KPMG

Nearshoring en México

Estrategias de eficiencia y rentabilidad

DELINEANDO ESTRATEGIAS

6 Perspectivas de la Alta Dirección

KPMG México

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Contenido

03 Introducción

04 El fenómeno del *nearshoring* en México

06 Sector de manufactura

09 Industria farmacéutica y de dispositivos médicos

12 Sector inmobiliario

15 Conclusiones

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Introducción

Ante una problemática global caracterizada por disputas comerciales y conflictos geopolíticos, las organizaciones han decidido relocalizar algunos eslabones de sus cadenas de valor, no solo en jurisdicciones más cercanas a su casa matriz, sino a sus clientes, proveedores y destino final, con el objetivo de consolidar operaciones más rentables y eficientes.

Así, en los últimos años, empresas internacionales han manifestado su interés por establecer parte de sus actividades en México, territorio que ofrece diversos beneficios, tales como costos competitivos de mano de obra, ubicación geográfica estratégica, diversos tratados comerciales y fiscales con varios países en el mundo, y reducción del tiempo de transporte hacia Estados Unidos, el cual es uno de los destinos más atractivos para las empresas de todo el mundo. Esto se ha visto reflejado en la inversión extranjera directa (IED) en nuestro país que, en el primer semestre de 2023, fue de USD 29,041 millones, con un incremento de 41% en comparación con el mismo periodo de 2022.[1]

Adicionalmente, México se encuentra en una posición privilegiada, pues comparte frontera con Estados Unidos y forma parte del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Para 2023, se espera que estos tres países representen alrededor del 30% del producto interno bruto (PIB) mundial.[2] Asimismo, nuestro país posee comunicación terrestre con los países de Centroamérica y América del Sur, los cuales son también destino para las exportaciones de empresas de otras regiones del globo.

[1] *México recibió 29 mil millones de dólares de Inversión Extranjera Directa durante el primer semestre de 2023*, Secretaría de Economía, 2023.
[2] *World Economic Outlook Database*, Fondo Monetario Internacional, 2023.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

El fenómeno del *nearshoring* en México

Relocalización

Para las cadenas de suministro, la relocalización significa asegurar la continuidad de sus operaciones, al mismo tiempo que garantizan el abasto de materia prima para la producción. El hecho de que dichas operaciones estén más cerca del destino final, a un costo bajo y a una velocidad mayor, puede volver más eficientes a las empresas, permitiéndoles disminuir el riesgo de desabasto y de falta de mano de obra calificada.

Estas ventajas competitivas han hecho que el *nearshoring*, más que una tendencia, se convierta en una estrategia para evaluar la cadena logística de las compañías, así como para aprovechar los recursos que ofrecen otras jurisdicciones, como conectividad, infraestructura, calidad de vida, fuerza de trabajo, reducción de costos, entre otros.

Por otro lado, los retos y situaciones cambiantes que se presentan a nivel mundial han obligado a las cadenas de valor a evolucionar y volverse cada vez más resilientes. En este sentido, la relocalización de proveedores y plantas productivas fortalece su resiliencia operativa y les da la posibilidad de responder ágilmente ante potenciales situaciones de riesgo como, por ejemplo, nuevos conflictos internacionales.

Incentivos

El fenómeno de la relocalización de empresas ha traído a México 174 anuncios de inversión, acumulando un total de USD 74,000 millones, según cifras oficiales.[3]

Los primeros sectores en ser beneficiados serían automotriz, autopartes, calentadores de agua, aires acondicionados, dispositivos médicos, maquinaria, muebles y textiles;[4] del total de inversión extranjera en el primer semestre de 2023, 57% (USD 16,500 millones) corresponde al sector manufacturero resaltando equipo de transporte, metales, bebidas y tabaco, químicos, alimentos, aparatos eléctricos y equipos de cómputo.[5]

Pese a lo anterior y a haber demostrado tener las capacidades necesarias para recibir empresas (infraestructura adecuada, conectividad, costos competitivos y mano de obra calificada), nuestro país todavía debe trabajar en ciertas áreas de oportunidad. Para que una empresa decida establecerse es necesario evaluar los incentivos que los gobiernos de cada estado ofrezcan a organizaciones interesadas en ubicarse en su territorio. Además, la decisión puede verse influenciada por la localización de clústeres de una industria específica, por operaciones de comercio internacional, costos logísticos, infraestructura en servicios, entre otras razones de negocio.

