

Boletín *No.3*

FLORES SERNA
& ASOCIADOS.

“Nearshoring:
La oportunidad de un país
primer mundista”.



DR. MARCELO FLORES SERNA

DIRECTOR & SOCIO FUNDADOR.

Me dirijo a ustedes en esta ocasión con un profundo sentimiento de gratitud y reconocimiento hacia el **Centro de Investigación Flores Serna y al Departamento de Comunicación Institucional**. Como Director General, es para mí un honor y un privilegio contar con profesionales de tan alto calibre y dedicación en nuestro equipo; el Centro de Investigación demuestra su compromiso inquebrantable con la excelencia académica y científica. La documentación lograda bajo su liderazgo han puesto a nuestra institución en la vanguardia de la investigación, contribuy-

endo significativamente al avance del conocimiento en nuestro campo. Por otro lado, el Departamento de Comunicación Institucional ha desempeñado un papel fundamental en la difusión de nuestros logros y en la promoción de nuestra imagen institucional, su creatividad, profesionalismo y capacidad para adaptarse a los cambios del mercado han sido esenciales para fortalecer nuestra presencia tanto a nivel local como internacional.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a cada uno de ustedes por su esfuerzo, dedicación y

pasión en lo que hacen. Es gracias a su trabajo en equipo y su compromiso constante que podemos alcanzar y superar nuestros objetivos institucionales. Su trabajo no solo enriquece nuestra comunidad académica y científica, sino que también inspira a las generaciones futuras de profesionales.

Atentamente,
Dr. Marcelo Flores Serna



CDI - FS
[CENTRO DE INVESTIGACIÓN FLORES SERNA]

El **CDI- FS [CENTRO DE INVESTIGACIÓN FLORES SERNA]** tiene como objetivo promover el avance del conocimiento en diversas áreas del derecho (fiscal corporativo, penal económico, penal y criminología, cumplimiento, mercantil e inteligencia artificial en el campo jurídico), a través de la investigación interdisciplinaria y colaborativa con profesionales tanto de las ciencias jurídicas como de las no jurídicas, a fin de contribuir en soluciones efectivas e innovadoras **para los desafíos contemporáneos en los ámbitos social y empresarial, a partir de:**

1. Integrar un sistema de investigación que promueva y fomente la investigación jurídica.
2. Identificar las nuevas necesidades y problemáticas jurídicas que aquejan o puedan poner en riesgo el desarrollo o crecimiento de las empresas.
3. Divulgar temas de interés nacional o de atención indispensable en materia jurídica.
4. Facilitar al lector información que le permita crear y dirigir soluciones innovadoras y efectivas que se encuentren respaldadas por la investigación multidisciplinaria.

Con ello, el Centro se convierte en un referente **nacional e internacional para la generación de una nueva cultura jurídica** a través del conocimiento crítico basado en el análisis de cuestiones legales complejas, fomentando el debate académico.



FLORES SERNA & ASOCIADOS. *FS&A*

Fundada por el Dr. Marcelo Flores Serna y un grupo de abogados, fiscalistas y financieros altamente calificados tanto en el ámbito privado como en el público.

Nuestros profesionales han trabajado en reconocidas firmas y empresas a nivel nacional e internacional, especializándose en áreas legales, fiscales, financieras y contables. El equipo también ha adquirido experiencia invaluable en el sector público, habiendo trabajado en instituciones como el Servicio de Administración Tributaria, el Poder Judicial de la Federación, los Tribunales Colegiados de Circuito, Secretaría de Hacienda, Secretaría de Economía, entre otras. El equipo es el resultado del proceso de mejora continua, estando compuesto por profesionales con Licenciaturas en Derecho y Maestrías en Impuestos, Derecho Fiscal y Finanzas.

Por otro lado, nuestro equipo contable cuenta con la Certificación expedida por el Colegio de Contadores Públicos de México. **Nuestros servicios se distribuyen en cuatro principales áreas, las cuales se coordinan entre sí a través de una Dirección Jurídica y una Dirección Fiscal,** dentro de las cuales se ofrecen, entre otros: Litigio Fiscal y Administrativo; Litigio Penal / Fiscal; Litigio Aduanero (PAMA / PACO); Litigio Civil; Litigio Mercantil; Derecho Corporativo; Derecho Financiero; Prevención de Lavado de Dinero; Comercio Exterior; Contabilidad Electrónica; Cálculo de Impuestos Federales y Estatales; Estados Financieros; Análisis de Información Financiera; Auditoría Fiscal; Auditoría Financiera; Controles Internos; Optimización Financiera.



Magis Fidem A.C.

Flores Serna & Asociados | FS&A además de ser una firma legal también creemos en la importancia de cambiar vidas, es por esto que se creó la **fundación MAGIS FIDEM A.C.** la cual busca promover el desarrollo digno de la niñez generando programas sólidos promotores de derechos utilizando como herramienta la sensibilización socio afectiva sembrando conciencia y valores para cosechar una mejor sociedad. He entendido que tenemos la oportunidad de impactarlos a tiempo, de mejorar su vida y de hacerlos crecer, pero también

me he dado cuenta de que al hacerlo provocamos consecuencias positivas en nosotros, nos volvemos más empáticos, nos sensibilizamos y adquirimos una visión mucho más amplia de lo que significa aportar a nuestra sociedad.

Creo que impulsar a los niños a desarrollar su máximo potencial es una de las mejores maneras de invertir en el futuro, por eso en Magis Fidem en conjunto con FS&A respaldamos y recomendamos a quienes deciden involucrarse en la fundación.

01. Entendiendo al Nearshoring como un efecto macroeconómico.

02. El valor de la Inversión Extranjera Directa.

03. La integración de México en las cadenas globales de producción.

04. Condiciones Fiscales en México frente a un futuro globalizador.

05. Competencias laborales que ofrece México.

06. Integración de la Pyme Mexicana en las cadenas de valor.

07. El programa de cumplimiento normativo y el debido control interno como llave de entrada al Nearshoring.

08. La estrategia jurídica-corporativa para el desarrollo empresarial futuro en México.

09. Entidades federativas que más han captado centros de producción por Nearshoring.

INTRODUCCIÓN

El mundo es dinámico, mucho más en materia comercial, esto se demuestra a partir de la evolución que viven las estrategias para ganar posicionamiento competitivo, reducción de costos, mejoramiento de condiciones normativas, etc. Comenzando por la terciarización, que evolucionó a una terciarización internacional, y posteriormente al offshoring, y finalmente las condiciones internacionales actuales han obligado a relocalizar estas empresas construyendo un ambiente más competitivo en zonas cercanas a los países líderes comerciales; muchos pueden considerar al nearshoring como una estrategia de gestión de cadenas de suministro a nivel internacional, sin embargo va más allá, al igual que muchas de los fenómenos que condicionan la vida del ser humano en la actualidad, el Nearshoring es una consecuencia de la dinámica vertiginosa del comercio internacional, podríamos señalarla como una globalización 3.0; impulsada por variables independientes como la tecnología, la relocalización, los tratados internacionales, etc.

El nearshoring representa un reto para México, y esto se debe a su propia génesis y a las condiciones que exige para poder operar. A continuación, se estudian **algunas de las variables más importantes para poder dar respuesta a la interrogante:**

“¿México está preparado para posicionarse a partir del nearshoring?”

01.

ENTENDIENDO EL NEARSHORING COMO UN EFECTO MACROECONÓMICO.

[FOTOGRAFÍA POR: CHUTTER SNAP]

Desde la primera globalización entre el siglo XV y XVII, la economía ha estado en constante cambio, influenciada por una variedad de factores que van desde crisis económicas hasta transformaciones estructurales y cambios en la política económica.

Si bien en la segunda globalización, durante la mitad y finales del siglo XX, el mercado global implementó la práctica del offshoring que implicaba por parte de las empresas trasladar parte o todas sus operaciones a un país lejano (China, India o Malasia), buscando principalmente la reducción de costos laborales, expandir el alcance y acceder a nuevos mercados, con el tiempo fueron surgiendo críticas y limitaciones a dicho modelo como los riesgos de seguridad, el desempleo en el país de origen, las diferencias en idioma y cultura, la pérdida de control y calidad sobre los procesos, las barreras legales, la crisis de materias primas, entre otras problemáticas.

Así, desde al menos la década de 1980, se comenzó a impulsar el modelo de nearshoring que, a diferencia del offshoring, implicó trasladar procesos de negocio o manufactura a un país cercano al país de origen de la empresa (como es el caso de México, Marruecos, Turquía, Brasil y Chile). Acontecimientos recientes como las tensiones económicas entre Estados Unidos y China, las interrupciones en las cadenas de suministro por la pandemia de COVID-19 y la guerra entre Rusia y Ucrania, han hecho que el nearshoring esté ganando impulso a nivel global, con países cercanos a los principales mercados de consumo como Estados Unidos y la Unión Europea, atrayendo inversiones y relocalizando operaciones productivas.

Entre los beneficios o ventajas del nearshoring se puede identificar:

1. Menores costos de producción;
2. Mayor proximidad geográfica y cultural;
3. Mejora en la comunicación y colaboración;
4. Reducción de los tiempos de entrega y transporte, y
5. Mayor control y flexibilidad en la producción.

A pesar de estos beneficios, este modelo también plantea desafíos, entre ellos:

infraestructura insuficiente, pues muchos países receptores carecen de la infraestructura moderna necesaria para soportar el aumento de actividad industrial y logística, incluyendo carreteras, puertos, aeropuertos y redes de suministro eléctrico y telecomunicaciones adecuadas; falta de personal con las habilidades requeridas en tanto las empresas que se establecen en países de nearshoring deben competir por atraer y retener mano de obra capacitada, especialmente en sectores especializados; a pesar de la cercanía geográfica, las diferencias culturales y de idioma entre países pueden dificultar la colaboración efectiva entre equipos y crear malentendidos; la inestabilidad política, la delincuencia organizada y los altos niveles de corrupción en algunas regiones representan riesgos para las operaciones de las empresas; muchos países receptores de nearshoring tienen economías altamente dependientes de un solo socio comercial, lo que los hace vulnerables a las fluctuaciones de ese mercado, finalmente, los países deben abordar estos desafíos mediante inversiones en infraestructura, educación, seguridad y gobernanza, a fin de ofrecer un entorno atractivo y estable para las empresas.

Como tal, México es de los países pioneros en la aplicación del nearshoring, por lo que para nuestro país éste se ha convertido en un fenómeno macroeconómico significativo, manifestado en varias áreas como el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), la inversión, el empleo, la innovación y el comercio internacional:

PIB de México. Desde hace tiempo, se ha observado un crecimiento económico impulsado por el nearshoring con tasas de crecimiento del PIB de más del **3.5%**. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el PIB de México crecerá un **2.5%** en 2024, en gran medida impulsado por la llegada de inversiones productivas relacionadas con el nearshoring. JP Morgan también ha elevado sus proyecciones de crecimiento del PIB de México, a **2.7%** para 2024, gracias al incremento en el consumo doméstico y al crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) derivada del nearshoring.

Impulso a la Inversión Extranjera Directa (IED). El nearshoring y la reubicación de centros de producción hacia México, ha conllevado a un aumento notable en la IED en México, misma que alcanzó más de 35 mil millones de dólares en 2022, un incremento del **12%** en comparación con 2021. Para 2024, se espera que la IED alcance entre 35 y 40 mil millones de dólares, con proyecciones de hasta los 50 mil millones de dólares en el mediano plazo.

Generación de Empleo. La reubicación de actividades productivas ha contribuido a la creación de empleos en el sector manufacturero, donde **se estima que para 2030 se atraerá más de 80 mil millones de dólares en inversiones y hasta 4 millones de empleos.** Respecto al espacio industrial, se espera que para 2027 exista una demanda significativa, con una proyección de alcanzar los 6 millones de metros cuadrados en parques industriales.

Desarrollo Tecnológico e Innovación. La llegada de empresas extranjeras ha fomentado la transferencia de tecnología y la innovación en México, lo que ha sido crucial para mejorar la competitividad del país en el mercado global y para el desarrollo de capacidades locales.

