



NEARSHORING:

EL CASO DE MÉXICO

LISTOS PARA CRECER

NEARSHORING:

EL CASO DE MÉXICO – LISTOS PARA CRECER

Como se muestra en la **gráfica 1**, México se ha convertido en un destino prioritario para las empresas que desean reubicar o diversificar su base de proveedores o su huella de manufactura debido a sus costos competitivos, fuerza laboral sólida y proximidad a Estados Unidos. De acuerdo con una encuesta realizada por Bank of América, **la proximidad a Estados Unidos es el principal atractivo para invertir en México**. Un 25 por ciento de la fuerza laboral en México se encuentra empleada en el sector manufacturero, y no solo dispone de una alta oferta de mano de obra, sino que ha desarrollado sólidas capacidades y conocimientos, especialmente en industrias bien establecidas en el país como la automotriz y productos médicos, entre otras. La cercanía al vecino del norte y la coyuntura con los salarios de una mano de obra calificada lo hacen altamente atractivo para ciertas industrias.

Se entiende como **nearshoring** la transferencia ya sea de toda o de una parte de la producción a destinos cercanos al centro de consumo final, con una zona horaria semejante a la de la casa matriz, que permita seguir controlando la mayoría de las operaciones, estableciendo conexiones más directas con las filiales encargadas del proceso productivo.



Como hemos visto, el **nearshoring** opera en México desde hace muchos años, con particularidades que responden a su papel en las cadenas globales de producción creadas bajo la dirección de los **Estados Unidos de América (EUA)**. Si bien la ubicación geográfica es un factor determinante para explicar la localización de inversión en cualquier segmento de dicha cadena en caso de nuestro país, se tienen otros elementos que vale la pena destacar.

En este contexto cobró importancia la frontera norte que constituye un ambiente especialmente relevante para el incremento de ambas economías y de la internacionalización manufacturera de la economía mexicana, sobre todo si se considera que fue en esa zona donde se desarrollaron las primeras empresas maquiladoras, pioneras de las cadenas de producción.

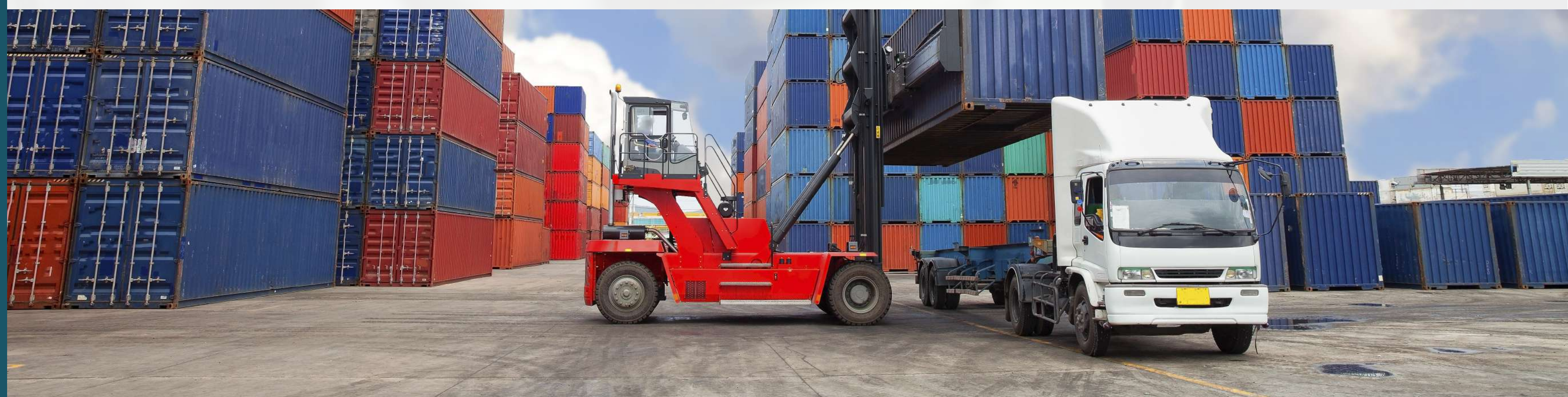
La siguiente característica favorable para el **nearshoring** está en el entramado logístico y la red de transporte con que cuenta el país. **La región de América del Norte tiene una infraestructura logística** importante que ha soportado el crecimiento comercial bilateral de México con los EUA, favoreciendo la relación entre distancia/tiempo.