En ocasiones, los gobiernos estatales ofrecen incentivos basados en el monto de la inversión. Esto quiere decir que, aunque existen beneficios generales predeterminados, el incentivo puede variar dependiendo de la inversión y la ciudad seleccionada; algunos de ellos pueden ser capacitación, predial, descuento en impuestos por cierta cantidad de años, entre otros.

En síntesis, la oferta de incentivos a la IED juega un papel importante para determinar qué tan conveniente es ubicarse en México y en determinado estado, por lo que esta oferta debe mantenerse competitiva, no solo a nivel país, sino en comparación con otros países de América Latina.

[3] *Comunicado No. 68 Gobierno de México fortalece inversiones por Nearshoring en todo el país*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2023.
[4] *Comunicado de prensa 515*, Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (Index), 2023.
[5] *Idem*, Secretaría de Economía, 2023.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Retos

Para que México pueda ser un buen destino para la relocalización, no solo deben considerarse incentivos competitivos, sino también características clave que faciliten el desarrollo de las empresas.

Una de ellas es la infraestructura; es necesario contar con parques y naves industriales suficientes, pues muchos de los clientes podrían requerir que estos ya estén listos para usarse. Esto implica proporcionar la infraestructura necesaria para que el espacio pueda utilizarse desde el día uno, sin necesidad de invertir tiempo y recursos para poder operar en él, lo cual es un factor clave que las compañías consideran como valor agregado y que, por lo tanto, aumenta el valor del destino. Cabe destacar que no solo se trata del terreno o edificio preparado, sino de servicios básicos como electricidad, agua y gas natural, accesos vigilados, etcétera.

Otro aspecto fundamental apela a una de las mayores tendencias actuales: la energía limpia. Las empresas globales están interesadas no solo en reducir su impacto ambiental, sino en el uso de energía limpia, lo que obliga a la regulación del país destino a enfocar e impulsar sus políticas energéticas para satisfacer esta demanda.

Adicionalmente, es necesario contar con la conectividad necesaria entre puertos, carreteras y estaciones ferroviarias para facilitar las operaciones de traslado de mercancía, de importación y exportación, así como la cercanía con los proveedores.

Lograr que los *hubs* industriales cuenten con estos tres factores (espacios, energía y conectividad) será crucial para que México se desarrolle como un destino de inversión rentable para el *nearshoring*.

Por su parte, las empresas deben considerar factores adicionales que puedan generarles un impacto en su operación, no solo en el día a día, sino en su estrategia a largo plazo. Algunos de ellos son: disponibilidad de talento y mano de obra, costos, calidad de vida y potenciales riesgos de negocio a futuro.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Sector de manufactura

Contar con la infraestructura adecuada

Durante el primer semestre de 2023, 57% de la IED correspondió al sector de manufactura,[6] lo que pone de manifiesto la importancia de este sector y demuestra que las consecuencias de COVID-19 y las disrupciones geopolíticas de los últimos años han dado especial relevancia al *nearshoring*, sobre todo, en esta industria.

Una de las principales ventajas competitivas de México es su ubicación, pues conecta a América del Norte con otros países de América Latina y cuenta con puertos marítimos de entrada y salida de mercancías hacia los océanos Atlántico y Pacífico.

De acuerdo con el Censo Económico de 2019 de Inegi, las entidades con mayor cantidad de personal ocupado total en actividades de manufactura son el Estado de México, Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Guanajuato y Jalisco.[7]

Dependiendo del sector, las empresas buscan determinados tipos de infraestructura, tales como entramado vial, incluyendo vías carreteras y ferrocarril, puertos marítimos y aeropuertos. Adicionalmente, necesitan infraestructura arquitectónica, como almacenes, parques y naves industriales con las características adecuadas, y, por supuesto, una regulación y entorno favorables para los negocios que permitan tomar ventaja de toda esa infraestructura física disponible.

Si bien existen sectores que han decidido establecerse en determinadas regiones por sus características específicas, las empresas también analizan el crecimiento en cada región antes de seleccionar el sitio. Por ejemplo, la industria automotriz ha optado por ubicarse en la zona del Bajío, mientras que la aeronáutica se ha localizado en Querétaro y la farmacéutica en Jalisco. Cabe mencionar que los estados y ciudades en desarrollo tienen la posibilidad de ofrecer menores costos y mayores incentivos económicos que una entidad donde la industria ya se encuentra totalmente desarrollada.

Además, nuestro país posee una oferta competitiva de parques industriales que cuentan con facilidades, entre las cuales destacan la cercanía a las principales vías de transporte; el equipamiento con la infraestructura necesaria para la instalación de servicios básicos como energía eléctrica, agua, gas y telefonía; urbanización interna; permisos necesarios para la operación, y una administración interna que garantiza la funcionalidad del parque. Estos factores deben evaluarse durante la selección del sitio y, además, debe analizarse el costo logístico de acuerdo con la ubicación.

