



COPARMEX®
CIUDAD DE MÉXICO

INNOVACIÓN

empresarial

**“NEARSHORING
LA GRAN
OPORTUNIDAD”**

Con una estrategia bien desarrollada y una gestión efectiva, la externalización en México puede brindar innumerables beneficios al empresariado.

México debe aprovechar las bondades del Nearshoring

La relocalización o Nearshoring, como se le conoce, es el fenómeno que puede ser una punta de lanza para la economía de México. Claro, si lo sabemos aprovechar de forma adecuada y con visión de largo plazo.

El Nearshoring es un modelo de externalización de servicios y procesos empresariales en el que las empresas contratan a proveedores de servicios en países cercanos geográficamente, en lugar de hacerlo en países lejanos como India o China.

En este caso, México se ha convertido en un destino atractivo para este modelo de negocios debido a su ubicación geográfica y su cercanía con Estados Unidos.

Para México, el Nearshoring representa una gran oportunidad para atraer inversión extranjera y generar empleos en áreas como servicios de tecnología de información, desarrollo de software, diseño y manufactura de productos.

Grupo Bursátil Mexicano trabaja un Barómetro de Nearshoring, por medio del cual da seguimiento de este modelo en México. Entre los números que arrojó hasta el momento, resaltan que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, en las categorías seleccionadas para este Barómetro, aumentaron en 54 mil mdd en 2022, comparados con los 23 mil mdd esperados para 2023.

Hasta el momento, las inversiones de Nearshoring recibidas en México más importantes son la llegada de Tesla a Monterrey, por un monto de cuatro mil 500 millones de dólares y la planta de BMW en San Luis Potosí, por una inversión de 850 mdd.

Sin embargo, hay que observar de forma positiva los análisis de expertos en la materia. Para Carlos Serrano, economista en jefe de BBVA, "a pesar de que la Inversión Extranjera Directa que ingresó al país fue por 18 mil 636 millones de dólares... es difícil afirmar que el Nearshoring haya significado un cambio estructural en el comportamiento de la IED que México recibe".

Un país en el que sí hay cambios notables con la entrada de este modelo de negocios es Vietnam, cuya IED se ha duplicado en los últimos cinco años.

La Secretaría de Economía dio a conocer que esos 18 mil 636 mdd que ingresaron en los primeros tres meses del año fueron superiores en 48% a los 12 mil 553 mdd recibidos en el mismo periodo del 2022.

La SE dio ese monto en específico a pesar de que en realidad fueron 19 mil 428 mdd, debido a que se dio una operación sui generis o de una sola ocasión: la que dio pie a la fusión entre Televisa y Univisión.

La dependencia destacó que 53% de la IED registrada en el periodo enero-marzo del 2023 correspondió al sector manufacturero, con productos como equipo de transporte, industria química, alimentaria, equipos de computación, de generación de energía eléctrica, metales, industria de bebidas y tabaco entre las más importantes.

Para GBM, los números dados a conocer en los últimos meses indican que "México está en la carrera de Nearshoring a largo plazo y las categorías que destacan por su desempeño son productos de piedra y cemento, muebles, vehículos y autopartes, así como combustibles y minerales".

Un punto que no podemos dejar a un lado en la oportunidad que representa el Nearshoring es el relacionado a fortalecer la relación comercial con Estados Unidos y otros países de la región.

En resumen, el Nearshoring puede ser un motor de crecimiento económico para México al aprovechar su ubicación estratégica y su talento humano en la industria de servicios.

En COPARMEX CDMX aprovecharemos este fenómeno que se da una vez cada 100 años para atraer inversión, por lo que hemos iniciado un ambicioso proyecto para no sólo aprovechar la cercanía y beneficios de ser vecinos de Estados Unidos, sino abrir nuestro panorama al mundo.

Este plan tiene como eje principal reunirnos con representantes comerciales de otros países, con sus embajadores y sondear las posibilidades de negocio en ambos sentidos: de aquí para allá y de allá para acá.

Iniciamos reuniones y giras de trabajo con diferentes naciones. A inicios de año, una representación cercana al medio centenar de empresarios realizamos una gira a Panamá, donde conocimos las bondades, beneficios y oportunidades de este importante país centroamericano, pero también nos reunimos ya con empresarios de Suiza y Suecia.

Este es el inicio del trabajo para aprovechar, porque no decirlo, las bondades del Nearshoring y traer a México inversión extranjera, pero también empleo, desarrollo y muchos beneficios para autoridades, empresas y sociedad en su conjunto.

Estoy seguro que la suma de todos los actores será positivo para la economía nacional. Tiempo al tiempo. ●



Armando Zúñiga

Armando Zúñiga Salinas.

Presidente.

COPARMEX Ciudad de México.

[@Armando_ZunigaS](https://twitter.com/Armando_ZunigaS)



COPARMEX[®]
CIUDAD DE MÉXICO



¡BIENVENIDOS!

#SoyCOPARMEXCDMX



EDULEADINGS
CONSULTORÍA, FORMACIÓN Y CERTIFICACIÓN

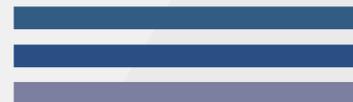


**INMERSIÓN
DIGITAL**



**Mole
XALÓZTOC**
Mole en polvo

AGRADECEMOS A ESTAS GRANDES EMPRESAS POR FORMAR
PARTE DE LA FAMILIA COPARMEX CIUDAD DE MÉXICO.



 www.coparmexcdmx.org.mx



COPARMEX Ciudad de México



Coparmex_CDMX



COPARMEX Ciudad de México



COPARMEX CDMX



COPARMEX[®]
CIUDAD DE MÉXICO



¡BIENVENIDOS!

#SoyCOPARMEXCDMX

**Brenda Trejo
Sergio Fragoso
Claudia Zúñiga
Gerardo Chapa
Mariana Arenas
Martha Cardenas
Alejandro Montaña
Adrian Díaz Villafan
Ana Denisse Cuevas
Fernando Flores Flores
Carmen Torres Bautista**

AGRADECEMOS A ESTAS GRANDES EMPRESAS POR FORMAR
PARTE DE LA FAMILIA COPARMEX CIUDAD DE MÉXICO.



www.coparmexcdmx.org.mx



COPARMEX Ciudad de México



Coparmex_CDMX



COPARMEX Ciudad de México



COPARMEX CDMX

CEMEX, el gigante mexicano que observa desde la cima

Con 500 mil pesos de la época, con un puñado de empleados y una amplia visión, la historia de Cementos Mexicanos (Cemex) comenzó a gestarse en 1906, en Hidalgo, Nuevo León.

En un ambiente de incertidumbre, pues se sentaban las bases que detonarían la Revolución Mexicana, Cemex tenía una cita con la historia, en un momento en el que comenzaba la introducción del cemento en las técnicas de construcción.

De aquel primer nombre, Cementos Hidalgo, con una producción anual de 20 mil toneladas de concreto, en sólo 40 años ya se había consolidado como Cemex y cuadruplicaba su rendimiento con hasta 124 mil toneladas anuales, a finales de 1948.

Con mucha visión fue adquiriendo firmas consolidadas en lugares estratégicos en México y en el mundo: en España, Venezuela, República Dominicana, Colombia, Filipinas, Egipto, Tailandia, Inglaterra, Costa Rica, y hasta llegó a tener presencia en Australia, con lo que logró estar presente en los cinco continentes en algún momento.

