



COMEV

# CAPSULAS EJECUTIVAS COMEV

Mejor Nivel de Vida para Todos, Mediante Mejores Sistemas de Ventas y Mercadotecnia

VOL 2

JULIO 2024

EDICIÓN CATORCENAL

## Nearshoring, la oportunidad de crecimiento.

Como Ejecutivos de venta y Mercadotecnia es importante estar actualizado con las opciones que en el mercado pueden generar beneficios para nuestros, asociados, clientes y comunidad, por ello quiero aportar este artículo en relación a una gran oportunidad de negocio que nuestra ubicación estratégica como país tenemos y es justamente el nearshoring.

### ¿Qué es nearshoring?

El nearshoring es 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.



### ¿Por qué el Nearshoring es importante para México?

El auge del nearshoring en México no ha dejado de crecer en la última década por varias razones. En primer lugar, los constantes conflictos comerciales entre Estados Unidos y China han provocado incertidumbre en lo que respecta al precio y la calidad de la producción, además de preocupaciones sobre la protección de la propiedad intelectual.

## **Beneficios del nearshoring en México**

Las empresas con domicilio en estados unidos siguen dependiendo en gran medida de la mano de obra para ofrecer los productos que desean sus clientes, y esto puede causar algunos problemas. Una de las soluciones más rentables hoy en día, es aumentar la cantidad de trabajo realizado en México; en otras palabras, Nearshoring a México.

algunos de los mayores beneficios que México puede proporcionar a las empresas estadounidenses:

**Cercanía;** un transportista puede transportar mercancías de México a EE. UU. por mar en 48 horas; mientras que, por tierra, puede tardar 24 horas o menos.

Esto contrasta con las dos a seis semanas que se tarda en llegar una carga desde Asia a través de las rutas pan pacíficas de transporte marítimo.

**Alineación de horarios;** una de las mayores ventajas del nearshoring en México es que permite a las empresas estar sincronizadas con los horarios de sus equipos, ya que las comunicaciones pueden ser más rápidas y ágiles, y no es necesario destinar horarios especiales para programar reuniones.

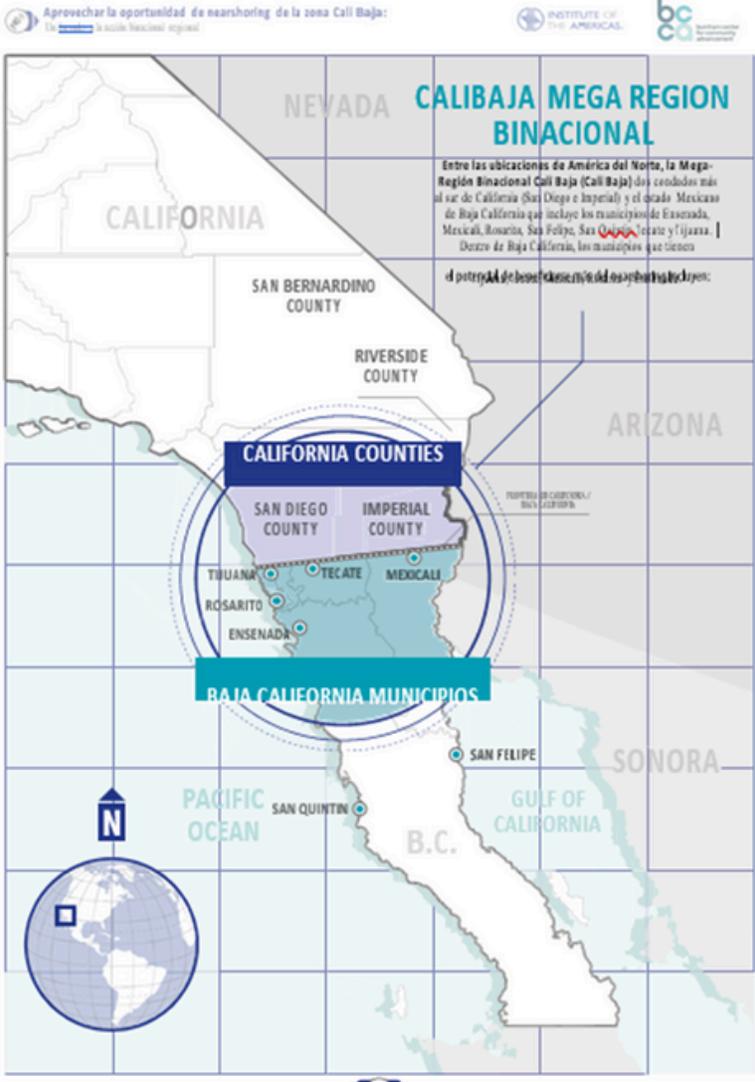
**Ahorro de costos;** los gastos de envío también son más baratos, ya que las mercancías están más cerca de su destino final.

**Condiciones comerciales beneficiosas;** El T-MEC es un acuerdo comercial de alto nivel que apoya un comercio beneficioso que da lugar a mercados más libres, un comercio más justo y un crecimiento económico más sólido en América del Norte. El acuerdo moderniza y equilibra las relaciones comerciales de EE. UU. con México y Canadá y reduce los incentivos a la tercerización, proporcionando protecciones laborales sólidas y medioambientales, normas de origen innovadoras y disposiciones revisadas en materia de inversión. El acuerdo incluye importantes compromisos en materia de inspecciones aduaneras, automatización y tratamiento de mercancías de bajo valor. Además, el T-MEC (USMCA) establece las disposiciones más sólidas y avanzadas en materia de propiedad intelectual y comercio digital jamás incluidas en un acuerdo comercial, mientras que se incorporan las obligaciones laborales y medioambientales al texto principal del acuerdo y las hace altamente exigibles.