[6] *México recibió 29 mil millones de dólares de Inversión Extranjera Directa durante el primer semestre de 2023,* Secretaría de Economía, 2023.
[7] *Censo económico 2019,* Inegi, 2019.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Ventajas y beneficios

Los beneficios que las compañías pueden obtener del *nearshoring* varían según el tipo de producto, así como de factores y retos en el proceso de selección. Algunos de ellos son:

1 Logística

México cuenta con amplias capacidades logísticas, no solo de transporte e infraestructura, sino de personal calificado y experimentado en la materia y perteneciente a sectores de manufactura como el automotriz, aeroespacial y de salud; lo anterior se conjuga con costos accesibles.

No obstante, dentro de los retos más importantes se encuentran la competencia, tanto de operadores logísticos nacionales como internacionales con presencia en México; el aumento en la demanda de servicios logísticos a causa del *e-commerce;* el avance tecnológico solicitado por clientes, y la sostenibilidad, que atiende a la preocupación del mercado por el impacto ambiental de las actividades.

2 Costo

Un factor que seguirá aumentando en relevancia mientras las empresas buscan incrementar su eficiencia y competitividad son los costos. México tiene gran potencial a nivel mundial, gracias a su ubicación estratégica, pero, en un análisis del Banco Mundial,[8] que evalúa a más de 130 países, México alcanza una calificación de 3.1 puntos (cinco es el puntaje más alto), en categorías como la eficiencia en la claridad del proceso, la calidad del transporte, la facilidad de precios competitivos, la calidad de servicios logísticos, la trazabilidad de pedidos y el plazo de entregas para los envíos.

3 Disponibilidad de personal capacitado

La industria de manufactura regularmente demanda talento con habilidades técnicas, cierta especialización, preparación profesional y conocimiento en idiomas. Con respecto a la disponibilidad de capital humano, existe una amplia variedad de perfiles técnicos y profesionales, especializados y generales, que varían para cada ciudad según el sector presente en la región y el nivel educativo. El factor humano es muy relevante para el desarrollo de una organización y, por consecuencia, para la selección de un sitio para establecerse.

4 Facilidad para hacer negocios

Una de las enseñanzas que ha traído la globalización es la diferencia en negociaciones y los factores que impactan en cada una de ellas en cada país. De la misma forma, los estados en México presentan ventajas o desventajas que pueden ser comparadas para entender la facilidad de hacer negocios en cada ubicación.

Adicionalmente, las compañías de manufactura en nuestro país disponen de una serie de incentivos, como la reducción de ciertos impuestos (el impuesto sobre la nómina, por ejemplo). Estos incentivos se obtienen dependiendo del monto de la inversión y los empleos que serán generados en el sitio, así como de las negociaciones con cada gobierno. Algunos gobiernos estatales también apoyan con acompañamiento en el proceso, incentivos de capacitación, consultoría y apoyo en reclutamiento, entre otros.

[8] *Logistics Performance Index (LPI),* The World Bank, 2023

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Consideraciones ASG

Dada la naturaleza de las operaciones en la industria, se identifican diversos desafíos ambientales, sociales y de gobierno corporativo, para los cuales se proponen soluciones como las estrategias de circularidad, eficiencia energética y manejo responsable de sustancias peligrosas.

Además, la Alta Dirección en el sector considera prioritarios temas sociales como promover esquemas de trabajo híbrido, impulsar la diversidad, equidad e inclusión (DEI), desarrollar habilidades, y aumentar la atracción y retención de talento, con el objetivo de incrementar las capacidades de innovación y digitalización a través de un enfoque de sostenibilidad para la organización.

La industria de manufactura puede ser más sostenible mediante la consecución de actividades que promuevan un desarrollo que satisfaga las necesidades de generaciones actuales y futuras, y que también logre condiciones favorables para la erradicación de la pobreza, la protección del planeta y el aseguramiento de la prosperidad.

Para ello, la toma de decisiones estratégicas debe estar orientada a reducir la dependencia de los combustibles fósiles, adoptar prácticas de economía circular, gestionar responsablemente los recursos naturales y mejorar los enfoques ambientales y sociales de la cadena de valor a largo plazo, entre otros.

¿Cuál es la mejor ubicación para establecerse?