De hecho, en la última década se observaron algunos productos cuyas exportaciones a EUA aumentaron significativamente. Las exportaciones de la industria automotriz vieron el mayor diferencial, representando un **42% del incremento total, con un aumento de 67 mil millones de dólares entre 2013 y 2023**. Las ramas de equipo electrónico representaron el 16% del incremento en exportaciones, y la producción de maquinaria y equipo un 15%, quedando la inversión de fabricantes de equipo médico en un 8%.

Actualmente, México cuenta con clústeres industriales a lo largo de tres regiones que se enfocan en una amplia variedad de sectores económicos.

Estas regiones industriales ofrecen una infraestructura sólida, mano de obra especializada y una ubicación estratégica que facilita la exportación de productos a mercados internacionales:

- A) TRIÁNGULO INDUSTRIAL:** conformado por ciudades entre Monterrey, Guadalajara y San Luis Potosí (región del Bajío). Es una región altamente industrializada caracterizada por empresas de industria avanzada y mano de obra especializada.
- B) ESTADOS FRONTERIZOS:** comprende ciudades establecidas en o cerca de la frontera con EUA. Aprovechan su posición geográfica para facilitar la exportación a los países del norte y cuentan con una alta disponibilidad de mano de obra técnica. La región se enfoca en productos de exportación, principalmente ensambles.
- C) CENTRO DE MÉXICO:** cercano a la Ciudad de México y su área metropolitana. Cuenta con ciudades altamente industriales que se enfocan en una amplia variedad de sectores económicos, incluyendo la industria automotriz y textil.



En estas se han asentado **clústeres industriales y hubs especializados** que cuentan con la infraestructura necesaria, la red de proveeduría e integración de las cadenas en niveles maduros que, incluso, fomentan la innovación. Varios de estos clústeres y de las exportaciones que han aumentado en la última década empatan con aquellas industrias que son propensas a regionalizarse, tales como la automotriz, equipos médicos, aeroespaciales y componentes electrónicos, entre muchos otros.



Una gran proporción de la industria manufacturera se ha localizado en parques industriales en todo el país. Según la **Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP)**. Hasta 2022 existían en el país más de 43 parques industriales con un espacio total de 97 millones de metros cuadrados. Son más de **tres mil 800 empresas** las que están instaladas en los parques, donde 70% de ellas son extranjeras y 52% pertenece al sector automotriz (23 por ciento), logística y distribución (22 por ciento) y electrónica (7 por ciento).

Ninguna región o país es autosuficiente y, por lo tanto, los acuerdos comerciales y tratados presentan una gran ventaja o desventaja para regionalización. México cuenta con un amplio conjunto de acuerdos comerciales con más de 60 países que impulsan la tendencia de nearshoring. Según la Secretaría de Relaciones Exteriores, **México tiene 14 Tratados de Libre Comercio (TLCs) con 50 países y 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 31 países**. Estos acuerdos han contribuido al éxito de México al lograr un crecimiento anual del ocho por ciento en comercio total desde 2008.

Además de los acuerdos comerciales, **México cuenta con el programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)** que permite a las empresas llevar a cabo importaciones temporales de bienes con procesos productivos y/o servicios de exportación, aplazando el pago de impuestos.

Bajo el programa IMMEX, si los productos terminados se clasifican como **“Hechos en México”**, las empresas tampoco tienen que pagar aranceles al exportar productos terminados a los mercados de EU y Canadá.

Los acuerdos comerciales de México, combinados con los beneficios fiscales de IMMEX, hacen de México un lugar atractivo para las empresas manufactureras enfocadas en la exportación.