Algunos de los sectores mexicanos mayormente implicados en esta estrategia global son: las empresas de tecnología, quienes están trasladando sus operaciones para aprovechar la mano de obra calificada y los costos competitivos; el sector automotriz, que ha sido uno de los principales beneficiarios, con varias empresas estableciendo plantas de producción; la producción de componentes electrónicos; las empresas del sector salud, que están trasladando la producción de dispositivos médicos y farmacéuticos para reducir costos y mejorar la logística, y el sector agroalimentario, que busca reducir los tiempos de entrega y mejorar la calidad de sus productos.



[FOTOGRAFÍA POR: THE BLOWUP]

Por su parte, las empresas destacadas en Nearshoring en México incluyen a Whirlpool (empresa estadounidense de electrodomésticos que ha trasladado una parte significativa de su producción a México,

fabricando alrededor del **80%** de sus máquinas en el país para su exportación a Estados Unidos y Canadá), Honeywell (multinacional estadounidense que ha establecido operaciones en México, incluyendo una fábrica aeroespacial en Mexicali, que emplea a más de 12,000 trabajadores y produce componentes de alta calidad para la industria aeroespacial), General Motors (presente en México desde los años 60, opera en varias plantas, incluyendo San Luis Potosí y Silao, siendo en 2018, la automotriz más grande del país, produciendo más de 800,000 autos), Audi (la planta en Puebla, inaugurada en 2016, es un ejemplo de cómo las empresas automotrices están aprovechando la mano de obra calificada y la proximidad al mercado estadounidense) y Samsung (empresa surcoreana que ha expandido sus operaciones en México, estableciendo fábricas que producen productos electrónicos, aprovechando los tratados comerciales y la cercanía con su principal mercado).

En 2024, se estima que alrededor de 400 empresas asiáticas, principalmente de **China, Japón y Corea del Sur, se establezcan en México**, lo que podría generar alrededor de dos millones de empleos directos y una inversión de 20,000 millones de dólares.

02.

EL VALOR DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

La Inversión Extranjera Directa (IED) se refiere a la inversión realizada por una entidad residente en una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa residente en otra economía diferente a la del inversor (la empresa de inversión directa).

Algunas de sus características son:

- Implica una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa de inversión directa;
- Permite al inversor directo ejercer un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa de inversión directa;
- El interés duradero se manifiesta cuando el inversor directo posee al menos el 10% del poder de voto de la empresa de inversión directa;
- Además de la adquisición inicial de acciones, la IED también incluye todas las transacciones posteriores entre el inversor y la empresa de inversión directa;
- La IED puede tomar varias formas, como fusiones y adquisiciones, construcción de nuevas instalaciones, reinversión de beneficios, préstamos entre empresas relacionadas, etc;
- Los principales motivos para realizar IED incluyen aprovechar los recursos naturales, acceder a nuevos mercados, mejorar la eficiencia productiva, adquirir tecnología y conocimientos, entre otros, y
- La IED se considera una fuente estable de financiamiento externo para los países receptores, ya que implica un compromiso a largo plazo del inversor.

De acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), en los primeros nueve meses de 2023, la IED en los 57 sectores más relacionados con el nearshoring (entre ellos, la fabricación de automóviles y camiones, productos farmacéuticos e industria de las bebidas) creció a una tasa anual de 47%, al pasar de 10 mil 500 millones de dólares entre enero y septiembre de 2022 a 15 mil millones de dólares en el mismo periodo de 2023. En contraste, la IED no relacionada con este fenómeno cayó (-)27% en el mismo periodo y registró un monto de poco más de 17 mil millones de dólares.

Por entidad federativa, Aguascalientes, Nuevo León y la Ciudad de México han sido los estados con mayor éxito en la atracción de inversión extranjera por nearshoring.

En la primera, la IED asociada al nearshoring avanzó 310% respecto al mismo periodo de 2022, lo que impulsó el crecimiento de la IED total estatal durante ese periodo. En la Ciudad de México y en Nuevo León cayó la IED total recibida durante el último año, pero el desempeño de los sectores relacionados al nearshoring fue mejor, con crecimientos de 27% y 265%, respectivamente. En contraste, Veracruz y Oaxaca son de los que ha habido menos impulso de la inversión dirigida a los sectores ligados con el fenómeno de relocalización, ya que enfrentan condiciones estructurales que reducen su competitividad y generan obstáculos para la atracción de inversiones. Así, aunque México ha mostrado incrementos en la recepción de IED (en 2022, ocupó la posición 11 dentro de la lista de principales receptores), su desempeño está rezagado en comparación con el observado en otros países receptores de IED en el mundo.

03.

LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN LAS CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN.

Las cadenas globales de producción y de valor o cadenas de valor mundiales (CGP/CGV o CVM) se refieren a una red o un conjunto estructurado de procesos que involucran desde la obtención de materia prima, la manufactura, el diseño del bien o servicio, la distribución y comercialización para que llegue al consumidor final, extendidos a través de diferentes países, donde cada etapa se lleva a cabo en la ubicación más eficiente y rentable, aprovechando las ventajas comparativas de cada territorio y permitiendo que las empresas se especialicen en diferentes etapas.



[FOTOGRAFÍA POR: AXEL]



[FOTOGRAFÍA POR: JOSHUA RAWSON-HARRIS]

Algunas de sus principales características son:

- **Descentralización:** La producción se fragmenta y se distribuye en diferentes países, donde cada uno se especializa en una parte del proceso productivo, como la fabricación de componentes, el ensamblaje o la distribución;
- **Interconexión:** Las CGP están interconectadas a través de flujos de bienes, servicios y capital. Esto implica que un cambio en un eslabón de la cadena puede afectar a otros eslabones y, por ende, a la producción global, y
- **Eficiencia:** Al aprovechar las capacidades y recursos de diferentes países, las CGP permiten a las empresas reducir costos, mejorar la calidad de los productos y aumentar la competitividad en el mercado global.

En el entendido de que el nearshoring se refiere a la externalización y traslado o transferencia de toda o parte de las operaciones relacionadas a tales etapas de la empresa

a países cercanos al centro de consumo final, su relación con el CGP es mutua, permitiendo, por un lado, que las empresas fragmenten y distribuyan la producción en diferentes países, aprovechando las ventajas comparativas de cada ubicación (del CGP al nearshoring) y, por otro lado, permitiendo un acortamiento de dichas cadenas globales de valor, al relocalizar parte de la producción de las empresas en países cercanos geográfica y culturalmente (del nearshoring al CGP).

Históricamente, la proximidad geográfica de México con Estados Unidos (la principal economía del mundo, caracterizada por su gran tamaño, diversificación y capacidad de innovación) ha sido el factor principal que le ha convertido en una opción atractiva para las operaciones del CGP y del nearshoring, debido a los costos reducidos y el poco tiempo de transportación de insumos.

Aunque antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, la participación de México en las CGP estaba presente (entre otros ejemplos, la integración del sector automotriz, el incremento de las exportaciones, el papel de las maquiladoras, los talleres de ensamblaje, el control aduanero, desregulaciones, reducción de la participación del estado en ciertos sectores), la firma e integración de México a dicho Tratado permitió: la modernización de sus sectores manufacturero, agropecuario y agroindustrial, al insertarlos en la economía mundial; la atracción de grandes inversiones en sectores clave como automotriz, eléctrico, electrónico y textil, junto con la producción bajo el sistema de maquila; el crecimiento del comercio exterior, sobre todo, con Estados Unidos que aumentó casi 6 veces y con Canadá, casi 8 veces, así como un aumento del valor agregado extranjero en la producción manufacturera de México.

[FOTOGRAFÍA POR: CHRIS LIVERANI]

Tras la evolución de las necesidades económicas y comerciales de la región y críticas al TLCAN, en 2018 se replanteó dicha relación ahora con el Tratado entre **México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)**. Si bien en muchos aspectos existe continuidad entre ambos, también es cierto que existen diferencias importantes, tales como: la expansión en las áreas de regulación y adhesión de enfoques más amplios en temas contemporáneos, pues mientras el TLCAN contaba con 22 capítulos, el T-MEC incluye 34 capítulos; a diferencia del TLCAN, donde no estaban presentes, el T-MEC incluye disposiciones específicas sobre derechos laborales, priorizando el cumplimiento y vigilancia de las normas en la materia y buscando mejorar las condiciones laborales en los países miembros; no contemplado por el TLCAN, el T-MEC introduce un capítulo específico sobre comercio digital, regulando el comercio electrónico y eliminando las barreras injustificadas al comercio realizado por medios electrónicos; en el TLCAN, el **62.5%** de los componentes de un vehículo debían ser producidos en los países miembros para calificar para la exención de aranceles. En el T-MEC, este porcentaje se incrementa al **75%**, además de establecer que un **40-45%** de la producción debe ser realizada por trabajadores que ganen al menos 16 dólares la hora; el T-MEC incluye disposiciones más robustas sobre protección ambiental, promoviendo medidas para la conservación de la biodiversidad y la calidad del aire, aspectos que no estaban claramente definidos en el TLCAN; el T-MEC modifica el enfoque de resolución de controversias, permitiendo que algunas disputas se resuelvan mediante pláticas bilaterales, mientras que el TLCAN establecía paneles trilaterales para la resolución de disputas; por último, el **T-MEC tiene una vigencia de 16 años**, con revisiones programadas cada 6 años para evaluar su funcionamiento y hacer ajustes necesarios, lo que no estaba estipulado en el TLCAN.

Después de que la región experimentó un cambio en las Cadenas Globales de Producción, derivado de la inclusión de China en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001 y de una crisis importante evidenciada por la Pandemia de COVID-19, el T-MEC busca **modernizar y fortalecer las relaciones comerciales entre los tres países, en particular, tener un impacto significativo en las cadenas de valor, reconfigurándolas y adaptándolas a nuevas realidades económicas y tecnológicas**, estandarizando criterios y protocolos de actuación que mejoren la preparación y coordinación ante emergencias y garanticen la continuidad de la producción y el suministro de bienes esenciales, así como atraer inversiones y mejorar la competitividad de la región, al establecer un marco más claro y moderno para las relaciones comerciales.



[FOTOGRAFÍA POR: EDWARD HE]

Actualmente, algunos de los sectores productivos de México que más se han beneficiado de su integración en las CGP son:

Sector Manufacturero. México se ha consolidado como un actor clave en las cadenas globales de valor, especialmente en sectores manufactureros como maquinaria, equipos electrónicos y de transporte. La integración de México en estas cadenas ha generado un desarrollo de infraestructura e innovación en sectores manufactureros. Sin embargo, también se ha observado que el valor agregado de México en estas cadenas es menor al reportado por las estadísticas brutas de exportación, lo que posiblemente refleje que una parte significativa del valor generado provenga de actividades de procesamiento.

Tecnologías de Información y Comunicación (TICs).

México es el 1er exportador de manufacturas de media y alta tecnología en América Latina y el 3ro entre los países del G20. Destaca como 1er exportador mundial de televisiones de pantalla plana, 4to en computadoras y 7mo en teléfonos celulares.

Sector Agroalimentario. México es líder mundial en la producción y exportación de diversos productos agrícolas como aguacate, café orgánico, cerveza, jitomate, entre otros. Ocupa el 5to lugar en producción de huevos y el 12vo en producción de alimentos a nivel global.

Insumos Industriales. México es el 1er exportador de electrodomésticos en América Latina y 6to a nivel mundial, destacando en la exportación de refrigeradores de dos puertas.

Sector Salud. México es el 1er exportador de dispositivos médicos en América Latina y el 9no a nivel global. Es el 1er proveedor de dispositivos médicos a Estados Unidos.



[FOTOGRAFÍA POR: NIKOLETT EMMERT]



[FOTOGRAFÍA POR: AUSTIN CURTIS]

Actualmente, México es una de las economías mayormente insertadas en las CGP, con un alto porcentaje de sus exportaciones generadas a partir de procesos que involucran insumos y componentes de otros países.

Como tal, la fragmentación de la producción que implican las cadenas globales le ha permitido un mayor aprovechamiento de los diferenciales en costos de producción entre países, llevándolo a un aumento en la especialización y eficiencia de recursos.