La industria de manufactura es una de las más estratégicas en México, lo que incentiva el desarrollo y la expansión de empresas locales y globales; sin embargo, con las disrupciones que ha sufrido la cadena de suministro a causa de los recientes eventos globales, las compañías han tenido que desarrollar nuevas capacidades y generar novedosas soluciones para mantener su resiliencia.

Ante este contexto, se vuelve prioritaria no solo la evolución de las organizaciones, sino de los países, para ayudar en la transición e impulsar el desarrollo del sector. Algunos elementos como la infraestructura, calidad de vida, competitividad en costos, disponibilidad de talento y cercanía con los principales mercados adquieren un importante papel al momento de seleccionar un destino.

México cumple con todas estas características, y lo convierten en un destino estratégico para las empresas de esta industria, al ofrecer no solo las capacidades necesarias para el desarrollo, sino el conocimiento y la experiencia requerida, así como diversos beneficios, entre los que se encuentran el acceso a destinos potenciales para los productos, programas de incentivos e importantes acuerdos comerciales internacionales.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Industria farmacéutica y de dispositivos médicos

Un sector que prospera

Para la industria farmacéutica, el *nearshoring* representa una valiosa oportunidad para impulsar su crecimiento. En 2021, el sector salud representó 6.2% del producto interno bruto (PIB), alcanzando una aportación de MXN 1,590 millones.[9] Su creciente relevancia ha conducido al desarrollo de clústeres especializados, tanto para la industria farmacéutica como para el sector de dispositivos médicos, en lugares estratégicos del país. Esto, a su vez, pone en evidencia las capacidades de las que nuestro territorio ya dispone y que continúa desarrollando para convertirse en un socio estratégico de la industria en su totalidad.

También en 2021, la industria farmacéutica representó 1.8% del PIB manufacturero, constituyéndose como una de las principales beneficiadas por este tipo de actividad.[10] Por otro lado, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) y el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (Denue), en 2022 en México se encontraban establecidas 925 empresas locales y multinacionales enfocadas en la producción y comercialización de medicamentos.[11]

Las principales unidades económicas se encuentran localizadas en la Ciudad de México (249), Jalisco (15) y en el Estado de México (102). Esto demuestra la relevancia que despierta nuestro país como destino de inversiones, así como las capacidades con las que cuenta para desarrollar y ampliar la industria farmacéutica.[12]

Por otro lado, la Asociación de Dispositivos Médicos de la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (Canifarma) prevé que la industria mundial de dispositivos médicos alcance USD 612,700 millones para 2025, lo que significa un aumento de 30% entre 2020 y 2025.[13] Asimismo, de acuerdo con la Asociación Nacional de Proveedores de la Salud (Anaps), en 2022 Jalisco, tercer estado con mayor producción del sector (después de Baja California y Chihuahua), recibió 78 intenciones de inversión de empresas asiáticas que buscan reubicar su producción en el estado.[14]

De acuerdo con Inegi y el Denue, en 2022 se identificaron 149 unidades económicas para la fabricación de instrumentos de medición, control, navegación y equipo médico. Los estados con mayor número de unidades económicas son Ciudad de México (30), el Estado de México (17) y Baja California (13).[15]

[9] *Comunicado de prensa núm. 779/22. Cuenta satélite del sector salud en México, 2021,* Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2022.
[10] *Conociendo la industria farmacéutica. Colección de estudios sectoriales y regionales, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2022.*
[11] *Fabricación de productos farmacéuticos,* Data México, Gobierno de México, 2022.
[12] *Idem.*
[13] *Nearshoring alcanzó a la industria de dispositivos médicos,* Canifarma, 2023.
[14] *Idem.*
[15] *Fabricación de instrumentos de medición, control, navegación, y equipo médico electrónico,* Data México, Gobierno de México, 2022.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Desafíos y beneficios

Algunos de los retos que enfrentan las empresas que pertenecen a la industria farmacéutica y de dispositivos médicos se relacionan con la búsqueda de mano de obra calificada, capaz de desempeñar las diversas actividades y procesos que le competen.

Lo anterior significa que es necesario que el talento cuente con conocimientos y habilidades para llevar a cabo los procesos productivos y de operación, ya que las compañías que decidan establecerse en nuestro país buscarán perfiles afines, tanto para posiciones operativas como administrativas.

En este sentido, las ventajas que México ofrece, siendo un país manufacturero, están relacionadas con plantillas laborales que efectivamente poseen los conocimientos técnicos requeridos y, además, están familiarizadas con la industria, especialmente en aquellos estados con mayor presencia de unidades económicas.

