambio es bastante corto. Durante varios años, se ha pronosticado que el mercado medio, y ciertamente el mercado medio superior, será la parte de la economía de más rápido crecimiento a nivel mundial. Esa agilidad, esa capacidad de respuesta, esa confianza, todo alimenta el nivel de optimismo constante." – Dave Munton , director global, capacidades y soporte internacionales, Grant Thornton International.

La inversión en personas, en el posicionamiento de la marca y el intento de mitigar las limitaciones comerciales tienen un papel que desempeñar para garantizar que el mercado medio esté preparado para sobrevivir y prosperar a nivel internacional, independientemente de los vientos geopolíticos o económicos en contra. Desarrollar resiliencia permite una cadena de suministro de mayor calidad, lo que conduce a mejores resultados para los clientes y las partes interesadas. Este enfoque en la calidad, respaldado por una resiliencia continua, continúa creciendo y se destaca en la voluntad del mercado medio de seguir desarrollando negocios internacionales.

Invertir en crecimiento internacional

El mercado medio global ha demostrado una notable resiliencia económica en unos años difíciles. La voluntad y el impulso para seguir invirtiendo en el crecimiento internacional son prueba de ello. Dado que más de la mitad de las empresas del mercado medio (52%) planean aumentar su enfoque estratégico en los negocios internacionales durante los próximos 12 meses, está claro que existen oportunidades de expansión global a pesar de un entorno geopolítico incierto.

Si querés obtener más información sobre el enfoque del mercado medio en la calidad internacional, nuestro último informe " La calidad no conoce fronteras " explora cómo las empresas buscan aprovechar aún más sus cadenas de suministro para mejorar sus ofertas a los clientes. Accedé ahora y descubrí lo que nuestros últimos datos del IBR han revelado sobre los planes de negocios internacionales del mercado medio.

Más información en Grant Thornton Argentina

i weforum.org - These are the biggest global risks we face in 2024 and beyond - 10.01.24

ii imf.org - Climate Change is Disrupting Global Trade - 15.11.23

iii Nearshoring : estrategia por la cual una empresa reubica sus procesos en países cercanos a su principal mercado para reducir costos.

iv Friendshoring : estrategia por la cual una empresa reubica sus procesos en países que se consideran aliados geopolíticos para reducir costos.