A pesar de ello, existen múltiples retos y desafíos para que nuestro país se consolide respecto a este mercado global, entre ellos:

- Estabilidad política;
- Consistencia de las condiciones económico-administrativas del sector público establecidas para la gestión de los negocios;
- Mano de obra calificada;
- Costos laborales competitivos;
- Afinidad cultural

Un aspecto crítico es la medición del valor agregado pues, aunque México ha visto un aumento en sus exportaciones, el valor agregado interno es menor al reportado por las estadísticas brutas de exportación, lo que posiblemente indique que una parte significativa del valor proviene de insumos importados.

Con la renegociación del TLCAN y la implementación del T-MEC, nuestro país tiene la oportunidad de fortalecer su posición ante las CGP, pero debe abordar estos desafíos estructurales y adaptarse a las nuevas dinámicas del comercio global. En particular, se espera que México atraiga cifras significativas de Inversión Extranjera Directa (IED) en los próximos años, lo que impulsará sectores como el automotriz, metalmecánico y de tecnología.

04.

**CONDICIONES FISCALES EN
MÉXICO FRENTE A UN
FUTURO GLOBALIZADOR**

Actualmente, las condiciones fiscales generales en México (déficit, crecimiento económico PIB, deuda pública y recaudación fiscal, disposiciones fiscales y alineación con normas internacionales, como indicadores que mayor influencia generan en la percepción de inversionistas internacionales sobre la estabilidad financiera de un país) es de claroscuros, experimentando en algunos de ellos logros históricos y en otros, generando incertidumbre.

En cuanto al déficit fiscal, entendido como la situación en la que los gastos de un gobierno superan sus ingresos durante un año, al finalizar el año 2023, México registró por segundo año consecutivo un déficit fiscal del **4.3% del PIB**, lo que representa un aumento en comparación con las proyecciones iniciales del gobierno y uno de los más altos desde 2009. Este déficit se traduce en MXN **\$1.3 billones** en requerimientos financieros del sector público (RFSP). Debido a la expectativa de requerimientos financieros que podrían ascender a **\$1.8 billones** para 2024, se prevé que el déficit fiscal aumente aún más, alcanzando **5.4% del PIB**, lo que marcaría el nivel más elevado en 24 años. Un déficit fiscal elevado, cabe decir, puede llevar a recortes en el gasto público o aumentos de impuestos, lo que a su vez puede afectar la inversión y el crecimiento económico.

[FOTOGRAFÍA POR: JUAN JOSÉ]



A pesar del déficit y tras una caída en 2020 como parte de la Pandemia por COVID-19, en 2023 México alcanzó un crecimiento económico del **3.1%**, superando su promedio histórico; un crecimiento impulsado, principalmente, por las actividades terciarias que incluyen servicios (**64% del PIB**), seguidas por las actividades secundarias (**manufactura**) con el **32%** y las primarias (**agricultura**) con el **4%** que, a pesar de seguir siendo relativamente bajo respecto a países desarrollados, sitúa a nuestro país entre las diez economías mundiales en la materia. Para 2024, se prevé sin embargo que el crecimiento del PIB se modere a **2.3%**, lo que podría reflejar un entorno económico global incierto y la necesidad de reformas estructurales en el país.

Por su parte, la recaudación tributaria alcanzó un máximo histórico en comparación con años anteriores del **14.2% del PIB en 2023**, con un crecimiento real anual del **12.4%**, lo que ha permitido mantener el gasto público y contribuir al crecimiento económico sin la necesidad de aumentar impuestos, esto, gracias a un esfuerzo de fiscalización más eficiente y a la mejora en la cultura de cumplimiento de los contribuyentes. Esto representa un total de **4 billones 517 mil 730 millones de pesos**. En este mismo sentido, el costo de recaudación se redujo a **28 centavos por cada 100 pesos recaudados**, el nivel más bajo en los últimos cinco años, lo que indica una mayor eficiencia en el proceso de recaudación fiscal. Para 2024, se espera que la recaudación fiscal continúe creciendo, aunque a un ritmo moderado, lo que podría resultar en una recaudación similar o ligeramente superior a la de 2023.

Lo mismo sucede con la deuda pública que, a pesar del déficit y de que ha tenido una evolución histórica con tendencia creciente en las últimas décadas, se ha mantenido en niveles sostenibles y con calificación de grado de inversión, cerrando en 2023 en **46.8% del PIB** (una deuda neta del Gobierno Federal ubicada en **13 billones 375 mil 500.7 millones de pesos**, de los cuales el **84%** se mantuvo en el mercado interno, contratado a tasa fija y con vencimientos a largo plazo) lo que representa una reducción por tercer año consecutivo. Según los Criterios Generales de Política Económica (CGPE), para 2024 se propone un déficit fiscal de **5.4% del PIB**, lo que marcaría el nivel más elevado en 24 años.

Por otro lado, cabe subrayar, que **la Resolución Miscelánea Fiscal para 2024 incluye cambios significativos** como es: la eliminación del Aviso de Compensación, descartando la obligación de presentar el aviso de compensación a través del portal del SAT, simplificando el proceso para los contribuyentes; la obligación de expedir **Comprobantes Fiscales Digitales (CFDI)** con complemento carta porte para operaciones de autotransporte, lo que busca mejorar la trazabilidad y el control de las mercancías; inclusión de disposiciones sobre servicios de verificación de

la correcta operación y funcionamiento de controles volumétricos, lo que implica un enfoque más riguroso en la fiscalización; la obligación de habilitar el buzón tributario, que comenzará a ser sancionada a partir de 2025, buscando **asegurar que los contribuyentes mantengan actualizados sus datos de contacto con las autoridades fiscales**. En términos generales, se busca optimizar la recaudación fiscal y reducir la evasión, promoviendo un entorno más transparente y justo para los contribuyentes.

Finalmente, como se desarrollará más adelante, se están generando diversos esfuerzos de parte del gobierno para alinearse con las recomendaciones internacionales, como es el proyecto BEPS 2.0 de la OCDE, para prevenir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, lo que incluye cambios en la tributación de grandes empresas multinacionales.



[FOTOGRAFÍA POR: JACK ZÉRDZICKI]

4.1 Decreto que otorga estímulos fiscales.

Específicamente, es de resaltar los llamados estímulos fiscales como herramienta clave de la política económica mexicana para impulsar el desarrollo de sectores estratégicos y aliviar la carga tributaria en determinadas circunstancias, definidos como instrumentos utilizados por el gobierno para otorgar beneficios a contribuyentes que cumplen ciertos requisitos, con el objetivo de reducir o eliminar el pago de impuestos en determinadas circunstancias y, así, impulsar o promover sectores o actividades económicas consideradas de interés público.

Cabe subrayar que no necesariamente implican una exención o condonación total de impuestos, sino que pueden minimizar o diferir el pago de algunos gravámenes.

Actualmente, existen varios tipos de estímulos fiscales que incluyen:

- **Dispensa temporal de impuestos y reducción de tasas;**
- **Zonas especiales con tratamiento tributario privilegiado (derechos de importación, ISR, IVA);**
- **Incentivos a la inversión (depreciación acelerada, deducciones, créditos fiscales);**
- **Incentivos al empleo (rebajas en impuestos por contratación de mano de obra), y**
- **Estímulos para realizar actividades específicas (cinematografía, investigación y desarrollo, etc.).**

Si bien pueden ayudar a las empresas a tener mayor liquidez y prepararse mejor para su reactivación económica en momentos de crisis, otorgar estímulos de manera efectiva implica retos, como asegurar que los recursos ahorrados se destinen a los fines previstos y evitar distorsiones en la competencia.

En este sentido, el **11 de octubre de 2023** fue publicado en el **Diario Oficial de la Federación (DOF)** el Decreto de Estímulos Fiscales Nearshoring, el cual tiene como principal objetivo fomentar la inversión en sectores clave de la industria exportadora en México, en respuesta a la creciente tendencia de reubicación de empresas. Como tal, no existen restricciones geográficas para la aplicación de estos estímulos, pudiendo ser utilizados en cualquier región del país, permitiendo que tanto personas morales como físicas que tributen en el régimen general o en el régimen simplificado de confianza accedan a los beneficios establecidos en el decreto.

Algunos de los aspectos más relevantes del Decreto son:

-Objetivo del Decreto. El Decreto busca intensificar las inversiones en México, tanto nacionales como extranjeras, y posicionar al país como un destino privilegiado para la reubicación de empresas, aprovechando sus fortalezas en el contexto global.

- Estímulos Fiscales Ofrecidos. Por un lado, se permite la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo adquiridos a partir del 12 de octubre de 2023 y hasta el 31 de diciembre de 2024, aplicable en el ejercicio fiscal en que se realice la inversión, siempre que los bienes se mantengan en uso durante al menos dos años. Los porcentajes de deducción varían entre el **56%** y **89%** dependiendo del tipo de bien (**86% para vehículos eléctricos o híbridos; 88% para equipos de cómputo y servidores; 89% para maquinaria y equipo destinados a investigación y desarrollo**). Por otro, la deducción adicional por capacitación otorga una deducción agregada del **25%** del gasto incremental en capacitación de trabajadores, aplicable durante los ejercicios fiscales 2024 y 2025, buscando mejorar las habilidades y conocimientos de la fuerza laboral.

- Sectores Beneficiados. El Decreto está dirigido a empresas que operen en sectores considerados clave para la industria exportadora, tales como: **Alimentación humana y animal; Fertilizantes y agroquímicos; Industria farmacéutica; Industria eléctrica y electrónica; Industria automotriz; Equipos médicos, e Industria cinematográfica y audiovisual.**

- Requisitos y Restricciones. Para la aplicación de los beneficios, los contribuyentes deberán estar dados de alta ante el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), tener habilitado su buzón tributario y contar con opinión positiva de cumplimiento de sus obligaciones fiscales. No podrán gozar de estos beneficios quienes hayan emitido o adquirido CFDI que amparen operaciones inexistentes, estén en proceso de cancelación de su Certificado de Sello Digital (CSD), o bien, tengan créditos fiscales firmes no pagados o garantizados. La deducción inmediata, cabe señalar, no es aplicable a mobiliario y equipo de oficina, automóviles de combustión interna, ni a ciertos tipos de aviones.

Se espera que estos estímulos fiscales fomenten la inversión en México, generen empleos de calidad y contribuyan al desarrollo económico, especialmente en el contexto de la reubicación de cadenas de suministro y producción a nivel global.

4.2

Aspectos fiscales relevantes del nearshoring.

Además de una aproximación geográfica con el consumidor final (en este caso, Estados Unidos), costos relativamente bajos, implementación de incentivos fiscales, desarrollo de infraestructura y una fuerte base industrial, la externalización y traslado o transferencia de toda o parte de las operaciones que realice cualquier empresa a países cercanos al centro de consumo final requiere también de aspectos fiscales fundamentales, esto, a fin de que las empresas optimicen sus operaciones, maximicen sus beneficios, mitiguen sus riesgos y aprovechen las oportunidades, todo ello, dentro de las normativas vigentes.

[FOTOGRAFÍA POR: NICK NIGHT]

Así, además de los beneficios o estímulos fiscales para la industria exportadora, pueden citarse los siguientes aspectos clave en nuestro país:

- Impuesto Sobre la Renta (ISR)

Si se constituye una persona moral residente en México, se pagará el ISR por todos sus ingresos; si se establece un lugar de negocios, el régimen fiscal dependerá de si se trata de un Establecimiento Permanente (EP) o no. Si en el lugar de negocios se realizan actividades empresariales, entonces será un EP y deberá pagar el ISR por los ingresos que perciba. Si sólo se desarrollan actividades meramente auxiliares y preparatorias, puede considerarse que no hay EP y, por tanto, no se es sujeto de tributación. Si se constituye un EP, se deberá contar con una cuenta de remesas de capital, en la que se registren las aportaciones que haga su oficina principal. Si el EP devuelve recursos a la oficina central y no provienen de dicha cuenta, se considerará como un pago de dividendos que causa el ISR.

