

Su riesgo no está en el proveedor que conoce. Está tres niveles más abajo en la cadena.

La revisión del T-MEC, las reglas de origen y la exposición a insumo chino trasladaron la auditoría al Tier 2 y al Tier 3. El cliente ancla ya no pide una carta: pide evidencia documental y la pide con fecha.

TRES SEÑALES DE QUE ES MOMENTO

- ◆ Su cliente ancla le pidió evidencia de origen con fecha límite.
- ◆ No sabe qué hay en su cadena debajo del proveedor directo.
- ◆ Un solo cliente concentra la venta y fija las condiciones.

DE UNA CADENA OPACA A UN EXPEDIENTE DEFENDIBLE

◆ «Me piden evidencia de origen.»

Auditoría de exposición a origen chino

Rastreo de material, tecnología, capital y propiedad de origen chino de Tier 1 a Tier 3, con mapa de exposición y hoja de remediación costeadas.

◆ «No sé si califico en el T-MEC.»

Auditoría de reglas de origen (T-MEC)

Cálculo de valor de contenido regional por SKU y expediente documental defendible ante auditoría, con un plan de cierre de brechas.

◆ «No conozco mi cadena a fondo.»

Mapeo y desarrollo de proveedores

Árbol de suministro del 80% del gasto y calificación de fuentes alternas regionales, con una lista corta de proveedores ya evaluados.

◆ «Mi cliente no acepta aumentos.»

Renegociación y traspaso de costos

Revisión de contratos con el cliente ancla y diseño de una fórmula de repricing transparente, con argumentario y estrategia de negociación.

También en esta práctica: índice de resiliencia empresarial en diez dimensiones, con benchmark sectorial y plan de 90 días.

POR QUÉ RESOLVERLO CON QUANTUM VALUE PARTNERS

- ◆ **Primero el índice, después la auditoría**
Cuando el plazo aprieta, corremos las dos cosas en paralelo.
- ◆ **El socio que diseña es el que ejecuta**
Sin relevo a equipos junior, de la primera sesión al cierre.
- ◆ **ADN internacional**
Lectura directa de matrices, proveedores y compradores globales.
- ◆ **Entregables que se usan**
Documentos listos para consejo, para banca y para due diligence.

La primera conversación no cuesta nada. Agende una sesión de encuadre de dos horas con un socio.