EL **NEARSHORING** EN MÉXICO ES YA UNA REALIDAD, AUNQUE ESTAMOS APENAS EN EL INICIO

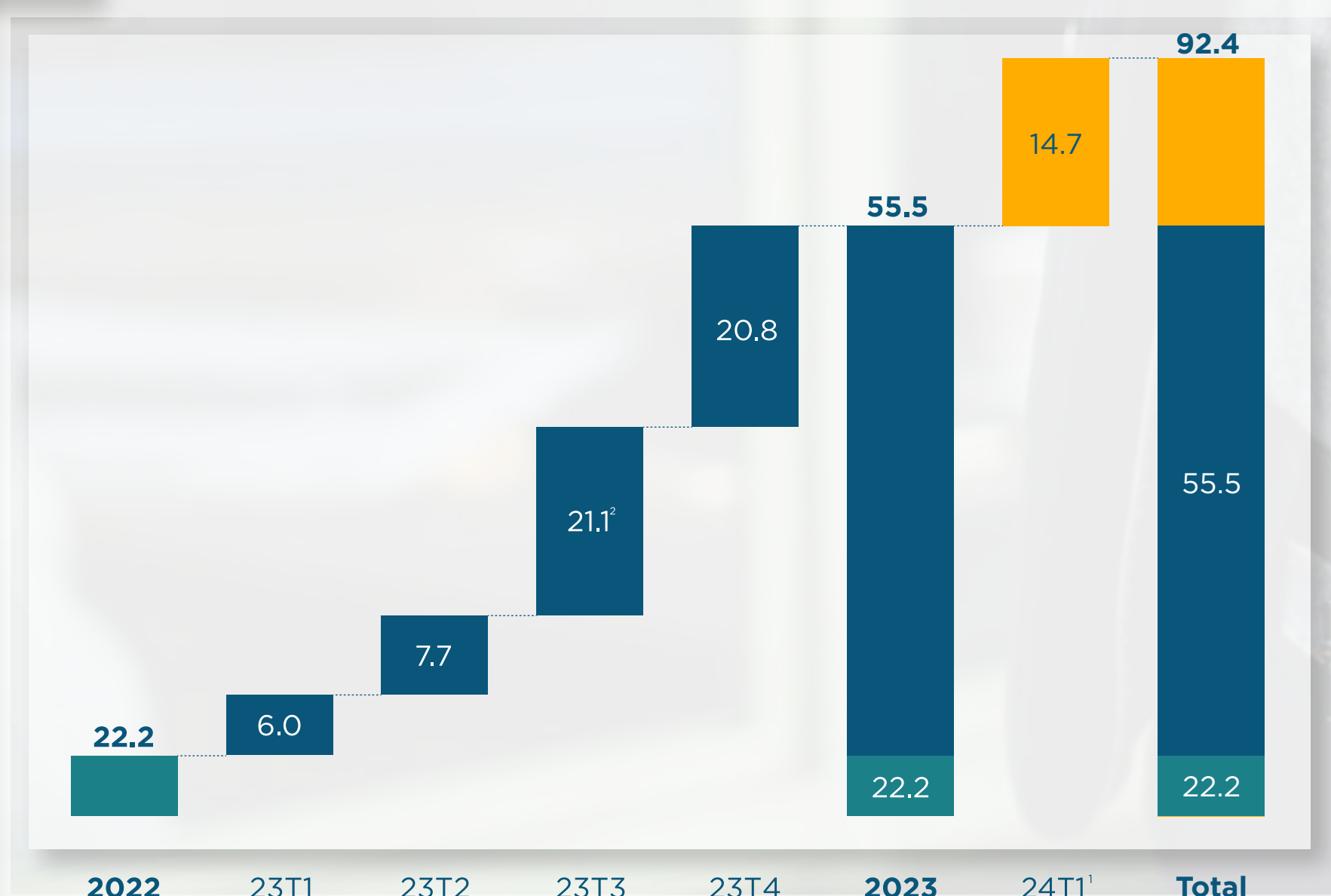
Las características de México y las disrupciones a las cadenas de suministro globales han impulsado una tendencia positiva en la inversión extranjera directa en el país después de la pandemia.

El **nearshoring**, que antes era solo una posibilidad, se ha convertido en una realidad incipiente. Esto se evidencia con los más de 280 anuncios públicos de inversiones que han sucedido desde 2022. **El año 2023 vio un aumento del 91%** de anuncios de inversión relacionados directa o indirectamente al nearshoring en comparación con el año anterior (**gráfica 2**). Incluso, febrero de 2024 ha sido uno de los meses con mayor valor anunciado, demostrando el crecimiento y la importancia del nearshoring en México, así como el interés de las empresas extranjeras en establecer operaciones en el país.

Los anuncios han visto una progresión mensual al alza, con empresas de 30 países anunciando inversiones y con EU y China representando aproximadamente el **52% del monto de inversión (gráfica 3)**.

Gráfica **2**

Anuncios de inversiones relacionadas al nearshoring desde 2022, miles de millones de dólares



Última actualización el 13/marzo/2024; Inversión Mexico Pacific Limited LNG de 13 mil millones de dólares.
Fuente: Investigación en medios, análisis de McKinsey.

Gráfica

3

Top 10 países que han anunciado inversiones relacionadas al nearshoring desde 2022

Monto de inversión, miles de millones de dólares.

Última actualización el 13/marzo/2024; 2,20 países incluyendo: España, Bélgica, Suiza, Italia, Países Bajos, India, entre otros; Fuente: Investigación en medios.



Es importante destacar que el 44% del valor total de la inversión anunciada (**aproximadamente 41 mil millones de dólares**) proviene de empresas nuevas en el país, mientras que el 56% restante corresponde a empresas que ya tienen operaciones en el país y actualmente las están expandiendo. Esta distinción entre empresas que están ampliando su presencia en el país y aquellas que están incursionando por primera vez es crucial para comprender la diversificación de las cadenas de suministro y las implicaciones que esto tiene tanto para el país como para las propias compañías.