Adicionalmente, por la experiencia que ha acumulado el sector a lo largo de los años, la mano de obra no solo cuenta con las destrezas y experiencia previa en las posiciones requeridas, también es competitiva en cuanto a costos, lo que representa una ventaja estratégica sobre países vecinos de la región.

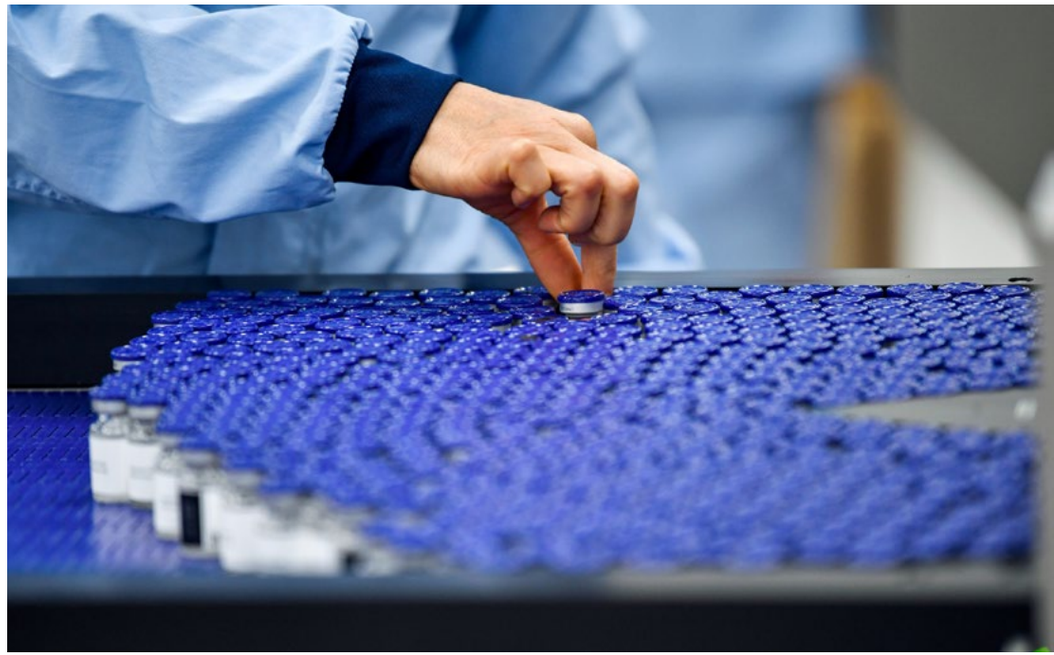
Facilidades e incentivos

Algunas de las facilidades para la relocalización de empresas del sector salud en nuestro país incluyen, además de mano de obra calificada, costos competitivos, facilidad para hacer negocios, una amplia red de tratados comerciales, infraestructura y calidad de vida. Todos estos factores son determinantes para propiciar el *nearshoring* de la industria farmacéutica y el sector de dispositivos médicos.

Otro beneficio es que México cuenta con costos de manufactura hasta 25% más bajos que Estados Unidos y aproximadamente 6% más bajos que China. Además, siendo Estados Unidos uno de los mercados en venta de medicamentos más importantes a nivel global, la ubicación de nuestro país es estratégica.[16]

México cuenta con programas para la exportación como el Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Programa IMMEX) y los Programas de Promoción Sectorial (Prosec), los cuales ofrecen múltiples beneficios para la manufactura de productos. Entre otros incentivos, también se encuentran aquellos otorgados por los gobiernos estatales, que van desde descuentos en el impuesto sobre la nómina hasta la capacitación y acompañamiento, con el fin de proporcionar un ambiente propicio para la inversión.

La oportunidad que el *nearshoring* representa para nuestro país debe continuar impulsándose mediante nuevos incentivos y programas orientados a facilitar el establecimiento de empresas extranjeras para atraer inversión e impulsar el crecimiento de la industria.



[16] *Nearshoring alcanzó a la industria de dispositivos médicos,* Canifarma, 2023.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Consideraciones ASG

A la luz de los desafíos relacionados con el cambio climático, la dinámica política y los desequilibrios sociales, la importancia de las iniciativas ASG es cada vez mayor.

El sector salud está impulsado por una misión y sus integrantes, como reguladores, proveedores y pagadores de atención médica, han mantenido durante mucho tiempo el pilar social de ASG dentro de sus valores fundamentales; sin embargo, las organizaciones sanitarias han tardado en tomar medidas en la materia.