Ya con una base consolidada, la firma mexicana comenzó a cotizar: primero, desde 1976, en la Bolsa Mexicana de Valores, y desde 1999 en el NYSE (New York Stock Exchange o Bolsa de Nueva York). Además, a través de sus subsidiarias Cemex Latam Holdings y Cemex Holdings Philippines, también cotiza en las bolsas de valores en Colombia y Filipinas.

Ya en el siglo 21, durante la primera década, Cemex llegó a ser la cementera más valiosa del mundo. El 30 de mayo de 2007, por ejemplo, su capitalización bursátil tocó un máximo histórico de 28 mil 500 millones de dólares (más de 350 mil millones de pesos). También mantuvo relaciones comerciales con más de 100 países.

Esa presencia, la alta producción y una demanda cada vez más grande también exigieron nuevos retos a la firma mexicana. Haciendo alusión a la espada de Damocles, de que “un gran poder conlleva una gran responsabilidad”, el cambio climático ha exigido a todo el mundo, y a esta industria en particular, buscar alternativas para reducir emisiones de dióxido de carbono. En febrero de 2020, Cementos Mexicanos anunció su compromiso para reducir las emisiones, al menos, 55 por ciento para 2030.

La empresa no sólo ha intentado cuidar ese aspecto, el ambiental, sino que ha incursionado en otras áreas donde ha podido aportar su granito de arena para construir un mejor país y una mejor sociedad. De hecho, esa responsabilidad para con su entorno ha sido reconocida; por ejemplo, recibió 18 veces seguidas el reconocimiento de Empresa Socialmente Responsable por parte de las organizaciones mexicanas Cemefi y Alianza por la Responsabilidad Social. Esas acciones han generado beneficios para más de 9 millones de personas en México.

Hoy en día vive un dulce presente. Cemex es la productora de cemento que más está ganando en Bolsa durante 2023 de las 10 cementeras más grandes del mundo; esto, según expertos, se debe a una mayor demanda del material.

Además, en lo que va del año, las acciones de Cementos Mexicanos han repuntado 63.71 por ciento, a 12.90 pesos por unidad, con lo que es la empresa que más gana al interior del principal índice de la Bolsa Mexicana de Valores, el S&P/BMV IPC.

Y, por si faltara algo, con una capitalización bursátil de 11 mil 80 millones de dólares (187 mil 157 millones de pesos), Cemex es la octava cementera más grande del mundo en Bolsa.

Líder desde el inicio, en aquel lejano 1906, luego de forjar una de las empresas más exitosas del sector, con ese puñado de empleados y sólo sueños por delante, 117 años después puede presumir que da empleo a 43 mil 535 personas en todo el mundo, lo que se traduce en miles más de beneficiarios directos.

Además, cuenta con mil 414 plantas de cemento y concreto a nivel mundial. Asimismo, posee 253 canteras de agregados y 269 centros de distribución terrestres en varias partes del orbe.

En sus primeros pasos, la cementera procesaba 20 mil toneladas al año; más de 100 años después, la empresa reportó que, durante 2021, produjo 89 millones de toneladas. En tanto, al cierre de 2022, comunicó ventas netas por 15 mil 577 millones de dólares. Del total, su utilidad bruta se fijó en torno a los 4 mil 822 millones de dólares. Esas cifras, por lo visto hasta hoy, podrían mejorar al cierre de este año, lo que le daría un nuevo impulso para posicionarse en el lugar donde debe estar, donde la historia la ha puesto y donde Cemex ha llegado por méritos propios: a lo más alto. ●

Experimenta una mayor
versatilidad en la producción.

MAQUINARIA PARA INYECCIÓN DE PLÁSTICOS



**MÁQUINA ESTÁNDAR
DE 90 A 1300 TONELADAS**



Servo motor de alta eficiencia



Tecnología de vanguardia



OPERADORA FV
www.operadorafv.com

 contacto@operadorafv.com

 (55) 9362 5277

 (55) 3232-7225

Banorte, testigo del México moderno

El Banco Fuerte de México ha visto pasar la historia de la humanidad ante sí: las dos guerras mundiales, el cambio de dos siglos, la llegada del ser humano a la Luna, todos los mundiales de fútbol y un sinfín de eventos históricos.

No es para menos. Hay que irse hasta el siglo 19 para encontrar los inicios de Banorte, que se fundó en 1899, en Monterrey, Nuevo León, como un banco regional. Su primer nombre fue Banco Mercantil de Monterrey.

Con el paso de los años, hay algunos momentos que podrían definir el rumbo de la firma: primero, en 1947, el grupo fundó el Banco Regional del Norte; posteriormente, se dio la fusión de Banco Mercantil de Monterrey y Banco Regional del Norte para formar el Banco Mercantil del Norte (Banorte).

Años después, en 1982, el entonces presidente José López Portillo anunció, durante su último Informe de Gobierno, la nacionalización de la banca. Ello provocó que tanto el Banco Mercantil del Norte como el Banco Mercantil de Monterrey se transformaran en Sociedades Nacionales de Crédito.

Luego, en 1992, durante el proceso de privatización de la banca, un grupo de empresarios adquirió, por mil 775 millones de nuevos pesos, la institución, para, en 1993, constituirla como Grupo Financiero Banorte. Fue a partir de ese momento que el crecimiento de Banorte se volvió exponencial.

Una fecha clave también para ese impulso fue 2010, cuando se fusionó con Grupo Ixe. Ello, de golpe, convirtió al grupo en la tercera institución bancaria de México.

Luego de esos pasos, Banorte se ha consolidado como el segundo grupo financiero más grande de México en cartera de crédito, además de ser el proveedor número dos de créditos a gobiernos y el segundo banco más importante en créditos hipotecarios. Adicionalmente, la administradora de fondos para el retiro Afore XXI Banorte, de la cual el grupo detenta 50 por ciento, es la más grande del país en recursos administrados. De hecho, apenas este año, esa afore fue reconocida como el mejor fondo de pensiones en el país y se posicionó como la administradora de fondos para el retiro número uno (de las 10 existentes en México) en rendimientos durante 2023, de acuerdo con World Finance, revista inglesa especializada en finanzas.

Además, Banorte es el único banco comercial, entre las seis instituciones más grandes, cuyas decisiones son tomadas localmente, sin la influencia de matrices externas, lo que ha probado ser una ventaja para adaptarse a los cambios y alternativas que presenta el país.

En 2008, Banorte fue nombrado, además, como el “Mejor banco de México” y “Mejor banco de Latinoamérica” por la revista Euromoney.

Las acciones del Grupo Financiero Banorte que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, en Madrid y en Nueva York muestran el músculo del banco nacido en el siglo 19 en Nuevo León. Por ejemplo, en 2016, uno de sus mejores años, el gigante reportó ganancias netas de 19 mil 308 millones de pesos, 2 mil 200 millones más que los obtenidos en 2015, cuya suma fue de 17 mil 108 millones de pesos.

Actualmente Banorte cuenta con más de 12 millones de clientes, 28 mil empleados, mil 143 sucursales y 7 mil 409 cajeros automáticos.

La postpandemia y su rebote en todas las áreas en la economía mexicana ha beneficiado a Banorte, que hoy vive un extraordinario presente. Durante 2023, en el segundo trimestre, se acercó a su mejor año y reportó una utilidad neta de 13 mil 88 millones de pesos, lo que significó un incremento de casi 14 por ciento respecto de lo que registró el año previo, ante la originación de créditos y el entorno de tasas de referencia elevadas.