Las empresas nuevas o entrantes deberán aprender a navegar el ecosistema industrial, comprender la cultura local y evaluar cuidadosamente el sitio donde establecerán sus operaciones, ya que esto podría determinar en gran medida el éxito de su movimiento y las dinámicas de su manufactura.

Aunque estos anuncios de inversión aún no se han materializado en su totalidad, la inversión extranjera directa en 2023 ha sido histórica, no solo por el **monto alcanzado de 36.1 mil millones de dólares**, según la Secretaría de Economía, sino también la contribución del sector manufacturero.

El impulso del **nearshoring** ha comenzado, y una muestra de ello es el aumento en el tránsito de camiones y trenes cargados, que también alcanzó niveles históricos el año pasado, con un incremento del 34% en comparación con 2022. Dados estos resultados históricos y analizando los anuncios de inversión, especialmente en las industrias automotrices, de infraestructura y construcción, y de computadoras y electrónicos, es posible que veamos un aumento continuo en estos números.

PRINCIPALES RETOS PARA **CAPTURAR LA OPORTUNIDAD**

La tendencia del **nearshoring** representa una oportunidad histórica para la región, y, por lo tanto, para México, ya que el país tiene la posibilidad de capturar un potencial que podría impulsar el empleo, el aumento del PIB y las exportaciones. Sin embargo, para capitalizar esta oportunidad, se deberán, enfrentar y superar varios retos importantes que habilitarán el conocimiento. De entrada, la visión de las oportunidades comerciales e industriales del Gobierno mexicano hoy no es la mejor y falta mucho por hacer en el proceso de atracción. Estos retos se pueden agrupar en las siguientes categorías:

● **Energía y agua**

Problemas en el suministro de energía y agua ponen en riesgo la capacidad de ciertas regiones de capturar la oportunidad del nearshoring. BBVA Research realizó una encuesta en conjunto con la AMPIP, y de los parques industriales encuestados, el 91% reportó inconvenientes relacionados.

● **Inseguridad**

La violencia y la inseguridad pública son uno de los principales factores que obstaculizan la confianza empresarial. En 2021, el costo de criminalidad por hogar se estimó en 1.55% del PIB según el INEGI.

● **Estado de derecho**

El Índice de Estado de Derecho del WJP 2022 ubica a México en el puesto 115 de entre 140 países, impulsado por el impacto de la corrupción y el estado del sistema de justicia penal y administrativa.

● **Diferencias laborales culturales**

Las compañías podrían comprender las diferencias que serían capaces de afectar la fuerza laboral en términos de disponibilidad, confiabilidad, productividad (por ejemplo, es más fácil contratar operaciones en Tijuana que en Mexicali).

● **Disponibilidad de materia prima y proveeduría desarrollada**

La falta de fuentes locales de materia prima (por ejemplo, níquel) podría crear una dependencia de suministro extranjero para ciertas industrias que compliquen el caso de negocio o afecten la resiliencia buscada. Asimismo, existen distintos niveles de madurez en cuanto a la base de proveedores en México. Algunas industrias cuentan con base de proveedores profundos, sin embargo, muchas otras requerirán de inversiones importantes para desarrollar y consolidarse.



PRINCIPALES ASPECTOS FISCALES CON MOTIVO DEL **NEARSHORING**

Aun cuando el **nearshoring** ha sido un fenómeno que se ha acentuado recientemente por la necesidad de atender, entre otros, temas de estándares de calidad, capacidad de respuesta y el incremento al consumo, es importante familiarizarse con el término y cuya actividad pudiera ser la situación de proveedores por parte de los EUA y de Europa a un país más cercano; uno de los beneficiados ha sido México, por lo que el gobierno ha buscado dar respuesta al incremento de las operaciones comerciales, a través de estímulos fiscales que les permitan una mayor penetración en el mercado.

En este contexto, es cierto que el Gobierno en México no ha sido creativo en el desarrollo de políticas públicas profundas para el desarrollo y aprovechamiento de las redes de ubicación empresarial, pero existen elementos visibles que pueden ayudar y que pueden ser implementados.

El Ejecutivo, en aras de atender por lo menos de manera básica las necesidades y demandas ante dicho fenómeno, publicó el **“Decreto por el que otorgan estímulos fiscales a sectores clave de la industria exportadora consistentes en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gastos de capacitación”**, a ciertos sectores considerados clave para la economía nacional.