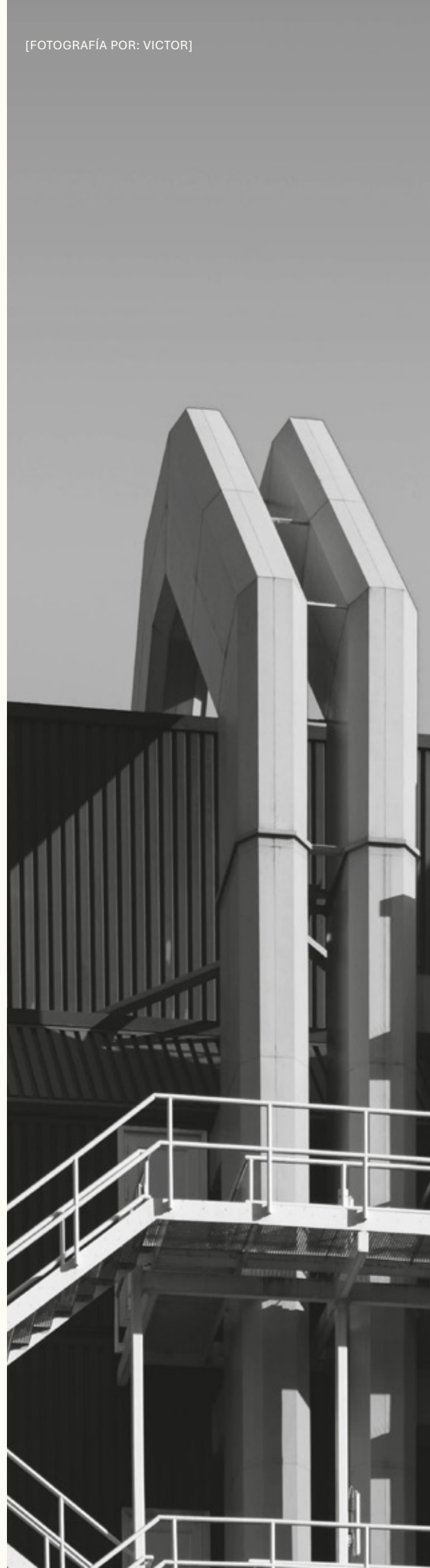
Respecto de los ingresos derivados de ventas a clientes ubicados en Estados Unidos, habrá que determinar, conforme al tratado para evitar la doble imposición con dicho país, si son ingresos por los que la autoridad estadounidense puede exigir una contribución. En caso de que se hubiera pagado un impuesto en Estados Unidos (equivalente al ISR), se debe tener presente que puede ser acreditado contra el ISR mexicano (al cumplirse una serie de condiciones).

Si la entidad que se constituya en México (persona moral o un EP) envía recursos a su casa matriz, habrá que analizar si, conforme al tratado para evitar la doble tributación aplicable, la autoridad mexicana puede exigir una retención del ISR o no y, en su caso, a qué tasa. Los pagos que hagan los residentes en México, así como los EP de residentes en el extranjero, a sus partes relacionadas residentes fuera del país, están sujetos a diversas reglas, condicionantes y limitantes para su deducción.

- Impuesto al Valor Agregado (IVA)

En materia del IVA, lo más relevante es que la exportación de bienes está gravada a 0%, dando lugar al acreditamiento del impuesto que sea trasladado por proveedores en territorio nacional, así como el pagado en importación, lo que arrojará saldos a favor mensuales recurrentes, mismos que podrán ser solicitados en devolución.

[FOTOGRAFÍA POR: VICTOR]



Cumplimiento de obligaciones

Hay una serie de obligaciones previstas en el Código Fiscal de la Federación (CFF) que **toda entidad que se ubique en México debe cumplir frente a las autoridades fiscales**, entre las que se encuentran las siguientes:

- o Estar inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y presentar diversos avisos (cambio de domicilio, de actividades y obligaciones, de socios y accionistas, entre otros).
- o Llevar a cabo la contabilidad.
- o Establecer un domicilio fiscal.
- o Obtener una firma electrónica avanzada (e.firma) y el Certificado de Sello Digital (CSD) para emitir Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI).
- o Identificar al beneficiario controlador, así como mantener y entregar la documentación con la que se demuestre su identidad.
- o Presentar un dictamen fiscal de sus estados financieros (en caso de que los ingresos anuales rebasen el umbral previsto en el CFF).

Subcontratación

En términos laborales, está prohibida la subcontratación de personal. Para efectos fiscales, las erogaciones que se hagan por dicho concepto no serán deducibles del ISR, tampoco el IVA trasladado será acreditable.

Lo anterior, salvo que se contraten servicios especializados, según se definen en la legislación aplicable y, además, tanto la entidad que recibe los servicios especializados, así como la que los preste, deben reunir una serie de requisitos y condiciones legales.

Por lo tanto, es necesario analizar (con mucha cautela) si la recepción de un servicio implica la disposición de trabajadores de terceros, asimismo, si dichos servicios son de carácter especializado.

Impuestos locales

Se deben tener en cuenta las contribuciones estatales que se causen por la realización de actividades, siendo la más relevante el Impuesto Sobre Nóminas (ISN), el cual se causa por la erogación de sueldos y salarios.

Contribuciones relevantes

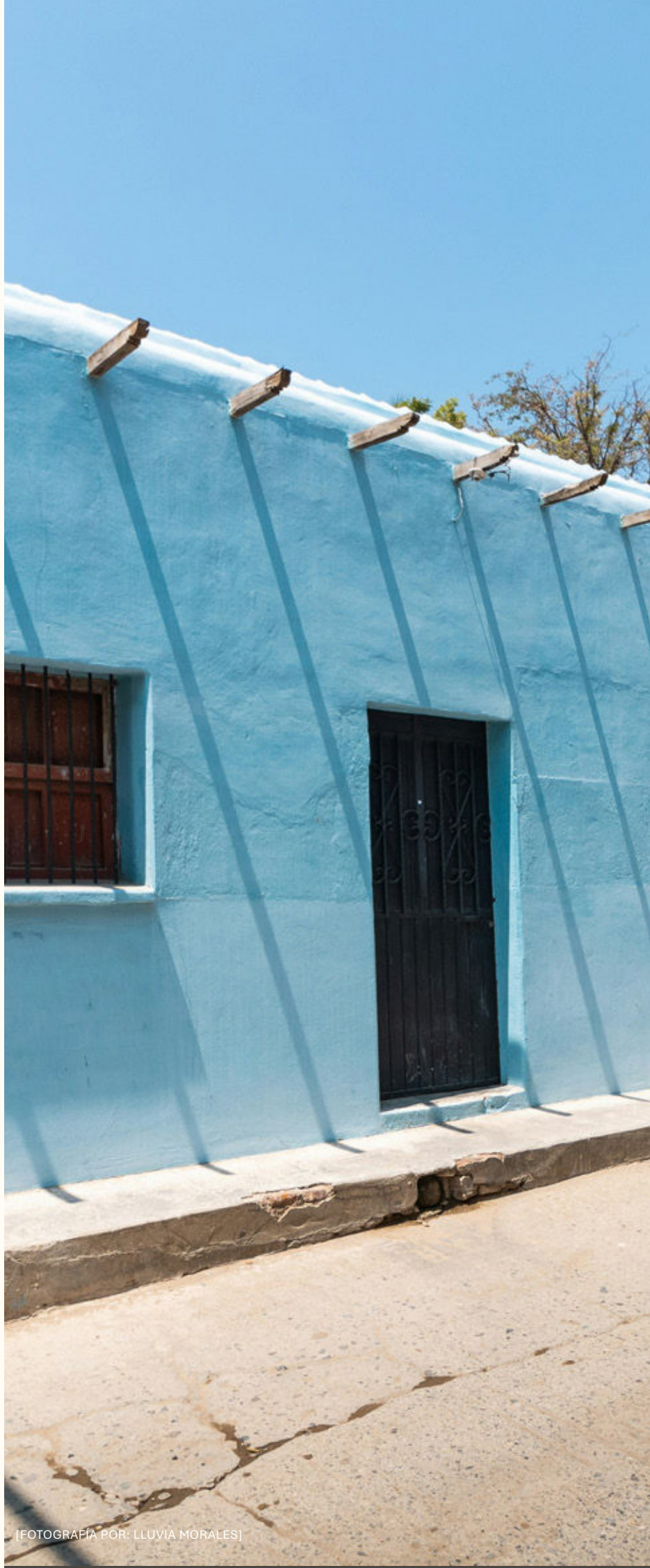
Otras contribuciones que pueden resultar relevantes son los llamados impuestos ambientales (vigentes en algunas entidades federativas) por la emisión de gases a la atmósfera, al agua, al suelo, entre otros.

Finalmente, si se trata de industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación habrá que revisar el Decreto IMMEX de diciembre de 2021; un marco regulatorio nacional que busca promover la competitividad del sector exportador, facilitando la operación de empresas que realizan estas actividades.

Algunos de sus aspectos clave en relación con el nearshoring son:

- **Objetivos del Decreto.** Aumentar la competitividad del sector exportador mexicano en un contexto de certidumbre y transparencia a las operaciones de las empresas, así como simplificar los procedimientos administrativos y fiscales, permitiendo a las empresas adoptar nuevas formas de operar y hacer negocios.
- **Beneficios Fiscales.** Las empresas que participan en el programa IMMEX pueden diferir el pago de impuestos de importación sobre bienes que se mantienen en el país por un período de hasta 18 meses. Esto les permite mejorar su flujo de caja y reducir costos operativos. Incluso, los participantes en el programa pueden acceder a créditos de IVA sobre importaciones temporales, lo que les ayuda a optimizar su carga fiscal.
- **Reducción de Costos Logísticos.** Al permitir a las empresas mantener su producción cerca de los mercados de consumo, el IMMEX apoya la estrategia de nearshoring, que busca optimizar la cadena de suministro y reducir costos de transporte.
- **Requisitos para Participar.** Las empresas deben cumplir con ciertos requisitos, como mantener registros adecuados de sus operaciones y demostrar que sus actividades están alineadas con los objetivos del programa IMMEX.

Como tal, el IMMEX se convierte en un atractivo adicional para las empresas que consideran el nearshoring, ya que les ofrece un marco favorable para establecer operaciones en México y beneficiarse de incentivos fiscales, por lo que se espera un aumento significativo en la inversión extranjera en México.



[FOTOGRAFÍA POR: LLUVIA MORALES]

4.3

Decreto de beneficios para el Istmo de Tehuantepec.

Para estimular la reubicación de empresas y atraer inversión hacia el sureste del país -una de las regiones más desfavorecidas del país-, el Gobierno de México publicó en junio de 2023 el Decreto por el que se fomenta la inversión de los contribuyentes que realicen actividades económicas productivas al interior de los Polos de Desarrollo para el Bienestar del Istmo de Tehuantepec (conocido como Decreto PODEBI).

A continuación, los aspectos más relevantes del Decreto:

- **Objetivos del decretos.**Incentivar la inversión en actividades económicas productivas en los Polos de Desarrollo del Istmo de Tehuantepec, promoviendo el crecimiento económico y la creación de empleos en la región.
- **Beneficios Fiscales.** En cuanto al Crédito ISR, los contribuyentes que obtengan la constancia correspondiente podrán acceder a un crédito fiscal equivalente al **100% del ISR** causado durante tres ejercicios fiscales (es decir, exención total del impuesto durante los primeros 3 años de operación). En los tres ejercicios siguientes, este crédito se reduce al **50% del ISR**, o hasta el **90%** si se superan los niveles mínimos de empleo. En segundo lugar, se permite una deducción inmediata del **100% del monto original** de la inversión en bienes nuevos de activo fijo utilizados en los Polos de Desarrollo, como una oportunidad de depreciación acelerada de las inversiones durante los primeros **seis años de operación**. Finalmente, se establece un crédito fiscal del **100% del IVA** que deba pagarse por la enajenación de bienes o prestación de servicios, acreditable contra el impuesto que deba pagarse por estas actividades, durante cuatro años a partir de la entrada en vigor del decreto. Lo anterior, cabe señalar, se suma a los beneficios existentes en materia de comercio exterior, como la exención del IVA en importaciones temporales de insumos, la tasa de **0% a la exportación** de bienes o servicios y facilidades administrativas que reducen costos.
- **Requisitos para Acceder a los Beneficios.** Los contribuyentes deberán obtener una constancia que acredite el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Decreto para poder aplicar los estímulos fiscales.
- **Beneficiarios.** El Decreto está diseñado para beneficiar a empresas que operan en sectores clave, incluyendo la manufactura de equipos para la generación y distribución de energía eléctrica, especialmente en el contexto de energías limpias.