Con esos números y de cara a los nuevos tiempos, alista el lanzamiento, para 2024, de su banco digital Bineo, con el que la institución busca competir con las FinTech y los llamados neobancos que se encuentran en apogeo en México.

Los límites, por ahora, los pondrá el mismo grupo, que pisa en terreno firme para seguir siendo testigo (y un referente) de lo que pase en el país y en el mundo por otro largo periodo de tiempo, como ya lo ha hecho. ●





COPARMEX[®]
CIUDAD DE MÉXICO



¡BIENVENIDOS!

#SoyCOPARMEXCDMX



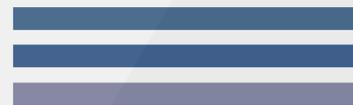
movilizando.me
—movilizando tu productividad—



KAIZEN
CUIDANDO DE TI



AGRADECEMOS A ESTAS GRANDES EMPRESAS POR FORMAR
PARTE DE LA FAMILIA COPARMEX CIUDAD DE MÉXICO.



 www.coparmexcdmx.org.mx



COPARMEX[®]
CIUDAD DE MÉXICO



¡BIENVENIDOS!

#SoyCOPARMEXCDMX

**Jose Valverde
Lizbeth Perez
Monica Mussi
Maribel Nuñez
Arturo Villegas
Castillo Rodriguez
Miriam De Dante
Guillermo Miranda
Rosa Maria Mercedes**

AGRADECEMOS A ESTAS GRANDES EMPRESAS POR FORMAR
PARTE DE LA FAMILIA COPARMEX CIUDAD DE MÉXICO.



www.coparmexcdmx.org.mx

El nearshoring podría detonar la IED y llevar a México a ser un centro logístico internacional

La Inversión Extranjera Directa podría agregar 0.5 al PIB y crear más de un millón de empleos.

El nearshoring (el fenómeno de relocalización de empresas en México) podría proporcionar un impulso económico para México y ayudaría a consolidar la posición del país como un centro logístico internacional, de acuerdo con un análisis de la consultora Deloitte.

Para ello, el país debe mejorar el entorno empresarial y garantizar el Estado de derecho (según una encuesta del Banco de México, casi 80 por ciento de los empresarios considera que el Estado de derecho en México es un obstáculo para que reciba los montos de inversión deseados), los servicios como electricidad, agua y mejorar la infraestructura, pues los resultados se verán, en el mejor de los casos, a finales del actual sexenio, por lo que la paciencia será clave.

El nearshoring podría poner al país al nivel de los Tigres Asiáticos, pues atraería la inversión extranjera directa (IED) que pende de China y lograr crecimientos de hasta 4 por ciento anual, según las conclusiones a las que llegaron en la mesa Perspectivas Económicas de la Cumbre Uniando Mentes, con la que con la que la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) Ciudad de México festejó su 25 aniversario en julio.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que México podría atraer alrededor de 35 mil millones de dólares por la relocalización de plantas de producción.

La posición geográfica del país ayuda. México cuenta con cadenas de producción y logística bien establecidas con Estados Unidos, tiene también mercado con Canadá debido al Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), comparte husos horarios con el vecino del norte, una ventaja que las empresas e inversionistas toman en cuenta para decidir dónde ubicar sus centros de producción. Asimismo, habría ahorro en costos de transporte y, por ende, un menor riesgo de interrupción en la cadena.

El gobierno federal parece tenerlo en mente. Por ejemplo, a finales de 2022, la secretaria de Economía, Raquel Buenrostro, informó que había más de 400 empresas interesadas en establecerse en México (muchas de ellas asiáticas), por lo que buscan estar más cerca del que aún es el mercado más grande del mundo: Estados Unidos.

Más recientemente, Gabriel Yorio, subsecretario de Hacienda y Crédito Público (SHCP), dijo, durante la inauguración del Foro de Finanzas e Infraestructura de LatinFinance, que el proyecto del Tren Interoceánico busca capturar inversiones que se 'escapan' del canal de Panamá. Para incentivar el nearshoring, se estudia la posibilidad de "dar incentivos fiscales en cinco sectores estratégicos: electrónico, transporte, farmacéutico, microprocesadores y aeroespacial".

"En estos sectores que se han acordado, precisamente para blindar las cadenas de valor en Norteamérica, es que vamos a tratar de empujar de manera importante incentivos que ayuden a las empresas a elevar la tasa de retorno cuando inviertan en el istmo o en estos sectores en toda la República mexicana", explicó.

Sostuvo que México está tratando de tomar ventaja de la relocalización de empresas. Por ello, también ha habido un despliegue de inversión privada, mientras que el gobierno federal hizo público el decreto presidencial con el cual se otorgan incentivos a los polígonos del corredor del istmo.

En junio pasado se publicó el decreto de beneficios fiscales a los 10 Polos de Desarrollo situados en el Corredor del Istmo, con el fin de estimular la reubicación de empresas y atraer inversión hacia el sureste.

De hecho, Gabriel Yorio explicó que el país ya tiene pasos dados en el tema. El 50 por ciento de los flujos de inversión que están llegando al país se debe a la relocalización de empresas, con lo que México ya es la mejor opción de América Latina.

Por ahora, la mayor parte de la actividad de nearshoring en México se concentra en el sector automotriz y principalmente en la región norte, según el estudio de Deloitte, pero podría dispararse en otros más y convertir al país en un centro logístico internacional. ●





COPARMEX[®]
CIUDAD DE MÉXICO

NETWORKING Comunidad **COPARMEX** CDMX



Jueves 31 de Agosto. 6:00 pm



SOCIOS: Sin Costo
NO SOCIOS: \$400



**Centro Universitario Incarnate
Word Campus CDMX**

C.Tlacoquemecatl #433, Del Valle,
Benito Juárez, 03100, CDMX



www.coparmexcdmx.org.mx
COPARMEX Ciudad de México

Oportunidades para México en medio del caos global

El panorama económico mundial ha experimentado cambios significativos en las últimas décadas, particularmente en relación con el proceso de globalización y el comercio internacional. Durante los años noventa, este proceso se aceleró, y se identificaron tres ejes geográficos clave: Norteamérica, Europa y Asia, liderados por Estados Unidos, Alemania y Japón, respectivamente. Las cosas, ciertamente, no ocurrieron como se esperaba.

De cualquier forma, México se unió acertadamente a esta corriente al negociar el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, en la actualidad, el proceso de globalización parece estar en pausa o retroceso debido, entre otros problemas, a la confrontación de dos grandes centros de poder: Estados Unidos y China. Europa parece quedar como sándwich y como ficha de recambio.

Este escenario ha dado lugar a una guerra económica, financiera y tecnológica, y en el futuro, incluso se vislumbra la posibilidad de un conflicto militar entre las potencias. Las apuestas de los expertos sobre quien al final resultará ganador se encuentran divididas entre ambos lados de este enfrentamiento.

Sin duda, un escenario de caos e incertidumbre, cuyos resultados e implicaciones futuras son difíciles de predecir. Lo cierto es que, en este contexto, han proliferado las medidas y sanciones proteccionistas como una forma de asegurar la posición de cada país en el tablero económico mundial.

La economía de guerra está presente, incluso el aspirante demócrata a la presidencia de los Estados Unidos Robert F. Kennedy Jr. que se ubica en las apuestas políticas por la presidencia del vecino del norte ya en tercer lugar, detrás de Biden y Trump, denunciaba enfáticamente, la intención de su país de continuar la guerra en Ucrania, torpedeando los acuerdos de paz, aparentemente alcanzados en 2022.

