

¿POR QUÉ MÉXICO ES UN GRAN LUGAR PARA LAS INICIATIVAS DE NEARSHORE?

Ante la actual situación de contratiempos en las cadenas de suministro, el país cobra relevancia como una zona estratégica para establecer centros de producción y distribución cercanos a los mercados de consumo, siendo el más importante el de Estados Unidos.

En algún momento de la historia, todos los caminos llevaron a Roma; sin embargo, ahora la economía hace que China sea el foco mundial en múltiples cadenas de suministro, las cuales han sufrido disrupciones importantes por factores como la prolongada contingencia sanitaria a partir del COVID-19.

De igual forma, la escasez de insumos estratégicos ha tenido impacto en estos procesos (por ejemplo, el caso de los “chips”), aunado al aumento en los costos de los combustibles, una reestructuración que ha puesto a prueba la resiliencia de muchas organizaciones y los modelos de negocio.

Así, se ha revertido la tendencia de buscar producir en el país más “económico”, con independencia de su ubicación en el planeta, para evaluar a detalle la proximidad con los mercados meta *nearshore*, tomando con especial relevancia atributos como: infraestructura, seguridad jurídica, política fiscal, acuerdos y tratados comerciales.

Posición clave en la coyuntura geoestratégica

México tiene una ventaja competitiva cuando se trata de costos de producción. Por ejemplo, los costos de fabricación de vehículos en el país son aproximadamente 4,300 dólares más económicos por unidad, en comparación con Estados Unidos.

Adicionalmente, según datos del Banco Mundial (mayo de 2019), México ocupa el puesto 11 en facilidad crediticia, por lo que es una de las naciones con menos carga burocrática en lo que respecta a accesibilidad financiera. Lo anterior, lo convierte en una zona propicia para reestructurar operaciones globales que buscan vender sus productos en América del Norte.

De acuerdo con Eliel Amaya, Socio Director de Comercio Exterior e Impuestos In-



Eliel Amaya, Socio
Director de Comercio
Exterior e Impuestos
Indirectos en Baker Tilly



Pedro Canabal,
Socio de Comercio
Exterior e Impuestos
en Baker Tilly

directos en Baker Tilly, empresa especializada en consultoría de negocios, México es muy atractivo para que compañías estadounidenses instrumenten dicho esquema, con la finalidad de evitar los inconvenientes actuales de las cadenas de suministro conectadas con China.

Amaya especificó que: “México ocupa el puesto 43 en materia de cumplimiento de contratos y el 69 en comercio transfronterizo a nivel mundial, además de que cuenta con 12 tratados de libre comercio con 46 países. Todo esto facilita el modelo *nearshore*”.

Es fundamental mencionar que el Estado de México, Aguascalientes, Colima y Puebla son las entidades mejor calificadas por su entorno en la facilidad de negocios, de acuerdo con el Banco Mundial.

Al respecto, Pedro Canabal, Socio de Comercio Exterior e Impuestos en Baker

Tilly, comentó que mayores opciones de transporte (ferrocarril, carretero, marítimo, aéreo) están disponibles ampliando las posibilidades de envío acelerado y rapidez de procesamiento, en caso de cambios en la demanda. Estas son algunas de las ventajas competitivas que México ofrece al mundo, y en particular a Estados Unidos

Canabal agregó que, “históricamente México ha sido un lugar ideal para la extensión de operaciones de las organizaciones con sede en Estados Unidos; durante décadas ha ofrecido una infraestructura desarrollada y tarifas laborales competitivas”.

Para diseñar y ejecutar soluciones específicas de *nearshore* para su negocio, los profesionales de Baker Tilly cuentan con experiencia multidisciplinaria, desde el punto de vista fiscal, contable, legal y administrativo.