Con ello, se espera que se impulse la inversión en la región del Istmo de Tehuantepec, promoviendo el desarrollo económico y mejorando las condiciones laborales, así como atrayendo empresas que buscan reubicar sus operaciones (nearshoring) en un entorno favorable; una forma de reducir las desigualdades regionales.

4.4

Aspectos tributarios internacionales.

Los tributos internacionales se refieren al conjunto de impuestos, contribuciones y gravámenes que se aplican a las transacciones, actividades e ingresos que cruzan las fronteras nacionales.

Algunos puntos clave son:

- **Definición y Alcance.** Los tributos internacionales gravan operaciones como importaciones, exportaciones, inversiones extranjeras, prestación de servicios transfronterizos, movilidad de personas y empresas, entre otras actividades económicas que involucran más de una jurisdicción fiscal.
- **Doble Imposición.** Uno de los principales aspectos críticos de los tributos internacionales es la posibilidad de que un mismo ingreso o actividad sea gravado en dos o más países, fenómeno conocido como doble imposición internacional. Para evitar o mitigar la doble imposición, muchos países han celebrado tratados bilaterales o multilaterales, conocidos como convenios para evitar la doble imposición, pues ella, además de generar una carga fiscal excesiva e injusta para el contribuyente, tiene efectos negativos para el desarrollo económico, propiciando, incluso, la evasión fiscal internacional.
- **Criterios de Vinculación.** Los tributos internacionales se aplican en función de ciertos criterios que vinculan al contribuyente, la actividad y el Estado, como el principio de residencia o el principio de fuente.
- **Servicios de Impuestos Internacionales.** Para hacer frente a los desafíos de los tributos internacionales, las empresas y personas con intereses globales recurren a servicios especializados, que incluyen planificación fiscal, cumplimiento tributario y asesoramiento. Estos servicios ayudan a minimizar la carga fiscal internacional, maximizar los créditos fiscales, desarrollar estrategias alineadas con objetivos transfronterizos y evitar sanciones por incumplimiento.



[FOTOGRAFÍA POR: MARKUS SPISKE]



En el caso de México, existen diferentes aspectos tributarios internacionales que deben ser considerados como factores de atracción en tendencias como el nearshoring.

En términos generales, el T-MEC ofrece varias ventajas clave para el nearshoring, lo que lo convierte en un elemento fundamental para las empresas de estos países que buscan relocalizar sus operaciones en México, entre ellas, están: **la eliminación o reducción de aranceles** en una amplia gama de productos; la proximidad con el mercado más importante del mundo como lo es Estados Unidos; disposiciones que fomentan la inversión extranjera directa en México; adopción de estándares laborales y ambientales más altos, que pueden mejorar la reputación de las empresas en el mercado global; diversificación de fuentes de suministro y reducción de riesgos al acercar la producción a sus mercados principales.

Específicamente, la exportación de bienes a Estados Unidos y otros mercados está gravada, como se comentó, **a un 0% de IVA**, lo que permite a las empresas acreditar el impuesto pagado en importaciones y en compras a proveedores dentro del país, resultando saldos a favor que pueden ser solicitados en devolución. Asimismo, el Decreto IMMEX también es otro de los referentes para las empresas que buscan optimizar sus operaciones de nearshoring en bienes para su transformación o manufactura, ofreciendo beneficios fiscales significativos como la exención de impuestos sobre importaciones temporales y créditos fiscales.

De igual forma, las empresas que realicen operaciones de nearshoring deben prestar atención a las regulaciones de precios de transferencia, que aseguran que las transacciones entre partes relacionadas se realicen a precios de mercado. **Esto es importante para evitar ajustes fiscales y sanciones por parte de las autoridades.**



[FOTOGRAFÍA POR: CHUTTER SNAP]

Otro aspecto, sobre todo, en cuanto a las empresas que buscan reclutar talento extranjero es el considerar las implicaciones fiscales y de seguridad social asociadas con la contratación de personal foráneo, lo que incluye el cumplimiento de normativas laborales y fiscales que pueden afectar la carga tributaria de la empresa.

La implementación de un compliance aduanero es altamente recomendable, ya que permite a las empresas identificar y mitigar riesgos en sus operaciones de comercio exterior. Esto incluye el cumplimiento de normativas fiscales y aduaneras que pueden variar según el tipo de producto y su origen.

Actualmente, desde 2021, existe un conjunto de iniciativas desarrolladas por la OCDE, denominada BEPS 2.0.

Este proyecto tiene como objetivo reformar el sistema fiscal internacional para asegurar que los Grupos Multinacionales (GM) estén sujetos a impuestos en los territorios donde generan sus utilidades y no solamente en aquellos en los que tienen presencia física o legal, dotando de mayor certidumbre y estabilidad a los sistemas tributarios. Según el comunicado emitido por la OCDE, este acuerdo ayudará a actualizar un sistema tributario internacional que actualmente se encuentra rezagado ante los retos que conlleva la digitalización de la economía y en general un entorno económico globalizado.

Como tal, el BEPS 2.0 se compone de dos pilares.

1. El Pilar Uno busca asignar derechos de impuestos a los países donde se generan los ingresos, ampliando los derechos tributarios de los países donde las multinacionales realizan actividades comerciales o generan ganancias, lo que podría afectar la tributación de empresas que realicen nearshoring en México.

2. El Pilar Dos establecerá un impuesto mínimo global del **15%** para las multinacionales con ingresos consolidados superiores a **750 millones de euros**. Como parte de lo anterior, cabe mencionar, también se prevé el Impuesto sobre Ingresos Globales (IIR) y Regla de Pago No Gravado (UTPR). El primero es un mecanismo que permitirá a las jurisdicciones imponer un impuesto complementario sobre los ingresos de las multinacionales que no alcanzan el impuesto mínimo global del **15%**. Es decir, si una empresa multinacional opera en un país con una tasa impositiva efectiva inferior al mínimo global, el país de residencia de la empresa matriz puede aplicar un impuesto adicional para llevar su carga tributaria al nivel mínimo requerido. El segundo, por su parte, es un mecanismo diseñado para garantizar que los ingresos con baja tributación no escapen a la imposición, buscando evitar que las empresas multinacionales se beneficien de tasas impositivas muy bajas en ciertos países, asegurando que, independientemente de dónde se generen los ingresos, se pague un impuesto mínimo en la jurisdicción de la matriz.

Sin duda, la adopción de BEPS 2.0 por 130 países y jurisdicciones, entre ellos México, requerirá modificaciones en las legislaciones fiscales locales y en los tratados internacionales.

Las empresas que opten por el modelo del nearshoring deben considerar estas nuevas normas internacionales para sus reestructuraciones operativas, lo que incluye, como mínimo:

- Evaluar cómo se asignan los ingresos y gastos entre las entidades relacionadas en diferentes jurisdicciones, lo que podría afectar la carga tributaria total;
- Necesidad de documentar adecuadamente las transacciones intercompañía y justificar la asignación de ingresos y costos, especialmente en un contexto de operaciones más cercanas a los mercados de consumo;
- Prestar atención a cómo se fijan los precios de transferencia para evitar ajustes fiscales y sanciones por parte de las autoridades fiscales;
- Evaluar los beneficios fiscales disponibles en el país de nearshoring, lo que implica analizar cómo estos incentivos se alinean con las nuevas normas de BEPS y cómo pueden optimizar su estructura fiscal;
- Considerar no solo los costos operativos, sino también las implicaciones fiscales de sus decisiones de nearshoring.



[FOTOGRAFÍA POR: MAKYSM KAHARLYT]

05.

COMPETENCIAS LABORALES QUE OFRECE MÉXICO.

México ofrece una variedad de competencias laborales a través de su sistema de certificación, principalmente gestionado por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER).



[FOTOGRAFÍA POR: AHSANIZATION]

Este sistema busca mejorar la calidad del trabajo y la competitividad en el país. A continuación, se describen las competencias laborales que se pueden certificar y sus beneficios.

- **Estándares de Competencia**

Los Estándares de Competencia (EC) son documentos oficiales que describen el conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que una persona necesita para desempeñar una actividad laboral con un alto nivel de desempeño.

Estos estándares son aplicables en toda la República Mexicana y sirven como referencia para evaluar y certificar la competencia de los trabajadores en diversos sectores.

- **Áreas de Certificación**

Las competencias laborales abarcan diversas áreas, como:

- o **Tecnologías de la Información:** Por ejemplo, la elaboración de documentos, presentaciones gráficas y libros mediante herramientas de cómputo.
- o **Formación de Capital Humano:** Impartición de cursos de formación y evaluación de la competencia de candidatos.
- o **Habilidades Técnicas:** Certificaciones en áreas específicas como manufactura, servicios, salud, entre otros.

- **Beneficios de la Certificación**

- o **Reconocimiento Oficial:** Al certificar sus competencias, los trabajadores obtienen un reconocimiento de la Secretaría de Educación Pública (SEP), lo que puede mejorar su perfil profesional.
- o **Mejores Oportunidades Laborales:** La certificación puede llevar a mejores salarios y empleos, así como a mayor movilidad laboral.
- o **Ventaja Competitiva para Empresas:** Las organizaciones que certifican a su personal pueden mejorar su eficacia, eficiencia y competitividad en el mercado.

- **Impacto del Nearshoring en las Competencias Laborales**

El nearshoring ha transformado el mercado laboral en México, presentando tanto desafíos como oportunidades. La demanda de una fuerza laboral calificada ha aumentado, lo que ha llevado a un enfoque renovado en la capacitación y certificación de competencias laborales.

Algunas de las implicaciones incluyen:

- o **Impulso a la Innovación:** Las empresas que se establecen en México buscan no solo mano de obra, sino también innovación y eficiencia, lo que requiere trabajadores con habilidades actualizadas.
- o **Diversificación Económica:** La llegada de nuevas industrias fomenta la necesidad de competencias en áreas que antes no eran tan demandadas, como la tecnología y la manufactura avanzada.
- o **Colaboración entre Sectores:** La cooperación entre empresas, instituciones educativas y el gobierno es esencial para desarrollar programas de capacitación que respondan a las necesidades del mercado laboral.

[FOTOGRAFÍA POR: AMIR SHIRI]

06.

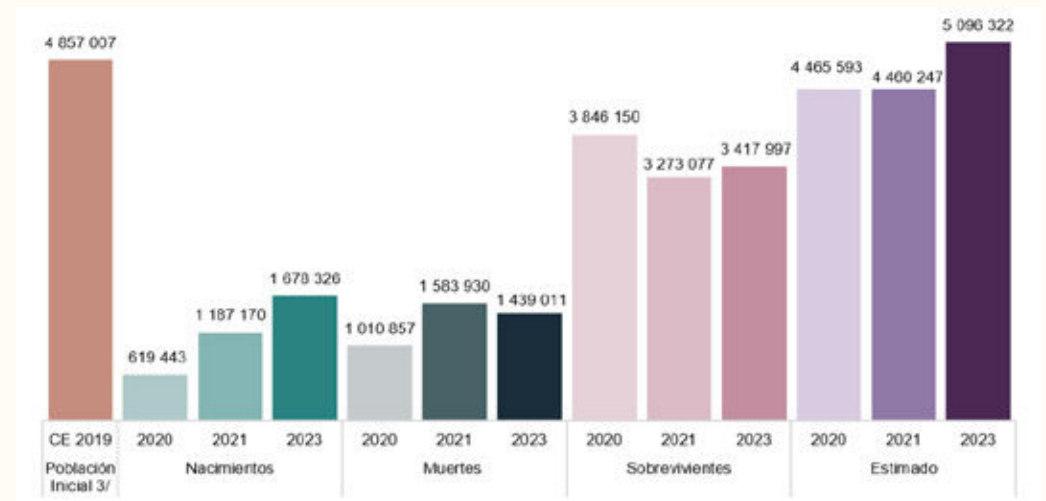
INTEGRACIÓN DE LA PYME MEXICANA EN LAS CADENAS DE VALOR.