Una encuesta global de KPMG a CEO del sector encontró que los aspectos ASG ocupan el puesto más bajo entre los indicadores clave de desempeño organizacional. Estos deben considerarse como una prioridad porque cada vez es más frecuente que los gobiernos, reguladores y la misma industria y consumidores exijan que se aborden cuestiones ASG, las cuales pueden incluir:

- Reducir el consumo de energía y agua en los centros sanitarios
- Abordar las huellas de carbono del transporte y la cadena de suministro de dispositivos y medicamentos
- Reducir los residuos médicos
- Garantizar la prestación de atención segura y de calidad
- Proporcionar acceso equitativo a la atención en salud

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Sector inmobiliario

La última milla en México

Nuestro país ocupa una posición privilegiada para aprovechar los esquemas de *nearshoring*, pues no solo es territorio vecino del mayor mercado mundial, es decir, Estados Unidos, sino que también puede acceder a los mercados del resto de América del Norte. Adicionalmente, goza de mano de obra calificada y costos competitivos.

Como consecuencia, el sector inmobiliario ha experimentado un alto nivel de desarrollo en algunos estados (fenómeno conocido como "la última milla"), principalmente en ciudades como Monterrey, Guadalajara, la Ciudad de México y otras zonas urbanas del país, las cuales hoy presentan un crecimiento significativo a partir del aumento en la demanda de espacios comerciales, oficinas y, sobre todo, complejos industriales y logísticos por parte de compañías que buscan establecer aquí operaciones; sin embargo, el grado de preparación de cada una de estos puede variar, dependiendo de las condiciones específicas de la región donde se localicen.

Por lo tanto, si bien estos lugares han desarrollado infraestructuras modernas, parques industriales y zonas empresariales para atraer inversiones y facilitar la expansión de organizaciones trasnacionales, es vital evaluar cada ubicación específica antes de decidir invertir en alguna de ellas.

Ventajas competitivas

En términos de infraestructura, México ofrece diversas ventajas, pues además de contar con una ubicación geográfica estratégica que le permite comerciar con América del Norte, América Central y América del Sur, cuenta con una extensa red de carreteras, ferrocarriles y puertos que facilitan el traslado de mercancías, tanto a nivel nacional como internacional. Además, nuestro país alberga una gran cantidad de aeropuertos internacionales que conectan con importantes destinos de todo el mundo.

Por otro lado, si bien el país, como el mundo en general, tiene retos en términos de inversión para la generación de energía, posee una amplia infraestructura energética que incluye refinerías, plantas de generación eléctrica, gasoductos y oleoductos, lo que permite el suministro y la distribución eficiente de energía a nivel nacional.

Otra ventaja competitiva importante, aunque a futuro, es el Corredor Transístmico, el cual contempla la mejora de los puertos de Salina Cruz y Coatzacoalcos, y el mejoramiento de la red ferroviaria y carretera en la región, considerada por el gobierno como una "zona económica especial", que recibiría diversos incentivos fiscales, así como facilidades administrativas para atraer inversiones y promover el desarrollo industrial.[17]

Finalmente, México cuenta también con una infraestructura de telecomunicaciones robusta y en constante desarrollo, con amplia cobertura de redes de telefonía móvil y acceso a internet.

Las anteriores son solo algunas de las ventajas competitivas que nuestro país ofrece en términos de infraestructura; no obstante, es importante considerar que existen áreas que aún requieren mejoras y actualizaciones para alcanzar un nivel óptimo de desarrollo.

[17] *Flash: Decreto para contribuyentes con actividades económicas en el Istmo de Tehuantepec,* KPMG México, 2023.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Talento y colaboración

Ante la expectativa de la llegada de nuevas inversiones, el potencial crecimiento del sector inmobiliario a causa del *nearshoring* puede ser significativo, ya que, a medida que más compañías decidan establecerse en nuestro país para aprovechar su proximidad con Estados Unidos y otros destinos de interés, así como los beneficios económicos y logísticos que este ofrece, la demanda de espacios para oficinas, naves industriales y propiedades comerciales puede aumentar considerablemente.

Por otro lado, este crecimiento puede derivar en un aumento en la migración de talento calificado hacia aquellas ubicaciones donde se establecen las organizaciones, lo que a su vez generaría una mayor demanda de viviendas y propiedades residenciales.

Pese a lo anterior, es importante tomar en cuenta que el potencial crecimiento del sector inmobiliario varía según la ubicación y dinámica económica específica de cada región; algunas localidades pueden experimentar un mayor impacto a causa del *nearshoring*, como es el caso del norte de nuestro país, principalmente Tijuana, Ciudad Juarez, Chihuahua, Reynosa y Matamoros, por su cercanía con EE.UU., así como la zona del Bajío. Además, hay que prestar especial atención al probable desarrollo de la zona del Istmo de Tehuantepec, debido al proyecto del ya mencionado Corredor Transístmico, el cual busca potencializar la zona con la creación de 20 parques industriales y diversos incentivos fiscales.