En este complejo escenario, paradójicamente, surgen oportunidades para México: Estados Unidos ha buscado fortalecer su posición y atraer más recursos hacia la zona. Para ello, ha aplicado sanciones al comercio y a las inversiones con China y puesto en marcha políticas y mecanismos como la Ley de reducción de la inflación que buscan atraer a capitales con apoyos a energías limpias y al desarrollo industrial.

Otro ejemplo, es la actualización del TLC con el T-MEC, que fortalece la integración, exigiendo mayores porcentajes de contenido regional en ciertas industrias, favoreciendo la participación de empresas mexicanas en las cadenas de valor o los acuerdos de la X Cumbre de Líderes de América del Norte, que puso énfasis en la cooperación tecnológica y los semiconductores.

Hay espacios muy importantes para nuestro país: el nearshoring, como modelo de subcontratación que consiste en la externalización de procesos productivos y servicios a países cercanos geográficamente.

En este caso, se trata de empresas que buscan trasladar parte de sus operaciones desde China u otros países de Asia o Europa con México como un destino destacado.

Este enfoque permite a las empresas reducir costos logísticos, mejorar la colaboración y respuesta a la demanda del mercado, además de aprovechar las ventajas de la cercanía cultural y la zona horaria.

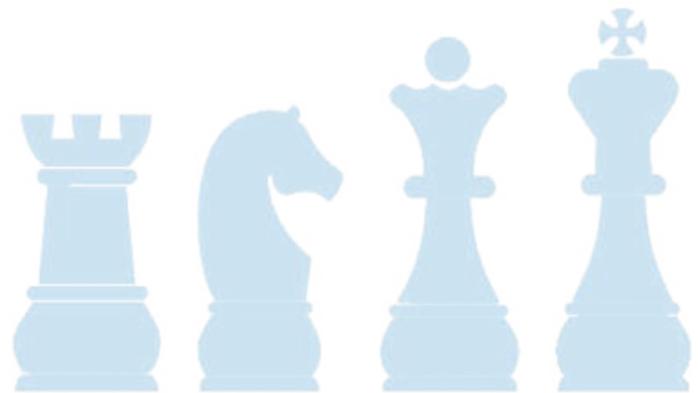
Para México, representa una gran ventaja para fortalecer su economía y atraer inversiones significativas. El país cuenta con una ubicación estratégica que le permite conectarse fácilmente con el mercado estadounidense y canadiense.

Sin embargo, aunque la relocalización de empresas ofrece grandes oportunidades, también presenta desafíos que deben abordarse adecuadamente. La competencia regional en América Latina por atraer inversiones es intensa, y otros países también están trabajando para posicionarse como destinos atractivos para las empresas.

Por lo tanto, México debe continuar invirtiendo en infraestructura, educación y políticas que promuevan un entorno empresarial estable y propicio, con certeza jurídica para la inversión.

En conclusión, el proceso de globalización ha enfrentado un estancamiento y una intensa competencia entre los dos principales centros de poder: Estados Unidos y China. En este escenario, el nearshoring se presenta como una oportunidad relevante para México, ya que puede atraer inversiones significativas y fortalecer su economía. La modernización del T-MEC y los esfuerzos por impulsar la tecnología y la transición energética hacen de México un destino atractivo para las empresas que buscan diversificar sus operaciones y reducir su dependencia de zonas conflictivas.

Sin embargo, para aprovechar al máximo estas circunstancias, México debe trabajar con rapidez en mejorar su infraestructura, mano de obra y clima de negocios para mantenerse competitivo, sin perder de vista los movimientos del tablero del ajedrez mundial. ♣





¡¡CONTRATA CON NOSOTROS!!

Luce espectacular en las principales avenidas de **CD.MX.**

Contáctanos →



 (55) 59894452
contacto@memije.com.mx



www.memije.com.mx

Nearshoring, oportunidades a la vista

En los últimos años, el Nearshoring ha surgido como una alternativa atractiva para las empresas que buscan expandir sus operaciones internacionales.

Esta estrategia consiste en establecer centros de producción o de servicios en países cercanos geográficamente, pero con costos laborales y ventajas comerciales significativas en comparación con sus propios países de origen.

México, en particular, ha demostrado ser un destino prometedor para el Nearshoring, y los empresarios de la Ciudad de México (CDMX), agremiados en la Coparmex CDMX, debemos aprovechar estas ventajas comerciales.

En primer lugar, México ofrece una ubicación geográfica estratégica para las empresas que buscan expandirse en el mercado de América del Norte.

La CDMX, como capital del país, se encuentra en el corazón de esta red comercial y cuenta con una infraestructura sólida que facilita la distribución eficiente de productos y servicios hacia los Estados Unidos y Canadá.

La cercanía geográfica con estos mercados clave reduce los tiempos de entrega y los costos logísticos, lo que se traduce en una mayor competitividad para las empresas establecidas en la CDMX.

Además de su ubicación privilegiada, México ofrece una mano de obra altamente calificada a precios competitivos. La fuerza laboral mexicana se destaca por su talento y habilidades en diversas áreas, como la tecnología de la información, la ingeniería y la manufactura.

Al establecer operaciones en la CDMX o hacer alianzas estratégicas para realizar producción en la capital del país, los empresarios podemos aprovechar esta fuerza laboral calificada y reducir los costos de producción en comparación con otras ubicaciones más costosas.

Otra ventaja del Nearshoring en México es la estabilidad económica y política del país. Aunque ningún lugar está exento de riesgos, México ha demostrado ser un destino confiable para la inversión extranjera y el establecimiento de operaciones comerciales, pese a que desde el Gobierno algunas veces se den señales en sentido contrario.

El país ha mantenido una economía estable en los últimos años, con políticas que fomentan el crecimiento y la competitividad. Además, México cuenta con tratados comerciales favorables, como el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que brinda beneficios comerciales adicionales a las empresas establecidas en el país.

Estos factores combinados crean un entorno propicio para los empresarios de la CDMX que deseen expandir sus negocios a través del Nearshoring.

Además de las ventajas económicas y comerciales, el Nearshoring en México también ofrece beneficios sociales y culturales. La cercanía geográfica y cultural entre México y los Estados Unidos facilita la colaboración y la comunicación entre los equipos de trabajo.



Las similitudes culturales pueden disminuir las barreras lingüísticas y promover una mayor comprensión mutua, lo que a su vez mejora la productividad y la eficiencia en los procesos de negocio. Además, México cuenta con una rica herencia cultural y turística, lo que puede ser atractivo tanto para los empleados como para los clientes internacionales.

En este contexto, los empresarios de la CDMX, debemos considerar seriamente el Nearshoring como una estrategia para expandir los negocios.

Aprovechar las ventajas comerciales que ofrece México nos permitirá ser más competitivos en el mercado global y posicionarnos como líderes en nuestras respectivas industrias. La CDMX, como centro económico y comercial de México, ofrece un entorno propicio para el establecimiento de operaciones de Nearshoring, con su infraestructura desarrollada, su fuerza laboral calificada y su ubicación estratégica.

No obstante, es importante tener en cuenta que el éxito del Nearshoring en México requiere una planificación adecuada y una comprensión de los desafíos potenciales. Es esencial establecer relaciones sólidas con socios locales, comprender las regulaciones y leyes laborales mexicanas y adaptarse a las diferencias culturales y lingüísticas.

Sin embargo, con una estrategia bien desarrollada y una gestión efectiva, el Nearshoring en México puede brindar innumerables beneficios al empresariado de la CDMX y contribuir al crecimiento económico de la región.