**Bajos costos laborales;** En comparación con Estados Unidos, el costo de la mano de obra en México es considerablemente inferior. Los costos salariales por hora de fabricación en México son más baratos que los de China cuando se compara la producción entre ambos países. Además, México tiene salarios mucho más constantes, lo que ayuda a las empresas a planificar sus gastos de producción. La tasa salarial de la mano de obra en México en 2019 fue de aproximadamente \$3.95 dólares por hora, mientras que en China era de \$4.50 dólares.

**Mercado en crecimiento;** El número de envíos transfronterizos está en aumento. En 2021, más de 5 millones de camiones cruzaron la frontera de Laredo, lo que lo convierte en el puerto interior número 1 de la frontera entre EE. UU. y México.

De manera particular para la mega región binacional Cali Baja, definida como la región binacional que incluye los dos condados más meridionales de California (San Diego e Imperial), el INSTITUTE OF LAS AMERICAS nos invitó a ser parte de un estudio que tiene como estrategia como aprovechar sus esfuerzos colectivos con el objetivo de desarrollar un plan de acción para un impacto colectivo futuro para nuestra región binacional, como podemos observar en la siguiente grafica.



Del mencionado estudio podemos rescatar que México está entre las opciones predilectas de nearshoring para empresas orientadas al mercado norteamericano debido a su proximidad con los Estados Unidos.

Baja California, está excepcionalmente posicionada para aprovechar esta oportunidad histórica de nearshoring para cadenas de suministro cruciales de alto valor agregado, incluyendo dispositivos médicos, semiconductores, aeroespacial, y manufactura de vehículos de cero emisiones / baterías de litio; la región también tiene una oportunidad para volverse un destino para manufactura futura de fármacos genéricos y biosimilares.

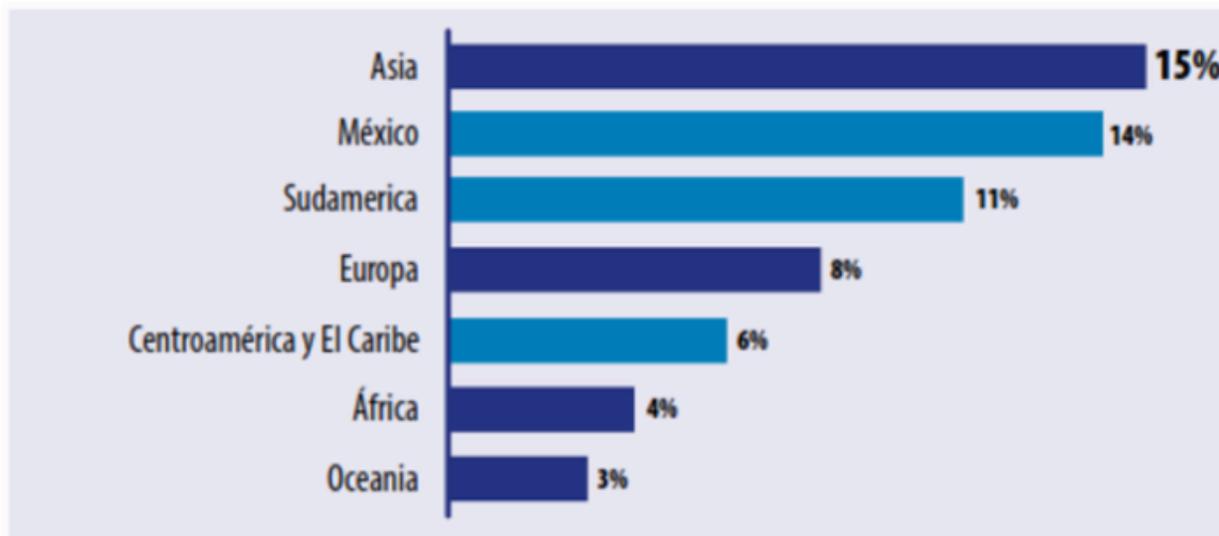
Para que México y en particular la mega región CALIBAJA pueda aprovechar por completo esta oportunidad histórica del nearshoring es importante poner atención en varios temas trascendentales que nos permitan ser competitivos entre los que se destacan:

- Fortalecer su marco regulatorio;
  - Mejorar la seguridad y el estado de derecho;
  - Asegurar suministros de agua adecuados;
  - Proporcionar energía limpia, (distribución y suministro) confiable y costeable;
  - Fortalecer infraestructura y mejorando eficiencia la (puertos de entrada, marítimos, ferrovías);
  - Proporcionar una fuerza de trabajo capacitada
- Como podemos apreciar en la siguiente grafica que existe el apetito por invertir en México trasladando parte de su fabricación a nuestro país.



### Planes para trasladar parte de la fabricación a [...] en los próximos 5 años

Más de una de cada cuatro empresas que fabrican en Asia planean irse en los próximos cinco años.



Fuente: Cámara de comercio de los EE. UU. Años, 2023

La conclusión es que este momento histórico es un llamado a la acción para aprovechar las disrupciones a la cadena de suministros provocadas por la pandemia global y las tensiones EE. UU-China han causado que un número creciente de productores estadounidenses y de países terceros busquen activamente inversiones en los Estados Unidos y México.

Yo soy **Rogelio Herrera** siempre dispuesto a apoyar a quien se deje apoyar, me despido con la frase acunada en el hogar **"DINERO Y CONOCIMIENTO NO SE VAN A LA TUMBA"**.