En este sentido, existen diversas maneras en las que México puede aprovechar el *nearshoring*; por ejemplo, mediante la promoción de la educación y capacitación en habilidades tecnológicas, técnicas y de ingeniería, fortaleciendo los programas educativos que las incentivan.

Asimismo, es importante invertir en infraestructura digital; expandir la conectividad de banda ancha es buen punto de partida para garantizar una comunicación fluida y confiable con organizaciones extranjeras que establezcan operaciones en nuestro país. Por otra parte, se deben implementar políticas que brinden beneficios fiscales y financieros a dichas empresas, lo que puede incluir reducciones de impuestos, subsidios o préstamos preferenciales.[18]

Adicionalmente, es vital fomentar la colaboración público-privada, trabajando en estrecha colaboración para identificar oportunidades y desafíos relacionados, así como para desarrollar estrategias conjuntas que permitan aprovechar al máximo este modelo. Lo anterior debe ir acompañado de mejorar el clima de negocios en el país, mediante reformas y simplificación de los trámites administrativos y regulatorios, lo que facilitará el establecimiento y operación de aquellas compañías que decidan invertir en nuestro territorio.

Por otro lado, se presentan algunos retos en cuanto a disponibilidad y costo que pueden afectar la capacidad de aprovechar esta actividad, entre otros, la disponibilidad de talento, sobre todo en aquellas zonas del país donde sea difícil encontrar suficiente personal especializado en temas como desarrollo de *software*, ingeniería o servicios de atención al cliente. Esto puede derivar en una mayor competencia por el capital humano en el mercado laborwal local, lo que a su vez puede elevar los costos de contratación y retención de profesionales altamente calificados; las organizaciones pueden enfrentar dificultades para mantener salarios competitivos y beneficios atractivos, viendo afectada su rentabilidad.

Otro de los desafíos está relacionado con la infraestructura de transporte y telecomunicaciones en desarrollo, ya que las limitaciones en términos de conectividad confiable a internet y transporte eficiente pueden afectar la productividad y capacidad de respuesta de las operaciones de empresas que decidan traer sus operaciones a México.

Por supuesto, para superar estos y otros retos es necesario contar con un enfoque estratégico y con la colaboración entre compañías, gobierno y sector educativo, con el fin de fortalecer el desarrollo de habilidades, mejorar la infraestructura y promover un ambiente empresarial favorable. La suma de estos esfuerzos sin duda ayudará a maximizar el potencial del *nearshoring* en México.

[18] Ídem.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Consideraciones ASG

Para aprovechar mejor el potencial del sector inmobiliario en México, en términos de temas ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) es crucial que las organizaciones implementen prácticas y tecnologías que promuevan la eficiencia energética, el uso de energías renovables y la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Asimismo, se deben considerar aspectos como la gestión adecuada de residuos y el uso responsable de recursos naturales.

Adicionalmente, es fundamental evaluar el impacto social de los proyectos inmobiliarios, tanto en términos de empleo como de vivienda asequible, inclusión social y desarrollo comunitario. Por otra parte, fomentar la participación y el diálogo con las comunidades es esencial para asegurar que los proyectos sean socialmente responsables y generen un beneficio real para la sociedad.

Otro punto de vital preponderancia es promover la transparencia en los procesos de desarrollo inmobiliario, así como una adecuada gobernanza corporativa para propiciar la implementación de estrategias ASG. Esto implica desarrollar políticas empresariales claras en materia de ética, anticorrupción y respeto a los derechos humanos, así como fomentar la participación de los diferentes actores involucrados, incluyendo a inversionistas, desarrolladores y autoridades reguladoras.

Actualmente, existen certificaciones y estándares internacionales en términos de sostenibilidad y responsabilidad social como LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) o EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies). Estos parámetros ayudan a mejorar la reputación y competitividad de los proyectos inmobiliarios, pero es importante, además, realizar una evaluación rigurosa del impacto ambiental y social de dichos proyectos, así como reportar de manera transparente los resultados, lo que permitirá medir y comunicar de manera efectiva el desempeño ASG de la industria inmobiliaria en México.

Al considerar estos aspectos se puede promover un sector inmobiliario más sostenible y responsable que no solo genere beneficios económicos, sino que también sea consciente del cuidado del medio ambiente, el bienestar de las comunidades y el respeto a los principios de buen gobierno corporativo.