Y sólo por poner un dato: el Nearshoring Data Monitor de Santander estima que el PIB de México podría alcanzar un incremento adicional de hasta 8% en los siguientes seis años, como efecto de la relocalización de inversiones. ¡No hay que esperar más, hay que abordar esta ola de oportunidades! ◆

¿Le gustaría **ahorrar mucho dinero** aprovechando la energía infinita del sol?

AHORRE HASTA EL 98% EN SU FACTURA DE CFE Y 90% EN SU CONSUMO DE GAS

- ✓ 100% deducible de impuestos.
- ✓ Su inmueble incrementará la plusvalía.
- ✓ Atractivos planes de financiamiento.
- ✓ Te regalamos el calentador solar de agua en la adquisición de paneles solares.

Pida su Estudio Energético **GRATUITO**



www.vansertec.com.mx

Contáctanos:  (55) 67968977

Av. Río Mixcoac 39,
oficina 103, Insurgentes
Mixcoac, 03920, CDMX

Acciones sostenibles: Nearshoring sostenible

iTenemos el último año, en diferentes foros de México y EUA, donde se han centrado en impulsar el concepto de “Nearshoring”. Thompson Reuters México lo define como: “...la estrategia de externalización por la que una empresa transfiere parte de su producción a terceros que, a pesar de ubicarse en otros países, están localizados en destinos cercanos y con una zona horaria semejante”. La estrategia surge en respuesta a la práctica utilizada por décadas que es el “offshoring”, donde en un porcentaje relevante de los proveedores de América del Norte, provienen generalmente de Asia, siendo uno de los objetivos principales reducir costos. México tiene la ventaja de estar en las mismas zonas horarias, de mercados muy relevantes y con ello se tiene un flujo logístico con menor distancia, además, se acercan los centros de producción tercerizados y se obtiene un costo más competitivo del capital humano, con menos diferencias culturales y de idioma.

“Nearshoring” es una práctica que tiene gran relevancia en los mercados de EUA y Canadá. Las consecuencias de la pandemia, la guerra entre Rusia y Ucrania, han provocado la reconfiguración de cadenas globales. Como uno de los efectos de lo antes mencionado, el transporte marítimo fue uno de los sectores que han impactado la cadena, considerando el costo por enviar un contenedor de 40 pies a ocho rutas, de Este a Oeste, se incrementó en un 360% a mediados de 2021, esto comparado con el año anterior. Se ha incentivado la revisión de los casos de negocio y así transferir operaciones de Asia y otros continentes a nuestra región.

México brinda muchas ventajas en velocidad y costo, están claramente relacionadas con la gestión de la cadena de suministro y la cercanía que permite el uso de carreteras, ferrocarriles, y puertos de EUA. Esto reduce considerablemente los tiempos en toda la cadena logística.

El “nearshoring” reduce la huella ambiental porque los bienes se mueven en distancias más cercanas, esto me permite presentarlo como un “nearshoring sostenible”. En el caso del negocio, se logra el “triple bottom line”, donde se genera valor económico, social y ambiental. Seguir esta estrategia favorece las condiciones, por los retrasos en la cadena de suministro, y de la mano se detona desarrollo sostenible.

La variable social del “nearshoring” es positiva porque fomenta la cadena logística y de suministro en el desarrollo de clústeres en otras regiones vecinas, esto fomenta en el establecimiento y desarrollo de PYMES que sirven de proveedores. Tenemos la oportunidad de implementar, sin embargo, requiere una coordinación estrecha entre los diversos sectores y actores para mostrar que somos la mejor opción integral.

Otro beneficio es el empleo de mano de obra local. El caso de México lo coloca en el lugar ocho de los países con mejor posición de graduados en ingeniería a nivel mundial, con 115 mil personas al año. Esta zona puede ser tierra fértil para generar una fuerza laboral especializada y con una compensación competitiva. Dentro de los beneficios adicionales, tenemos el ejemplo de muchas industrias en México que generan productos de calidad, con entregas en tiempo, forma y presentan la flexibilidad de integrar los sistemas de trabajo biculturales. Además, México cuenta con acuerdos EUA-México-Canadá que permiten reducir los riesgos de propiedad intelectual y gobernanza.

Los clientes potenciales de los mercados de Norteamérica y Europa se encuentran en un camino de transición a cero emisiones netas. Las inversiones y políticas energéticas de México podrían hacer la diferencia y abonar en la consideración del cambio de las capacidades productivas de Asia a nuestro territorio. Esto vendría acompañado de prosperidad y seguridad. El reto es alinear una transición energética y de “nearshoring” entre México-EUA-Canadá.

Las industrias de todos los continentes están luchando por el mismo mercado, en ellas las variables de costo, calidad y certidumbre legal siguen siendo importantes para la elección de las inversiones. Hoy se deben sumar a la fórmula de competitividad la reducción de emisiones y con ello atraer la inversión y generar la comercialización de sus productos. Ya empezamos a notar beneficios en México y de acuerdo con una encuesta realizada por Banxico, el 16% de empresas a nivel nacional reportaron incrementos en la demanda de sus productos o en la inversión extranjera directa, como resultado del “nearshoring” en el último año.

Los compromisos ambientales están muy cercanos, por ejemplo, en estados como California, EUA, donde el año pasado se presentó un plan para lograr un 100% de vehículos de cero emisiones para 2035. Esto favorece las oportunidades para que México se convierta en el productor y proveedor de vehículos eléctricos y componentes de toda la cadena de eléctrica. México es una región clave para poder capturar la oportunidad de “nearshoring sostenible”, la pregunta es: ¿Tendremos la capacidad de alinear todos los sectores y niveles para convertirnos en líderes de nearshoring sostenible? La respuesta es Sí, debemos olvidarnos de fronteras, partidos políticos y pensar como nación. Es necesario integrar un solo equipo que tenga la meta de un mejor futuro para todos. Sabemos que podemos y vamos a alcanzarlo. ●





COPARMEX
CIUDAD DE MÉXICO

DESAYUNO DE SOCIOS COPARMEX CDMX



30 DE AGOSTO



9 HRS.



CLUB DE BANQUEROS
16 de Septiembre 27, Centro
Histórico de la Ciudad. de México

#COPARMEXCDMX



Ponente:
Pablo Hiriart Le Bert



SOCIOS: \$700
NO SOCIOS: \$900

www.coparmexcdmx.org.mx

Patrocinado por:
Team Back

El nearshoring gana terreno, ¿Está tu empresa lista para ello?

De acuerdo con Deloitte en su reporte “Nearshoring en México”, éste se encuentra en una etapa incipiente de crecimiento que podría ubicar al país como un punto clave logístico internacional, presentando un alto crecimiento y revalorización de la región, pues se estima que con la entrada de la inversión extranjera, la cual ha crecido hasta un 48% según la Secretaría de Economía, se generarán 1.1 millón de nuevos empleos, mejores salarios, aumento de exportaciones y la adquisición de nuevas tecnologías. Esta aceleración en el país ha causado un alto impacto en el sector empresarial y una gran oportunidad de expansión para las empresas mexicanas, por eso mismo deberíamos de preguntarnos, ¿está lista mi compañía para el nearshoring?

Al igual que yo, estoy segura de que has escuchado el término de nearshoring por todos lados, pero, ¿qué tanto conoces las implicaciones de este fenómeno? Es importante considerar que su presencia, además de traer muchos beneficios para el crecimiento de la región, también representará desafíos para las empresas. Así lo están experimentando aquellas compañías que quieren competir de manera global y que se están viendo en la necesidad urgente de ajustar sus procesos y tener claridad en sus planes de negocios para resultar más atractivas a la inversión, la cual, ahora considera temas más específicos como: una estrategia certera, políticas claras, sistemas de gestión bien establecidos, indicadores e incluso programas y acciones con base en criterios sociales, ambientales y de gobierno corporativo.