[FOTOGRAFÍA POR: GABRIEL TOVAR]

Sin duda alguna, las Pymes siguen siendo motor importante en la economía mexicana,

esto lo demuestra el comunicado del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) **número 383/24; del 24 de Junio del 2024** que señala que entre mayo de **2019 y de 2023, nacieron 1.7 millones** de establecimientos mipymes y **murieron 1.4 millones**; en ese mismo periodo, por cada 10 mil establecimientos, la tasa mensual de los que nacieron y murieron fue de 61 y 71, respectivamente. Los niveles se asemejan a los de 2012: por cada **10 mil, nacieron 68 y murieron 67**; de las principales acciones que las mipymes implementaron por la pandemia, el uso de redes sociales fue la que más creció, tal como se muestra a continuación:

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS A NIVEL NACIONAL
2020, 2021 y 2023.



Fuente: INEGI

Este escenario refleja la mentalidad emprendedora que existe en el país, que a partir de diferentes formas de financiamiento se aventura a generar fuentes de desarrollo económico y social, empleos y por supuesto: bienestar; justificando que sean consideradas como la columna vertebral de la sociedad y de la economía; sin embargo, enfrentan diferentes retos:

Baja esperanza de vida.

52 de cada 100 mipymes cierran durante sus primeros dos años.

Escaso conocimiento en habilidades digitales.

La mayoría de la mipymes carecen de conocimientos digitales, así como de seguridad digital que permita mejora y protege sus operaciones.

Complejidad administrativa.

El 70% de ka mipymes enfretan obstáculos al iniciar su negocio.

Acceso limitado a tecnologías digitales y emergentes.

De las microempresas que representan el 95% de las mipymes, únicamente el 19% tiene acceso a un equipo de cómputo.

Estos retos representan la piedra angular que demuestre la capacidad de la cadena de suministro para empresas extranjeras que estén considerando al territorio mexicano como una opción para colocar sus unidades empresariales; Garrido señala que las actividades productivas realizadas a través de las configuraciones globales señaladas son desarrolladas por empresas que están ubicadas en diferentes países, por lo que **requieren el desarrollo de cadenas de provisión de suministros** que adquieren el mismo carácter global de las cadenas verticales especializadas de producción de la que son un soporte esencial.

“

*La relocalización de cadenas de suministro en México tendrá un efecto multiplicador en la cadena productiva del país, ya que en promedio, **cada empresa con proyectos de nearshoring atiende a 50 clientes y necesita 150 proveedores en las pequeñas y medianas empresas.***

Incluir a la pequeña y mediana empresa en la cadena de valor es la traducción de generar valor local a partir del nearshoring; ante este escenario podemos encontrar la óptica pesimista, ante los retos que enfrentan estas empresas más pequeñas, tales como la baja o nula digitalización y adopción de tecnología en sus operaciones, así como el poco acceso al financiamiento que les permita crecer;

Uno de los datos duros que respaldan este apartado es el de **Nearshoring Data Monitor de Santander**, que destaca que:

A este escenario de desarrollo económico social, creado a partir de la creación de nuevas pequeñas y medianas empresas cuyo objeto sea el de cubrir necesidades de empresas transnacionales ubicadas en México gracias al nearshoring, se le suma la óptica bursátil de María Ariza, quien es Directora General de la Bolsa Institucional de Valores (BIVA); **que resalta el timing del proceso de maduración de la nueva Ley del Mercado de Valores**, en el que uno de los mayores retos será que las pymes se profesionalicen e institucionalicen para lograr atraer a inversionistas institucionales; que se suma a la oportunidad de nearshoring.

La especialista señala que el Mercado de Valores tiene la profundidad necesaria para acompañar el crecimiento y la proyección de las pymes para poder integrarse en las cadenas de suministro y aprovechar el momento del nearshoring; plantea que para fomentar la llegada de grandes empresas transnacionales se establezcan en México y construyan una cadena de suministro vertical, el gobierno debe ayudar a las pymes a integrarse; a darles el financiamiento oportuno, a acompañarlas en tema de sostenibilidad, en cambiar muchas de sus estructuras de gobernanza, etc.

El nearshoring impulsa el crecimiento económico en México, beneficiando a las pequeñas y medianas empresas de diversas regiones e industrias, lo que fortalece el ecosistema de start-ups y emprendimientos en el país.



07.

EL PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y EL DEBIDO CONTROL INTERNO COMO LLAVE DE ENTRADA AL NEARSHORING.



[FOTOGRAFÍA POR: AUSTIN DISTEL]

Así como el fortalecimiento estructural de las pymes para formar parte de las cadenas de valor de empresas de nearshoring representan un desarrollo socioeconómico a partir de la **creación de nuevos empleos y generación de bienestar social**, también se requieren de “candados” que garanticen una fidelidad a la ley y repudio a la práctica comercial amoral; esto se lograría a través de la regulación del buen gobierno corporativo y control interno representado por el programa de cumplimiento normativo; que en la actualidad es obligatorio solo para las empresas consideradas como actividades vulnerables y empresas de tecnología financiera.

Según Shelton, Soft law generalmente es considerada como una especie de “norma social y no legal”, sin embargo, la principal característica que diferencia el soft law de las normas legales **es su naturaleza no obligatoria**, por un lado, las normas legales, poseen naturaleza jurídica vinculante y sancionadora, se caracteriza como una regla internacional de adopción voluntaria, es decir, es un conjunto de reglas que tienen un carácter no vinculante, incluyendo no sólo conjuntos de principios y similares, sino también leyes modelo.

El programa de cumplimiento es un soft law, porque hace referencia a reglas de conducta que, en principio, no tienen fuerza jurídica vinculante, aunque produzcan efectos prácticos, como los señalados en el **11-Bis del CPF y en el 421 del CNPP**, jugando un papel en el ordenamiento jurídico que muestra la gradual diferenciación de su normatividad.

Una empresa que tiene la capacidad para demostrar que sus procesos están respaldados por un programa de cumplimiento refleja el apego al control interno y a la ley, ¿por qué es importante esto? porque **refleja la auto responsabilidad de delitos cometidos a su nombre, por su cuenta, en su beneficio o a través de los medios que ellas (la empresa) proporcionen**, al punto de ser considerado (el control interno) como un medio para aminorar la responsabilidad penal (11-Bis CPF).

Existen dos modelos de atribución de responsabilidad penal de las personas jurídicas que adopta el Código Nacional de Procedimientos Penales, por un lado el denominado **sistema vicarial** sobre el cual González Sierra comenta que consiste en transferir a la persona jurídica la responsabilidad penal que realizan sus representantes, lo único que se requiere en este modelo es la realización del delito por el representante o trabajador de la persona jurídica y la conexión de ese delito con su actividad (lo que se conoce como el hecho de conexión).



[FOTOGRAFÍA POR: FLORES SERNA]

Este primer modelo atribuye la responsabilidad de la persona jurídica por transferencia, porque parte de la idea objetiva que rodea a la figura de la empresa como un ente ficticio impedido para el actuar de manera tangible, para poder atribuirle una responsabilidad es necesaria la persona física cometa el delito y de esta manera se le atribuirá o transferirá a la persona jurídica.

En segundo momento está el modelo de autorresponsabilidad o responsabilidad por el hecho propio que aborda la atribución a la persona jurídica como consecuencia de un propio hecho. Esto genera un debate sobre cómo una entidad ficticia, como lo es una empresa, puede ejercer una acción que lleve a la consecuencia penal;

la posición dogmática de Gómez-Jara Díez que **señala que la adopción de un modelo de autorresponsabilidad penal empresarial constituye una lógica consecuencia de la estrecha vinculación existente entre autorregulación, ciudadanía corporativa y cumplimiento de la legalidad, adicionalmente**, el establecimiento en la propia ley de criterios claros respecto del sistema de imputación y de la exclusión de responsabilidad contribuye de manera decisiva a la necesaria seguridad jurídica que precisa cualquier operador jurídico.

Esta filosofía jurídica genera que la empresa pase de ser un observador o actor estático en materia de consecuencias penales o ser un simple ente económico **basado en la lógica racional de costos beneficios a convertirse en una persona jurídica penal**, orientada a esquemas de derechos y deberes con la sociedad, de modo que se vuelve un ciudadano fiel del Derecho.

La autorresponsabilidad empresarial definida por Heine como un imperativo categórico:

Toda empresa debe comportarse (organizarse) autor responsablemente de tal manera que nadie resulte dañado, es decir, que el riesgo permanezca dentro del ámbito empresarial.

El concepto de autorresponsabilidad empresarial, tal como lo define Heine, es crucial en este contexto,

Para las empresas transnacionales, establecer operaciones en un nuevo país **implica enfrentarse a un entorno legal y regulatorio diferente**, con normas y regulaciones que pueden variar significativamente de las de su país de origen, esto incluye regulaciones laborales, ambientales, fiscales y de seguridad, entre otras. El incumplimiento de estas normativas no solo puede resultar en sanciones legales severas, sino también en daños a la reputación corporativa, pérdida de confianza de los inversores y clientes, y en algunos casos, la expulsión del mercado local.

En este contexto, **un programa de cumplimiento normativo efectivo** actúa como un escudo protector para las empresas, este programa debe estar diseñado para identificar, gestionar y mitigar los riesgos legales asociados con la operación en un nuevo entorno; incluye la implementación de políticas y procedimientos que aseguren que todas las actividades empresariales se realicen de acuerdo con las leyes locales y los estándares internacionales de la industria. **Un control interno sólido es fundamental para garantizar que estas políticas se apliquen correctamente y que cualquier desviación o incumplimiento se detecte y corrija rápidamente.**



[FOTOGRAFÍA POR: CHARLES DELUVIO]

La autorresponsabilidad como su nombre lo indica trata de **aumentar la concientización** de los alcances de la inobservancia de los mecanismos que están a disposición de terceras personas, tal como sucede con la persona jurídica, que a pesar de que no es responsable del hecho criminal, si lo es de la inobservancia que ha tenido derivado de los alcances propios de sus mecanismos procesales, en México se ha dado un gran avance en esta materia, estableciendo modelos de autorresponsabilidad, tipificando hechos y culpabilidad propios de la persona jurídica.

Este modelo de autorresponsabilidad busca fundamentar o justificar la culpabilidad de la persona jurídica frente al injusto propio independiente del de la persona física y en una culpabilidad totalmente independiente de ésta, por lo que se debe hallar el injusto propio para atribuirle responsabilidades a la empresa; de modo que se respeten los principios de culpabilidad y personalidad de la responsabilidad penal.



[FOTOGRAFÍA POR: PRISCILA DU PREEZ]

Como consecuencia, el injusto propio de la persona jurídica englobará todo defecto que se presente en la organización, sin duda alguna se entiende que la persona jurídica no tiene la misma capacidad de acción que la persona física pero su equivalente funcional a nivel de teoría del delito será su capacidad de organización. Cuando exista un defecto en la empresa que lesione o no evite la lesión de un bien jurídico se entenderá que será su injusto a nivel objetivo; mientras que a nivel culpabilidad de la persona jurídica se entenderá como una falta de fidelidad al derecho, es decir que se fundamenta como una falta de cumplimiento de la Ley.

