

MILENIO®

# Nearshoring 'mete acelerador' a todos los negocios de Grupo Traxión

La compañía pasó de operar 70 autobuses para transporte de personal a más de mil por la relocalización de empresas.

**Yeshua Ordaz**

Ciudad de México / 07.05.2024 13:57:00

La compañía de transporte y logística Traxión comentó que, derivado del nearshoring, todas sus líneas de negocio tienen crecimientos en ventas por arriba de 20 por ciento, por lo que es un ejemplo de cómo la relocalización impactó positivamente a la compañía, apuntó el vicepresidente de Relaciones con Inversionistas de la firma, Antonio Tejedo.

“Todas las líneas de negocio tiene un potencial de crecimiento muy alto, es decir, arriba del 20 por ciento. El año pasado nuestra división de movilidad de personas creció 21 por ciento y de logística crecieron casi 43 por ciento. El *nearshoring* es un cambio en la cadena de suministro y Traxión al final es una empresa de cadenas de suministro”, **dijo durante un foro organizado por Fitch Ratings.**

Explicó que una de sus líneas de negocios es la movilidad de personal a parques industriales, los cuales están cada vez más lejos de las áreas urbanas donde prácticamente no hay vivienda.

"Lo que hacemos es dar soluciones suficientes de movilidad a grandes empresas. Cuatro años atrás en el 2019 antes de la pandemia, en Tijuana esperábamos 70 autobuses de transporte de personal, hoy más de mil. En Monterrey Saltillo combinados esperábamos 150 unidades en el mismo periodo, más de mil en Saltillo y más de mil 500 en Monterrey, y ya tenemos una flota de alrededor de 150 en Ciudad Juárez".

En un panel sobre el nearshoring, António Tejedo dijo que éstas son las ciudades más deseadas para empresas por su proximidad en la frontera.

"Estás a dos o tres horas de la frontera comprado con tres días de Asia, en resumen este es el ejemplo más corto de cómo la relocalización impactó positivamente a empresas como Traxión".

Añadió que el 50 por ciento de la flota con la que cuenta la compañía se encuentra en estas ciudades y en su totalidad es producto del nearshoring.

El directivo comentó que uno de los mayores retos con el nearshoring es la capitalización, por lo cual decidieron salir a los mercados de capital dada la necesidad de la compañía. Otro reto fue la disponibilidad de producto, como en el Real State industrial, la disponibilidad de autobuses y la disponibilidad de bodegas se renta en cuánto está disponible por lo que más que un reto lo calificó como un 'cuello de botella'.

Sobre sus planes de expansión dijo que el segmento de transporte de personal es que más representa consumo de capital para la empresa por el tema de la compra de autobuses, respecto a la movilidad de mercancía dijo que en los últimos tres años encontraron la meta de ofrecer servicio a través de flotas de terceros, sin tener que comprar ni un camión nuevo.

En temas de logística como las bodegas y centros de distribución dijo que son el segundo competidor más grande en México en metros después de DHL, por lo que están en una expansión de entre 17 y 20 por ciento por año en cuanto a metros cuadrados, además de que tienen crecimientos grandes en los servicios de última milla por el e-commerce.