Ten presente que la industria mexicana está obteniendo cada vez mayores oportunidades y para bien o para mal, aún tenemos un largo camino por recorrer para convertirnos en una potencia logística de gran alcance, así como una región de mayor interés para la inversión. Entre algunos factores que deben ser tomados en cuenta por las pequeñas, medianas y grandes empresas, para prepararse ante el nearshoring, tenemos:

El enfoque tecnológico: ser una empresa actual y modernizada es una finalidad indispensable para la industria. Lograrlo requiere de planeación estratégica, conocimiento de los mercados donde interactúa la empresa y la aplicación de un enfoque sistémico, el cual es base para la transformación pues permite analizar cada factor en un contexto de interacción con su entorno y así tomar decisiones mejor informadas y sustentadas. El enfoque sistémico le permite a la empresa anticipar problemas y mejorar sus estrategias de acuerdo al momento.



Contar con un sistema de gestión bien implementado y adecuado para las necesidades de la compañía, así como para los organismos a los que responde el sector. La mejora continua, medición de indicadores y el reskilling (capacitar a un trabajador/a para diferentes puestos, permite tener profesionales más preparados) son factores que le permiten a las empresas fortalecerse y prepararse no solo ante el nearshoring, sino también ante el escenario de permacrisis que vivimos, e incluso el entorno VUCA (Volátil, Incierto, Complejo y Ambigüo).

Si bien el mercado actual mexicano no cuenta con regulación específica, las estrategias de sostenibilidad y de criterios ESG se han convertido en un requerimiento indispensable para los mercados internacionales. Países de la Unión Europea, Reino Unido e incluso Estados Unidos han comenzado a exigir mayores estándares en este tema. Un claro ejemplo lo vemos en las guías para la elaboración de los Informes Anuales, en los que ya se espera que las empresas reporten de manera integrada los resultados financieros y los de sostenibilidad. O la expansión de la metodología de materialidad y doble materialidad. Mapear los riesgos y entender los temas relevantes para una empresa, no solo desde el enfoque socio-ambiental, sino desde un enfoque integrado bajo el análisis de los impactos financieros.

“Para transformar a compañías que buscan competir en mercados globales es importante se forjen bien las bases y entendamos que un enfoque sistémico, estratégico y con un pensamiento basado en el desarrollo sostenible, y que permee la región, puede lograr maximizar las oportunidades y beneficios que el nearshoring trae al país” forjen bien las bases y entendamos que un enfoque sistémico, estratégico y con un pensamiento basado en el desarrollo sostenible, y que permee la región, puede lograr maximizar las oportunidades y beneficios que el nearshoring trae al país”. ●



SOLUCIONES EMPRESARIALES

SERVICIO JURÍDICO | LEGAL | CONTABLE
PSICOLÓGICO Y MÁS...



AR SOLUCIONES
INTEGRALES

MEMBRESÍA ÓNIX



25%

DE DESCUENTO AFILIÁNDOSE

México vive un momentum y el nearshoring es una de las razones

Hace unas semanas el subsecretario de Hacienda, Gabriel Yorío, escribió en El Economista una columna en la que hacía alusión al nombre en inglés para referirse a la relocalización de empresas: nearshoring, que --sigo citando al subsecretario-- “es la práctica de trasladar operaciones de la cadena de producción a países geográficamente cercanos que compartan fronteras”. Así que, bajo esta premisa, México, junto con Canadá, son los únicos países del globo que cumplen con esta definición cuando se trata de Estados Unidos.

Lo cierto es que nuestro vecino del norte es uno de los países que más sufrió con el cierre de la actividad económica que registraron empresas en todo el mundo, pero en especial las chinas, pues en el 2021 Estados Unidos importó mercancías por 530,000 millones de dólares provenientes del país asiático, su principal socio comercial, hasta ese momento.

La dependencia que nuestro vecino del norte tiene de China no es exclusiva, muchas naciones, incluido México, sufrieron la ruptura de estas líneas de producción, consecuencia de las medidas para hacerle frente a la Pandemia de Covid-19, en especial por la suspensión de la actividad económica y el cierre de fronteras.

En el caso de México, el ejemplo más claro fue la escasez de microchips, que se utilizan en teléfonos inteligentes, computadoras y otras mercancías, pero la industria automotriz fue la más afectada, pues las armadoras prácticamente quedaron paradas ante la falta de semiconductores.

Incluso, esto empujó el precio de los vehículos semi-nuevos en el país a precios similares a los de un automóvil nuevo, aunque de una gama menor.

Precisamente, la fabricante de autos eléctricos Tesla fue la primera en alzar la mano para aprovechar la ventaja del nearshoring, en febrero pasado, al anunciar la construcción de una Gigafactory en Nuevo León, con una inversión entre 5,000 y 10,000 millones de dólares, la cual se espera esté funcionando en el 2024.

Pero aquí valga la pena hacer un paréntesis para decir que el gobierno de Nuevo León, encabezado por Samuel García, fue el que hizo la talacha para poder atraer la inversión a través de una serie de incentivos para hacer más atractiva la instalación de la armadora de este lado del Río Bravo y la tercera fuera de Estados Unidos. Así que la llegada de estas inversiones dependerá mucho del cabildeo que hagan los gobiernos subnacionales.

A partir del anuncio de Tesla, al frente de Elon Musk, ha iniciado un efecto cascada, denominado ya por economistas como un nuevo Mexican Moment. Después del anuncio de Tesla, al menos 40 multinacionales están buscando la oportunidad de quedarse en México.

Tan solo J.P. Morgan México reveló que durante su reunión anual México Opportunities Country, participaron 150 inversionistas, de los cuales 41 dijeron tener un interés concreto por invertir en el país para aprovechar las ventajas de la relocalización de empresas, brindando menos peso incluso factores como la inseguridad que, por desgracia, priva en la República Mexicana, ante lo atractivo que resulta la cercanía del destino final de las mercancías: Estados Unidos.

Por su parte, la Secretaría de Hacienda ha hecho énfasis de que, en lo que va del 2023, llevamos ya 60 nuevas inversiones con un valor de 40,000 millones de dólares.

Y aquí otro paréntesis, la apreciación del peso ha sido un factor para atraer capitales foráneos al país, se trata de la segunda divisa más apreciada después del peso colombiano, pero no olvidemos los rebotes que ha tenido la moneda, de la mano de las decisiones de política monetaria de la Reserva Federal de Estados Unidos y del Banco de México.

Lo cierto es que para seguir aprovechando las ventajas del nearshoring la SHCP, al frente de Rogelio Ramírez de la O, ha dicho que estudia la posibilidad de dar incentivos fiscales a cinco sectores estratégicos, se trata del sector electrónico, transporte, farmacéutico, microprocesadores y aeroespacial.

Al respecto, el subsecretario Gabriel Yorío ha mencionado que si México logra sustituir 25% de las exportaciones de China hacia Estados Unidos, esto equivaldría a dos puntos del Producto Interno Bruto, que equivaldría a 1.2 millones de empleos nuevos, con el mayor crecimiento que esto conlleva.

Así que primero llegarán a México empresas ancla, como Tesla, y luego arribarán todas las cadenas de proveeduría, para que luego lleguen otras multinacionales a instalarse al país.