Estos beneficios son relevantes para efectos del impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto al valor agregado (IVA) por el ejercicio 2024. Adicionalmente, se podrá deducir un porcentaje de los gastos que se realicen para la capacitación de los trabajadores durante 2023, 2024 y 2025.

Bajo este contexto, la identificación y conocimiento de los requisitos para el registro, pago de impuestos o financiamiento, será clave para la transición a esta práctica, por lo que la intención de la presente aportación es compartir los beneficios y requisitos para su obtención y que se pueda lograr una eficiencia en el pago del tributo.





CONDICIONES DIRECTAS PARA EL **NEARSHORING** EN MÉXICO

Si bien es cierto que el transporte y las vías de comunicación requieren ser modernizadas para mantener la competitividad, se tienen muchas ventajas frente a otros países, además de que se ha invertido en la mejora de infraestructuras logísticas, incluyendo puertos y carreteras para agilizar el flujo de mercancías y aumentar la eficiencia de la cadena de suministro.

El Decreto publicado en el DOF el pasado 11 de octubre 2023, tiene como objeto incrementar la productividad, impulsar la competitividad y promover la inversión en sectores clave.

Dichos estímulos corresponden a la deducción inmediata de la inversión de bienes nuevos de activo fijo, adquiridos a partir de la fecha de entrada en vigor del decreto y hasta el 31 de diciembre de 2024. De igual forma establece, una deducción adicional de gastos de la capacitación que reciban los trabajadores de las empresas, equivalente al 25% del incremento en el gasto erogado por concepto de capacitación en el ejercicio de que se trate y el gasto promedio que haya erogado el contribuyente por el mismo concepto en los ejercicios fiscales 2020, 2021 y 2022.

Otro de los beneficios derivados de este Decreto es lo referente al acreditamiento del IVA, en el entendido de que se considera como erogación totalmente deducible en la medida en que reúnan los requisitos establecidos en la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR).

En este sentido los sectores considerados clave son las industrias de semiconductores, automotriz, eléctrica y electrónica, dispositivos médicos y farmacéuticos, la agroindustria, y de alimentación humana y animal, entre otros.

Es importante mencionar que el decreto establece mínimos para la aplicación de los estímulos fiscales:

- Ser contribuyentes que tributen como personas mortales del Título II o del Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) de personas morales, así como las personas físicas con actividades empresariales y profesionales de la LISR.
- Estar inscritos en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y tener habilitado el Buzón Tributario, así como registrar medios de contacto válidos en términos del artículo 17-K del Código Fiscal de la Federación (CFF).
- Contar con la opinión de cumplimiento positiva.
- Presentar un aviso en el que se manifieste que se opta por la aplicación de los estímulos fiscales, durante los 30 días naturales inmediatos siguientes al mes en que se apliquen por primera vez los citados estímulos.
- No desvirtuar la presunción contenida en el artículo 69-B del CFF, puesto que tampoco será aplicable a los contribuyentes que tengan un socio o accionista que se encuentre en el supuesto de presunción.

No cabe duda de qué 2023 fue un año determinante para potenciar la implementación del **nearshoring** en México. Su larga trayectoria en el tema, aunado a las iniciativas del gobierno para atraer inversión privada de empresas que buscan relocalizar sus operaciones en el país, hicieron que su Producto Interno Bruto (PIB) creciera por encima de un 3% con expectativas hasta de un 4% anual por los próximos años.

No obstante, en 2024, para aprovechar al máximo dicha práctica, también se requerirá una fuerte inversión en infraestructura carretera y tecnológica en las regiones menos desarrolladas del país, con el objetivo de homologar las zonas geográficas y crear un desarrollo económico uniforme e incrementar la generación de empleos.

Ahora bien, no se puede ignorar el cumplimiento fiscal de los contribuyentes en materia de retención de impuestos, comercio exterior, estudio de precios de las operaciones que celebren con sus partes relacionadas en el extranjero, entre algunos más.

Para ser acreedores a los beneficios que establece el Decreto, es indispensable cumplir adecuadamente con las obligaciones fiscales de los contribuyentes en tiempo y forma, pero existen además diversas alternativas de gestión corporativa y fiscal que en conjunto pueden facilitar a las empresas internacionales posicionarse en México para hacer crecer sus actividades.

Busca a HLB en nuestro país, pues, contamos con una de las redes más sólidas de profesionales, especialistas en las ramas del derecho, seguridad informática, instalación de procesos corporativos, fiscales y de control financiero y operativo integral, como soluciones de alto nivel en la Instalación y/o reconfiguración de su área estratégica de negocio.

