

Diversificación comercial: un reto que alcanzar ante la constante tensión arancelaria

La tensión derivada de la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos crece día con día. Recién iniciado el mes de julio, Donald Trump anunció un arancel del 50% a las importaciones de cobre y amenazó con tarifas de hasta el 200% a medicamentos extranjeros. Estas acciones encienden las alarmas en diversos sectores de la economía mexicana, que dependen en gran medida del comercio con el vecino del norte.

Ilan Epelbaum, director general de Mail Boxes Etc en México, señala que la imposición de aranceles no solo afecta los costos de exportación e importación, sino que también tiene repercusiones significativas en la logística y las cadenas de suministro. Retrasos en aduanas, aumento en los costos de transporte y la necesidad de adaptarse rápidamente a nuevas regulaciones, son solo algunos de los desafíos que las empresas enfrentan en este contexto.

La logística digital, en dicho escenario, se convierte en un aliado estratégico. La implementación de tecnologías como el seguimiento en tiempo real, la automatización de procesos y el análisis de datos, que puede proveer un fourth party logistics (4PL) permite a las empresas responder de manera más eficiente a los cambios en el entorno comercial.

- Estrategias para la diversificación comercial: una mirada detallada desde la logística

Ilan Epelbaum explica que resulta esencial que las empresas mexicanas consideren la diversificación de sus mercados y rutas comerciales. A continuación, se detallan estrategias clave para lograrlo, con un enfoque particular en el sector logístico:

1. Explorar nuevos mercados: oportunidades y desafíos

Además del T-MEC, México cuenta con [una red de 14 Tratados de Libre Comercio](#) que abarcan 52 países, incluyendo regiones como América Latina, Europa y Asia. Estos acuerdos ofrecen oportunidades para diversificar las exportaciones mexicanas.

- **Asia:** El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico ([CPTPP](#)) brinda acceso a mercados como Japón, Vietnam y Australia.
- **Europa:** La modernización del [TLCUEM](#) con la Unión Europea abre oportunidades en sectores como la agroindustria y la tecnología. No obstante, es crucial cumplir con estándares europeos específicos.

- **América Latina:** La [Alianza del Pacífico](#) y otros acuerdos regionales facilitan el comercio con países como Chile, Colombia y Perú. Estos mercados pueden ser más accesibles debido a similitudes culturales y geográficas.

2. Fortalecer la digitalización de los procesos

La digitalización es clave para expandir la presencia en nuevos mercados. Invertir en plataformas de comercio electrónico permite llegar a una audiencia más amplia. En el ámbito logístico, es esencial contar con soluciones que integren tecnología avanzada para el seguimiento y la gestión de envíos internacionales. La colaboración con proveedores logísticos que ofrezcan herramientas digitales se vuelve fundamental.

3. Optimizar la cadena de suministro mediante proveedores logísticos 4PL

Dicho lo anterior, los 4PL desempeñan un papel crucial en la diversificación comercial. Estos operadores gestionan de manera integral la cadena de suministro, coordinando múltiples servicios logísticos y proporcionando soluciones personalizadas.

Al asociarse con un 4PL, las empresas pueden reducir costos operativos mediante la optimización de rutas y procesos; mejorar la visibilidad y el control de la cadena de suministro; adaptarse rápidamente a cambios en la demanda o en las regulaciones comerciales. Cuando se trata de exportar e importar, esa infraestructura es clave ya que permite a las empresas gestionar de forma tercerizada dichos procesos, abriendo puertas en diversos mercados sin dejar de enfocarse en su actividad principal, mientras confían la complejidad logística a expertos.

"La diversificación comercial no implica abandonar la relación con Estados Unidos, sino complementarla con estrategias que reduzcan la dependencia y aumenten la resiliencia. En un mundo donde las políticas comerciales pueden cambiar rápidamente, estar preparados y contar con aliados estratégicos en logística y tecnología es más importante que nunca", añade Ilan Epelbaum, director general de Mail Boxes Etc en México.

Para las empresas mexicanas, el momento de actuar es ahora. La adopción de una visión proactiva y la implementación de estrategias de diversificación y optimización logística serán clave para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad en el futuro.

-o0o-

Acerca de Mail Boxes ETC

Mail Boxes ETC es una compañía que ofrece soluciones empresariales de logística que permiten generar ahorros mediante soluciones hechas a la medida del cliente. Desde el inicio, Mail Boxes ofrece una experiencia de servicio extraordinaria y personalizada, basada en el uso de tecnología. Con presencia en 44 países del mundo y más de 2,600 tiendas a nivel global, así como 61 franquicias



MAIL BOXES ETC.

distribuidas en 20 ciudades de México, Mail Boxes ofrece soluciones integradas a una gama de servicios especializados en envíos, empaque e impresiones que derivan en ahorros para los clientes, entendiendo las necesidades y haciendo posible lo imposible.