Como dije antes, aquí hay varios eslabones, que van desde brindar condiciones para la llegada de estas empresas al país, que van desde incentivos fiscales hasta condiciones de seguridad y de financiamiento, en donde bancos como HSBC o Citibanamex ya han dicho que están en conversaciones con empresas en diferentes partes del mundo para trasladar sus fábricas a nuestro territorio.

El actual Mexican Moment está aquí, ojalá se aproveche como debe ser y cada eslabón de la cadena se vaya embonando para sacarle todo el provecho posible para la economía mexicana. Ya veremos. ●





TRENDING BUSINESS ADVISORS
MAKE YOUR BUSINESS THRIVE



Diplomado en

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

CUPO LIMITADO

Pregunta por nuestras promociones

Inicio:

26 de agosto

sábados de 08:00 a 14:00 hrs.

Incluye: Taller de Negociación en San Antonio, Texas.



BENEFICIO DEL 15% DE BECA EN CUALQUIER PROGRAMA DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA PARA MIEMBROS COPARMEX Y SUS FAMILIARES.



CENTRO UNIVERSITARIO
INCARNATE WORD
CAMPUS CIUDAD DE MÉXICO



55 1454 9500 Ext. 162 y 167



educacioncontinua@ciw.edu.mx



www.ciw.edu.mx

¿Cómo el Coaching desarrolla al líder para aprovechar las oportunidades del Nearshoring?

En algún lugar escuché que la “suerte” es cuando la oportunidad se encuentra con la preparación. Entonces, entendí que para tener “suerte” hay que estar preparado para identificar y aprovechar las oportunidades. Me parece que algo así ocurrirá con el Nearshoring, habrá oportunidades para quienes las clarifiquen y tengan las capacidades para poderlas capitalizar.

En este contexto, los líderes de las empresas mexicanas, o las que lleguen a México, deberán de tener una profunda comprensión de las implicaciones, beneficios y ventajas de Nearshoring así como poseer o desarrollar ciertas habilidades clave que les permitan tomar estas oportunidades en tiempo y forma, aprovecharlas al máximo, en beneficio propio, de la empresa y de todas las partes interesadas (stakeholders).

El Nearshoring representa una gran oportunidad para México en términos económicos y de desarrollo empresarial, pues a medida que las empresas buscan reducir costos, aumentar la eficiencia y acortar distancias geográficas, México representa un destino atractivo para la externalización de servicios y la inversión extranjera, con miras al codiciado mercado norteamericano (Estados Unidos, Canadá y México).

En primera instancia sabemos que con el Nearshoring está la posibilidad de impulsar de forma acelerada el crecimiento económico de México al atraer inversiones y generar empleos. En industrias específicas como el desarrollo de software, la tecnología de la información y los servicios de atención al cliente, además de un crecimiento a consecuencia de la presencia de más empresas, también se va a necesitar de personas especializadas en el sector tecnológico, por lo que una vía para hacer frente a esta circunstancia será la formación del talento mexicano para que cuente con la más alta capacidad técnica; otra vía podrá ser la inversión en la investigación y el desarrollo para crear tecnología que de igual forma de viabilidad operacional y haga eficientes los costos.

La ubicación geográfica de México cerca de los Estados Unidos y Canadá, dos grandes mercados, ofrece ventajas en términos de proximidad y sincronización horaria, así también, México cuenta con una serie de acuerdos comerciales favorables, como el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), y por otra parte, con las estrategias adecuadas, México puede ofrecer talento especializado con costos laborales competitivos en comparación con otras regiones cercanas a los Estados Unidos.

Si bien un entendimiento claro del Nearshoring por parte de los líderes en las empresas será importante para su aprovechamiento, también es necesario que cuenten con ciertas habilidades; a continuación, distinguo cuatro habilidades que resultarán básicas para sobresalir en el contexto del Nearshoring en México:

- Pensamiento estratégico**
- Gestión remota**
- Habilidades interculturales**
- Gestión del cambio**

La buena noticia, es que estas habilidades, y muchas otras, se pueden desarrollar de manera confiable y sólida a través de procesos de Coaching, claro está, con el acompañamiento de un Coach profesional que brinde al líder el espacio de seguridad y confianza para facilitar el aprendizaje y crecimiento de su persona, su liderazgo y sus competencias como un Líder del Nearshoring.

Pensamiento estratégico. Un líder empresarial debe tener la capacidad de pensar estratégicamente y tomar decisiones informadas sobre cómo aprovechar al máximo el Nearshoring, en contextos con mucha información difusa y tomas de decisiones oportunas. Con el acompañamiento de un Coach profesional, el líder podrá reflexionar de manera enfocada y creativa, sobre cómo y cuándo evaluar los beneficios y los riesgos de cada oportunidad que se presente para la empresa; identificar oportunidades de crecimiento y desarrollo en el mercado; y establecer una visión clara para el negocio en el largo plazo que comparta con su equipo de colaboradores y la empresa, para mantener la alineación y enfoque estratégicos.

Gestión remota. Al aprovechar el Nearshoring, es probable que el líder empresarial deba gestionar equipos y operaciones a distancia, pues se trata de cadenas de suministro con orígenes y destinos en otras naciones; así también, las aportaciones tecnológicas al teletrabajo y formatos híbridos, en donde el líder tenga personas en sitio y a distancia podría ser común. En un proceso de Coaching profesional, el líder podrá trabajar de manera personalizada en el desarrollo de habilidades sólidas de gestión remota, incluyendo la comunicación efectiva, la construcción de relaciones y la capacidad de liderar y motivar a los equipos a distancia y en ambientes híbridos.

Habilidades interculturales. El Nearshoring implica trabajar con equipos y socios en diferentes países y culturas, tanto por los orígenes y destinos en la cadena de suministros, como por la competencia global del talento, que sin duda también se relocará en México a raíz del Nearshoring. Es aquí donde el Coaching profesional podrá aportar al líder empresarial un trabajo efectivo para el desarrollo o fortalecimiento de sus habilidades interculturales para comprender y adaptarse a las diferencias culturales, lo que incluye una comunicación y negociación efectivas.

Gestión del cambio. De igual forma, el Nearshoring implicará cambios significativos en las operaciones y la estructura de la empresa, un viejo desafío de los líderes en las últimas décadas: gestionar el cambio. El acompañamiento profesional de un Coach permitirá al líder adquirir habilidades sólidas de gestión del cambio para ayudar a sus colaboradores y a la organización a adaptarse y aprovechar las oportunidades que se presenten.

Líderes con estos conocimientos y habilidades serán los que harán la diferencia para obtener beneficios inimaginados antes las enormes oportunidades que se presentarán con el Nearshoring, así que considerar al Coaching profesional será una estrategia con un alto diferencial de valor para las empresas que aprecien en su justa dimensión esta posible ventaja competitiva. ●

JUNTOS, CONSTRUYAMOS EL
FUTURO DE TU EMPRESA.

axionex
Financiera

Créditos desde \$300 mil hasta \$5 MDP
Sin penalización por pagos anticipados,
sobre saldos insolutos, tasa fija.

Créditos revolventes

Sólo pagas interés mensual y al final pagas
capital, sin comisión por disposición.

Financiamos tractocamiones

Nuevos y seminuevos con hasta
15 años de antigüedad.