Instalaciones y parques industriales

Durante las últimas décadas, nuestro país ha desarrollado una infraestructura significativa de parques industriales en diferentes regiones que podrían ser aprovechados por el *nearshoring*. Estos ofrecen instalaciones modernas, servicios de calidad y una ubicación estratégica que puede atraer a organizaciones extranjeras interesadas en establecer operaciones cerca de sus mercados objetivo.

Algunos de los principales parques industriales están ubicados en ciudades como Tijuana, Ciudad Juárez y las zonas conurbadas de Guadalajara, Monterrey, Querétaro y la Ciudad de México, entre otras. Estos ofrecen ventajas logísticas, cercanía con Estados Unidos y una sólida base de proveedores y talento local.

Hoy, muchas empresas, especialmente de sectores como manufactura, tecnología y servicios, han optado por establecer operaciones en México debido a su acceso a mercados importantes y mano de obra calificada, además de los beneficios en costos y de proximidad cultural de los que también goza el territorio.

Aunque existen parques industriales suficientes, la elección del más adecuado depende de las necesidades y preferencias específicas de cada compañía; considerar factores como la ubicación, la infraestructura disponible, los costos operativos, los incentivos gubernamentales y el acceso a talento local es determinante. Mientras tanto, las autoridades locales y los desarrolladores de este tipo de complejos continúan trabajando para ampliar y mejorar las opciones, brindando oportunidades para aprovechar aún más el *nearshoring* en el país.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

Introducción

El fenómeno del *nearshoring* en México

Sector de manufactura

Industria farmacéutica y de dispositivos médico

Sector inmobiliario

Conclusiones

Conclusiones

A raíz de distintos factores disruptivos de carácter geopolítico, ambiental y social para las cadenas de suministro en todo el mundo, entre los que destaca la pandemia de COVID-19 y las tensiones comerciales entre potencias globales, se ha generado o acelerado el fenómeno de la relocalización de operaciones y componentes de cadenas de valor, conocido coloquialmente como *nearshoring*.

En este orden de ideas, para que las empresas puedan aprovechar de manera sostenible las oportunidades que representa el *nearshoring*, será fundamental que evalúen su modelo de negocio y realicen los ajustes necesarios para definir las inversiones que más se adecúen a su estrategia, y puedan generar, al mismo tiempo, alianzas de colaboración con otras entidades para construir un ecosistema que genere crecimiento para las empresas y el país.

Es imprescindible, sin embargo, atender asuntos relevantes para inversionistas y otras partes interesadas, tales como la institucionalización de las compañías, el despliegue de infraestructura suficiente y asegurar la adopción de prioridades ASG en todos los ámbitos del negocio.

Asimismo, las organizaciones deben prestar especial atención a posibles operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés), tanto en el país como en la región, mientras atienden cuestiones relacionadas con el aumento de su capacidad operativa, desarrollan nuevos productos y servicios, y amplían la oferta de valor para el talento.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.

kpmg.com.mx
800 292 KPMG (5764)
asesoria@kpmg.com.mx

KPMG MÉXICO
@KPMGMEXICO
KPMG MÉXICO
KPMGMX

Contactos

Ricardo Delfín

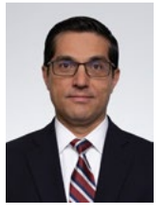
Socio Líder de Clientes y Mercado de KPMG México
Líder de Clientes y Mercado del Clúster de México y Centroamérica*

Mario Hernández

Socio Líder del segmento IMMEX de KPMG México

Carlos Millán

Socio de Global Strategy Group de KPMG México



Alberto Vázquez

Socio Líder del Sector Inmobiliario de KPMG México

*Todos los servicios profesionales son prestados por firmas miembro independientes, licenciadas y registradas de KPMG International.

Es posible que algunos o todos los servicios descritos en este documento no estén permitidos para los clientes de auditoría de KPMG y sus afiliados o entidades relacionadas.

La información aquí contenida es de naturaleza general y no tiene el propósito de abordar las circunstancias de ningún individuo o entidad en particular. Aunque procuramos proveer información correcta y oportuna, no puede haber garantía de que dicha información sea correcta en la fecha en que se reciba o que continuará siendo correcta en el futuro. Nadie debe tomar medidas con base en dicha información sin la debida asesoría profesional después de un estudio detallado de la situación en particular.

© 2024 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., sociedad civil mexicana y firma miembro de la organización mundial de KPMG de firmas miembros independientes afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción parcial o total sin la autorización expresa y por escrito de KPMG.