Bono sorpresa en comisión
por apertura al mencionar
que nos viste en



COPARMEX[®]
CIUDAD DE MÉXICO



Comunícate hoy mismo:

 **81 1525 1000**

www.axionex.com



Los empresarios de todo el País, especialmente los de la Ciudad de México tenemos que aprovechar la oportunidad única que se nos presenta a través del “Nearshoring”, que representa el gran interés que tienen las empresas a nivel mundial de establecerse en México para llegar al mercado más importante, como es el de Norte América.

Como enlace Internacional de COPARMEX CDMX, están siendo más frecuentes las reuniones con Embajadas y Cámaras de Comercio Internacionales quienes nos consultan y compartimos información de los distintos atractivos que ofrece México para que las empresas de sus Países se establezcan aquí.

Y aunque la mayoría de las empresas están optando por establecerse en los Estados fronterizos o en el Bajío, la Ciudad de México también es muy atractiva ya que cuenta con todo lo necesario para cubrir sus requerimientos, como son la conectividad, mano de obra, algunas zonas industriales como Vallejo e Iztapalapa, además de que se está realizando un trabajo coordinado con las autoridades para llamar la atención de los inversionistas internacionales.

Debemos de darnos cuenta que la llegada de las empresas internacionales no sólo se refiere a aperturar fábricas, centros de distribución sino que implica incluso el establecimiento de sus corporativos dentro de nuestro País, y para ello la mejor oportunidad que tienen es la Ciudad de México.

El que se establezcan más empresas internacionales en nuestro País, implica una gran oportunidad pero también grandes retos, como garantizar la seguridad, contar con el capital humano capacitado, ampliar los espacios y clusters, así como darles certezas jurídicas para proteger sus inversiones; y en COPARMEX CDMX estamos dispuestos a apoyar en la medida de nuestras posibilidades para decirles a los empresarios extranjeros que invertir en México es seguro y atractivo y que tenemos lo necesario para que sus negocios sean exitosos.

Las oportunidades como esta sólo se dan una vez cada 100 años, y en México no podemos darnos el lujo de desaprovecharla. Está en nuestras manos que México sea la primera opción para que se instalen las empresas Asiáticas, Europeas y Latinoamericanas y con ello vender sus productos tanto en México como en los otros dos Países de Norteamérica.

Sabemos que vamos por buen camino, pero como COPARMEX CDMX seguiremos impulsando los acuerdos internacionales para que el Nearshoring sea el parteaguas de la economía de nuestro País.◆



Misión Comercial a Panamá con el Emb. Alfredo Oranges



Reunión con el Exmo. Emb Sr. Abdelfattah Lebbar, Preparando la siguiente Misión Comercial.



Reunión con KOTRA, Cámara de Comercio de Corea



22 de Septiembre

CENTRO ASTURIANO
DE LA CDMX

20%
DE DESCUENTO

\$2,900

SOCIOS COPARMEX

CONFERENCIAS

WORKSHOPS

MESA DE NEGOCIOS

SALA DE EXHIBICIÓN

Aquí se reúnen las mejores empresas
y expertos especializados en el
campo del comercio electrónico.



www.expoecommerceexperience.com



COPARMEX
CIUDAD DE MÉXICO



Nearshoring: cómo aprovechar la creciente demanda

Durante los últimos años, y gracias a la crisis que experimentamos en la cadena de suministros ocasionada por la guerra comercial entre China y Estados Unidos, aunada a la tensión política en Europa y la necesidad de contar con una manera más eficiente de satisfacer la demanda de componentes y productos importados, se desató un gran interés, por parte de constructores e inmobiliarios, de invertir en proyectos ubicados en parques industriales en puntos estratégicos del país; pero ¿qué tan fácil es en realidad desarrollar un proyecto industrial por primera vez?

Cada día llegan a nuestra oficina de consultoría y análisis de riesgos inmobiliarios, desarrolladores que desean ser parte de los beneficios y de la derrama económica del tan mencionado Nearshoring. Ya sea construyendo pequeñas naves industriales de 200 a 500 m² o adquiriendo grandes extensiones de tierra para desarrollar centros logísticos, todos tienen algo en común: consideran que es un negocio rápido, de bajo costo, de bajo riesgo y con altos rendimientos.

Efectivamente, construir proyectos industriales es un negocio que puede ser altamente rentable, ya que, según la AMPIP (Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados) hemos visto un incremento en la absorción de metros cuadrados industriales, ya que en 2019 sólo teníamos 200 mil metros cuadrados de absorción y para finales del 2022 se reportaron más de 1 millón 200 mil metros cuadrados y, sin lugar a dudas, la tendencia de crecimiento se va a mantener durante los siguientes años.

Es común que los desarrolladores que acuden a nuestra firma, lleguen con varias inquietudes y, algunas veces, con escenarios poco realistas de lo que realmente se puede desarrollar en las plazas o terrenos que seleccionaron.

Es por eso que en los últimos meses, nos hemos dado a la tarea de recorrer puntos estratégicos del país en búsqueda de las zonas más confiables, rentables y accesibles que podamos recomendar a nuestros clientes, sobretodo tomando en cuenta el nivel de riesgo que ellos están dispuestos a asumir.

Desarrollar en una plaza accesible

Antes de comenzar a desarrollar un proyecto enfocado al Nearshoring, es fundamental asegurarse que la zona en donde se desea desarrollar, tiene las vías de acceso necesarias para que transportistas, operadores y trabajadores de la nueva nave industrial, puedan llegar fácilmente.

Hace casi cinco años, cuando estuvimos buscando espacios industriales para clientes Coreanos, lo primero que nos preguntaron al presentarles ubicaciones, fue qué tan lejos quedaba la vivienda para los trabajadores que laborarían en la planta que estaban por construir, ya que querían desarrollar casi dos hectáreas industriales y esto implicaba contratar a casi 500 empleados, lo que requería considerar espacios de vivienda y medios de transporte cercanos para evitar la alta rotación de personal.

Factibilidades y servicios

Adicional a una buena ubicación, la factibilidad de servicios municipales como agua, drenaje y electricidad son fundamentales para considerar si la inversión es viable. Se debe tomar en cuenta que cada kilómetro de electricidad en media tensión que se desee traer hacia el terreno, va a costar más que el terreno mismo, es por esto que es fundamental contar con las factibilidades antes de adquirir la tierra, de lo contrario, los costos se pueden incrementar considerablemente y no se logrará la rentabilidad esperada.

Mercado

Es fundamental asegurarse que existe un cliente interesado en adquirir la nave que se desea desarrollar. A pesar que las cifras son favorecedoras y existen ciudades como Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali, Tecate y Saltillo que han reportado crecimientos de más de 20% en la demanda, no está de más estudiar el mercado y quiénes serían los posibles compradores o arrendadores de la nave. Para esto es indispensable contar con la asesoría de una empresa especializada en estudios de mercado y con la asesoría de brokers industriales calificados.

Por último, recomendamos que se analice la verdadera capacidad que el desarrollador tiene para construir estos proyectos. Independientemente de la capacidad que el terreno tiene para construir y de la alta rentabilidad que puede llegar a tener, si el desarrollador no cuenta con la solvencia económica o la experiencia necesaria, por más sencilla que parezca la construcción de la nave, se puede convertir en un verdadero problema que puede poner en riesgo el capital de socios, inversionistas y clientes. ●



¡Siguenos en nuestras Redes Sociales!



[coparmex_cdmx](#)



[COPARMEX Ciudad de México](#)



[COPARMEX_CDMX](#)



coparmexcdmx.org.com



[#CoparmexCDMX](#)
[#ComunidadCoparme](#)

*Las opiniones e información
de los colaboradores en la
revista es propia,
no necesariamente la
comparte COPARMEX CDMX.*