De modo que para demostrar la responsabilidad de la persona jurídica se tendrán que hacer ambos juicios:

1. **Sobre el Hecho. Se basa en el defecto en la organización**
2. **Sobre la Persona Jurídica. Se basa en la falta a la fidelidad del derecho, es decir, su culpabilidad.**

Y este modelo de autorresponsabilidad es el posicionamiento doctrinal que toma el Código Nacional de Procedimientos Penales desde el título de su **artículo 421**: Ejercicio de la acción penal y responsabilidad penal autónoma se atribuye por un hecho propio, una responsabilidad que no se transfiere de persona física a la jurídica, y es en este artículo en donde se resguarda el concepto de **Delito Corporativo**:

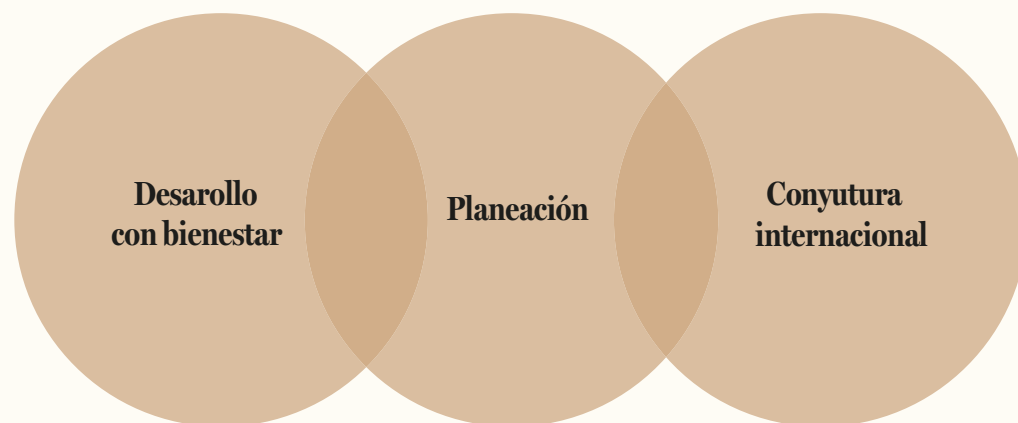
aquellos cometidos a nombre de la persona jurídica, por su cuenta, en su beneficio o a través de los medios que ellas proporcionen, cuando se haya determinado que además existió inobservancia del debido control en su organización. Lo anterior con independencia de la responsabilidad penal en que puedan incurrir sus representantes o administradores de hecho o de derecho.

[FOTOGRAFÍA POR: SUSMITA SAHA]

08.

**LA ESTRATEGIA JURÍDICA-CORPORATIVA
PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL
FUTURO EN MÉXICO.**

El gobierno actual reconoce las oportunidades que representa el Nearshoring en materia de desarrollo económico, de la mano de Altagracia Gómez Sierra, quien es coordinadora del Consejo Asesor Empresarial de la presidenta Claudia Sheinbaum, siendo el punto de enlace entre el gobierno y los empresarios en México. El objetivo por el que se ha pronunciado, es potenciar la inversión privada, que está directamente relacionada con el desarrollo regional y relocalización de empresas; esto, según la propia Gómez Sierra, **se basará en tres pilares:**



Fuente: INEGI

Estos son los ejes que postuló Altagracia Gómez durante el Foro Nearshoring Talks:

a) Desarrollo económico con bienestar social.

Parte de la premisa de que el crecimiento económico debe traducirse en mejoras concretas para la población, en palabras de Gómez Sierra, la meta del próximo gobierno **es lograr la “prosperidad compartida”**, esto implica que los indicadores macroeconómicos positivos, como el aumento de la inversión extranjera y el fortalecimiento del peso, no deben quedarse en cifras abstractas, sino reflejarse en un mejor acceso a derechos económicos, sociales y culturales para todos los mexicanos.

Este enfoque subraya la importancia de un crecimiento inclusivo, donde el bienestar social es un objetivo inherente al desarrollo económico, asegurando que los beneficios del crecimiento lleguen a todos los sectores de la sociedad.

b) Aprovechamiento de la coyuntura internacional.

El segundo pilar se centra en capitalizar el **“momento de México en el mundo”** generado por el fenómeno del nearshoring, según Gómez Sierra, Sheinbaum considera que esta es una “oportunidad histórica” para romper ciclos de pobreza y desigualdad, **alcanzando tasas de crecimiento del 4 al 5 por ciento anual**, el nearshoring, que se refiere a la reubicación de procesos de producción cerca de sus mercados finales, presenta una oportunidad única para México, debido a su proximidad geográfica con Estados Unidos, su sólida infraestructura y su mano de obra calificada.

Aprovechar esta coyuntura puede no solo impulsar el crecimiento económico, sino también transformar la estructura social del país, reduciendo la brecha de desigualdad y proporcionando mayores oportunidades a los sectores más vulnerables.

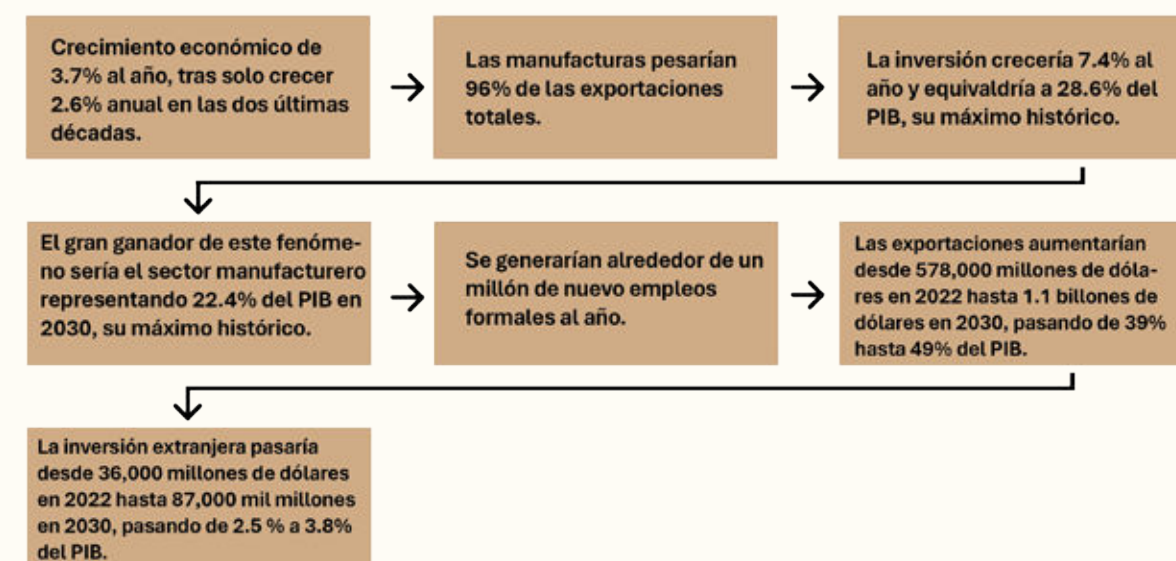
c) Planeación integral a nivel nacional.

Finalmente, el tercer pilar se enfoca en la **planeación integral**; este pilar reconoce las deficiencias actuales en la coordinación de los diversos planes sectoriales en México, los cuales a menudo no coinciden en objetivos, tiempos ni presupuestos. La propuesta de Sheinbaum busca articular estos planes en un desarrollo económico regional que considere aspectos como el ordenamiento territorial, los recursos naturales, la energía, la vivienda social, la salud y la educación, una planeación integral de este tipo es esencial para garantizar que el desarrollo sea sostenible y equilibrado, atendiendo las necesidades de la población a largo plazo y asegurando que el crecimiento económico no ocurra a expensas del medio ambiente o de la equidad social.

A estos ejes se le suman principios rectores como la **inclusión de jóvenes, mujeres, Mipymes y al sur-sur-este en los beneficios del crecimiento económico; todo esto a partir de las estrategias que se han venido estructurando a lo largo del gobierno anterior, y que seguirán tomando fuerza en el gobierno de la ahora Presidenta Claudia Sheinbaum Pardo.**

8.1. Estrategia contable y financiera

Cualquier especialista en materia económica es capaz de vislumbrar las oportunidades financieras que existen para México frente al éxito de la relocalización de empresas; el CEO de Economy, Business & Indicators (ECOBÍ), John Soldevilla, marca incluso un rango de tiempo para comenzar a visualizar los beneficios para México: 7 años, el mismo periodo en que el TLCAN demostró sus principales efectos, este economista plantea que para 2030, si se logran aprovechar los beneficios de este fenómeno transnacional, se podrían esperar los siguientes resultados:



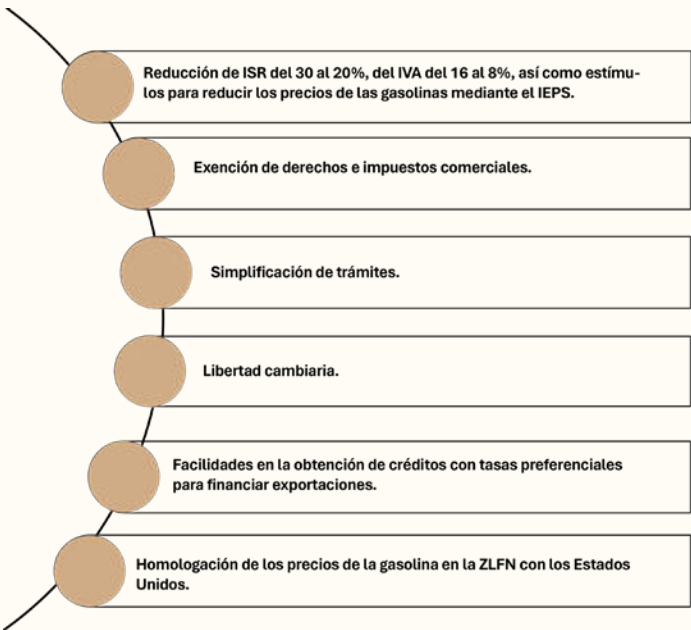
Fuente: Zamarrón, Israel. Visto en: Forbes México Online con fecha del 12 de Octubre de 2023.

Incluso, el economista de la consultora ECOBI apuntó que, de las economías estatales, cinco estados del norte del país podrían ser los más beneficiados del nearshoring en México, con Nuevo León a la cabeza; ya que esta es la primera entidad manufacturera del país en PIB, así como de Inversión Extranjera Directa, empleo y a punto de serlo en salarios IMSS.

Es evidente que los cinco primeros lugares en exportaciones corresponden a entidades del norte del país, acumulando en conjunto casi 48% del total nacional, este ritmo exportador se concentra fundamentalmente en equipo de transporte y accesorios electrónicos y equipos de cómputo y comunicación.

8.2. Estrategia fiscal.

Es necesario definir lo que es la zona franca: es un territorio delimitado que brinda beneficios fiscales y comerciales adicionales a los que tiene el país; en el caso de México, hay 2 zonas francas por decreto, la **Zona Libre de la Frontera Norte y la Zona Libre de la Frontera Sur**. Ambas contemplan:



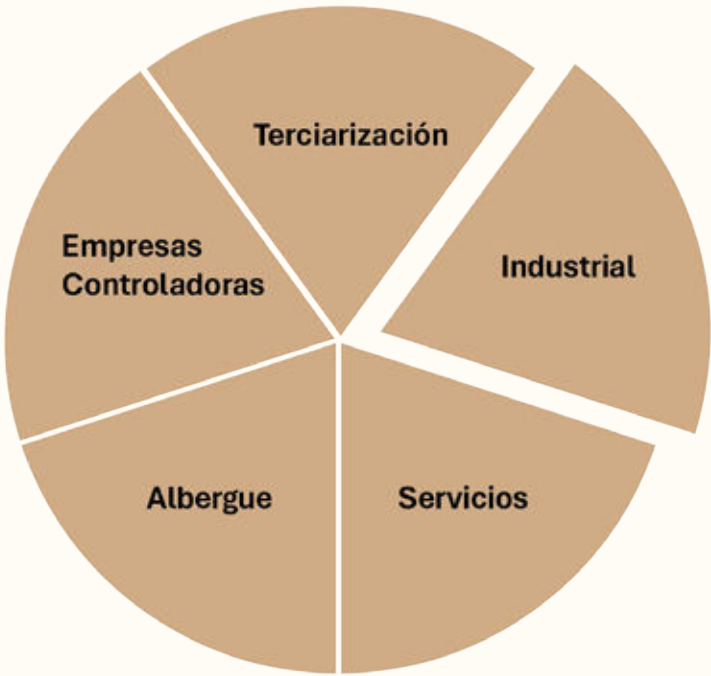
A continuación se presentan los estados que comprenden cada zona:

Zona Libre de la Frontera Norte	Zona Libre de la Frontera Sur	Zona Libre del Istmo de Tehuantepec
43 municipios de los estados de: a) Baja California b) Sonora c) Chihuahua d) Coahuila e) Nuevo León f) Tamaulipas	22 municipios de los estados de: a) Tabasco b) Chiapas c) Campeche d) Quintana Roo (Cd. de Chetumal)	79 municipios de los estados de: a) Oaxaca b) Veracruz)

México ha implementado diversas estrategias para fortalecer su industria maquiladora y de exportación, **dos pilares fundamentales para su economía**. Dentro de estas estrategias, los programas IMMEX y PROSEC destacan como iniciativas clave que ofrecen incentivos y facilidades fiscales, atrayendo inversión y promoviendo el comercio internacional, complementan estas políticas otros mecanismos como el esquema de devolución de impuestos DRAWBACK, el Esquema de Certificación de Empresas y el uso del Recinto Fiscalizado Estratégico.

El programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) ha sido uno de los principales motores para la industria exportadora de México; **este programa permite a las empresas importar temporalmente mercancías sin pagar el Impuesto General de Importación (IGI), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) ni las cuotas compensatorias**, siempre y cuando esas mercancías sean sometidas a un proceso de transformación o servicio para luego ser exportadas; esta ventaja ha sido esencial para atraer a empresas extranjeras, ofreciendo un entorno favorable para la manufactura y la maquila.

IMMEX se divide en cinco modalidades:



Lo que permite adaptarse a las necesidades específicas de diferentes sectores. Esta flexibilidad ha sido crucial para consolidar a México como un centro de producción global; mientras que el programa PROSEC (Promoción Sectorial) está diseñado para apoyar a los productores de bienes específicos, permitiéndoles importar insumos y bienes necesarios con aranceles ad-valorem preferenciales, independientemente de si el destino final de los productos es la exportación o el mercado nacional.

Este programa está dirigido a 24 sectores industriales, lo que garantiza que un amplio espectro de industrias mexicanas pueda beneficiarse de costos de importación reducidos en sus procesos de producción:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">1. Eléctrica.2. Electrónica.3. Muebles.4. Juguetes, juegos de recreo y artículos deportivos.5. Calzado.6. Minera y Metalúrgica.7. Bienes de capital.8. Forográfica.9. Maquinaria Agrícola.10. Industrias diversas.11. Química.12. Caucho y plástico.13. Siderúrgica. | <ul style="list-style-type: none">14. Farmoquímicos, medicamentos y equipo médico.15. Transporte, excepto el sector de la industria automotriz y el de autopartes.16. Papel y Cartón.17. Madera.18. Cuero y pieles.19. Automotriz y de Autopartes.20. Textil y de la confección.21. Chocolates, dulces y similares.22. Cafés.23. Alimentaria.24. Fertilizantes. |
|--|---|

PROSEC contribuye no solo a la competitividad de las empresas orientadas a la exportación, sino también a la industria nacional, estimulando la producción interna y, a su vez, el desarrollo económico del país.

Aunado a estos programas, el esquema **DRAWBACK** es una herramienta adicional para las empresas exportadoras, ya que permite la devolución del impuesto general de importación pagado en la compra de insumos, partes y materiales utilizados en la fabricación de productos exportados. Esto otorga a las empresas la capacidad de **reducir significativamente** sus costos de producción, aumentando su competitividad en el mercado internacional. En un contexto globalizado donde los márgenes de ganancia son estrechos, la posibilidad de recuperar los impuestos de importación se convierte en un incentivo crucial para las empresas mexicanas y extranjeras que operan en el país.

El **Esquema de Certificación de Empresas**, en su modalidad de IVA e IEPS, ofrece otro conjunto de beneficios fiscales. Este esquema permite a las empresas maquiladoras y exportadoras acceder a un crédito fiscal equivalente al **100% del IVA y del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS)**, lo que alivia la carga fiscal asociada a la importación temporal de mercancías. La certificación es una medida diseñada para simplificar los trámites fiscales, reducir costos operativos y garantizar que las empresas puedan seguir siendo competitivas en un entorno comercial exigente.

Por último, el **Recinto Fiscalizado Estratégico** es una infraestructura clave para el comercio exterior. Este régimen aduanero permite la introducción temporal de mercancías a un recinto habilitado sin pagar impuestos al comercio exterior ni cuotas compensatorias. Las empresas pueden manejar, almacenar, transformar o reparar bienes dentro del recinto sin enfrentar las barreras fiscales típicas.

Esta opción es particularmente útil para empresas que requieren tiempo adicional para procesar o ensamblar productos antes de su exportación o comercialización, permitiéndoles optimizar sus operaciones sin incurrir en altos costos.

En conjunto, los programas **IMMEX**, **PROSEC**, **DRAWBACK** y las facilidades ofrecidas por los recintos fiscalizados estratégicos forman un ecosistema de incentivos que han convertido a México en un actor global clave en la industria manufacturera y de exportación.

Al eliminar o reducir barreras fiscales y facilitar los procesos de importación y exportación, **estos programas permiten a las empresas operar de manera más eficiente y competitiva, fomentan la inversión extranjera directa, estimulan la producción nacional y crean empleos, beneficiando a la economía mexicana en su conjunto.**

[FOTOGRAFÍA POR: WOLFGANG WEISER]



Es fundamental introducir incentivos fiscales que impulsen la inversión asociada al nearshoring.

Aprovechar los incentivos actuales y desarrollar nuevos se convierte en una estrategia crucial, simplificar los procesos comerciales es indispensable para agilizar la creación y operación de empresas, eliminando obstáculos que puedan dificultar el comercio exterior y promoviendo un flujo más fluido de las actividades comerciales.

Al cierre de junio de 2023, los estímulos fiscales al impuesto sobre la renta (ISR) y al impuesto al valor agregado (IVA) destinados a diferentes regiones del país, ascendieron a 61 mil 368 millones de pesos; esto representó 15 mil 4 millones de pesos más que al mismo periodo de 2021 (primer año en que los estímulos Frontera Norte, Sur y Chetumal se aplicaron en conjunto), es decir, un crecimiento de 15.5% en términos reales. Asimismo, 181 mil 402 contribuyentes recibieron los beneficios en la frontera norte y 11 mil 263 contribuyentes en la frontera sur:

Padrón de beneficiarios de los estímulos fiscales región fronteriza			
Cierre a junio de 2023			
Concepto	Número de beneficiarios		
	Total	Grandes Contribuyentes	Otros contribuyentes
Región fronteriza norte			
Total	181,402	1,169	180,233
IVA	178,236	1,082	177,154
ISR	3,166	87	3,079
Región fronteriza sur			
Total	11,263	148	11,115
IVA	10,630	145	10,485
ISR	633	3	630

[Padrón de beneficiarios]

Fuente: Gobierno de México, Servicio de Administración Tributaria, 13 de Septiembre 2023.

Los decretos de estímulos fiscales, implementados en 2019 para la frontera norte y en 2021 para la frontera sur, fueron establecidos para promover e incrementar la inversión, mejorar la productividad y contribuir a la creación de empleo. Estos estímulos incluyen:

1. Un crédito fiscal equivalente a un tercio del Impuesto Sobre la Renta (ISR) causado en el ejercicio fiscal o en los pagos provisionales.
2. Un crédito fiscal que cubre el 50% de la tasa del Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 16%, lo que reduce el IVA efectivo a un 8% en las operaciones.

En 2021, también se introdujo el estímulo para la zona libre de Chetumal, que proporciona beneficios fiscales en el Impuesto General de Importación (IGI) y el Derecho de Trámite Aduanero; mientras que a finales de 2023 se materializan dos decretos para favorecer el nearshoring en la zona sur del país, por un lado el decreto por el que se fomenta la inversión de los contribuyentes que realicen actividades económicas productivas al interior de los Polos de Desarrollo para el Bienestar del istmo de Tehuantepec; este tiene por objeto otorgar beneficios fiscales y facilidades administrativas a los contribuyentes que realicen actividades económicas productivas al interior de los Polos de Desarrollo para el Bienestar que sean determinados como tales, conforme a la declaratoria correspondiente, por el organismo público descentralizado denominado Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec.

De manera que, los contribuyentes que realicen actividades económicas productivas al interior de los Polos de Desarrollo para el Bienestar interesados en obtener los beneficios fiscales y facilidades administrativas deben cumplir, entre otros, con los siguientes requisitos:

- I. Estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales;
- II. Contar con título de concesión vigente o ser propietario de alguna superficie dentro de algún Polo de Desarrollo para el Bienestar;
- III. Presentar, en su caso, el proyecto de inversión por el que se otorgó el título de concesión a que se refiere la fracción anterior, y
- IV. Tener su domicilio fiscal en el Polo de Desarrollo para el Bienestar donde desarrollen sus actividades económicas productivas.



Los beneficios fiscales incluyen un crédito fiscal del **100% del ISR** causado durante tres ejercicios fiscales, con posibilidad de **reducción al 50%** en los siguientes tres años o hasta el **90% si se cumplen criterios de empleo mínimo**. También se permite la deducción inmediata del 100% de la inversión en activo fijo nuevo utilizado en los Polos de Desarrollo. **Adicionalmente, se otorga un crédito fiscal del 100% del IVA pagado en la enajenación de bienes o servicios, aplicable durante cuatro años desde la entrada en vigor del Decreto, tanto en el Polo de Desarrollo donde se ubican como en otros.**



[FOTOGRAFÍA POR: ATHANASIOS PAPAZACHARIAS]

En el caso de incentivos fiscales para nearshoring se **produce el Decreto por el que se otorgan estímulos fiscales a sectores clave de la industria exportadora** consistentes en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gastos de capacitación.

Esta política ofrece una deducción inmediata de impuestos que varía del **56% al 89%** para la adquisición de nuevos activos fijos, junto con una deducción **adicional del 25%** durante tres años para los gastos en capacitación laboral, de manera que su objetivo es proporcionar incentivos a las empresas que buscan mejorar sus operaciones mediante el nearshoring, así como a aquellas que ya están establecidas en México y pertenecen a sectores estratégicos en la industria exportadora.



[FOTOGRAFÍA POR: MARCIN JOZWIAK]

8.3. Estrategia laboral y operativa.

Uno de los pilares más importantes de la estrategia nearshoring en México es el capital humano, el éxito de una empresa en este contexto depende en gran medida de su capacidad para atraer, formar y retener a una fuerza laboral calificada.

Dado que México cuenta con una población joven y en crecimiento, se presenta una oportunidad considerable para formar un recurso humano que pueda cumplir con las exigencias de las industrias tecnológicas, manufactureras y de servicios.

Para lograrlo, las empresas deben enfocarse en tres aspectos clave:

1. Capacitación y desarrollo de habilidades:

Las industrias del nearshoring, como la manufactura avanzada, la electrónica y la automotriz, requieren personal con habilidades técnicas especializadas. Las empresas deben colaborar con instituciones educativas locales, gobiernos y organizaciones privadas para desarrollar programas de capacitación que preparen a los trabajadores para los desafíos tecnológicos actuales. Esto incluye desde formación en automatización industrial hasta el desarrollo de habilidades en inteligencia artificial y programación.

2. Condiciones laborales competitivas:

Para mantener una fuerza laboral motivada y productiva, las empresas deben ofrecer salarios competitivos, beneficios adecuados y oportunidades de crecimiento; esto implica no solo cumplir con los mínimos establecidos por la legislación mexicana, sino también crear programas de bienestar y conciliación laboral que mejoren la calidad de vida de los empleados.

3. Relaciones laborales y sindicatos:

México tiene una rica historia de movimientos laborales y organizaciones sindicales. Para las empresas de nearshoring, es esencial establecer relaciones laborales sólidas basadas en el diálogo y el respeto. El nuevo marco laboral en México, alineado con el T-MEC, busca fortalecer los derechos laborales, por lo que las empresas deben garantizar el cumplimiento de las normas laborales internacionales y nacionales, favoreciendo un entorno de trabajo justo y respetuoso de los derechos de los trabajadores.



[FOTOGRAFÍA POR: ALEV TAKIL]

El éxito de una estrategia de nearshoring no solo depende de la fuerza laboral, sino también de una operación eficiente y bien estructurada, para ello, **las empresas deben adoptar una estrategia operativa integral que abarque desde la infraestructura hasta la logística y el cumplimiento normativo.**

La localización de las plantas y centros de distribución es un factor crucial en cualquier operación de nearshoring. México ofrece diversas regiones con ventajas competitivas, como el Bajío, que se ha consolidado como un clúster industrial, o el norte del país, donde la proximidad a la frontera con Estados Unidos es un gran atractivo. Las empresas deben evaluar cuidadosamente la infraestructura local en términos de acceso a autopistas, ferrocarriles, puertos y aeropuertos, así como el costo y disponibilidad de terrenos e instalaciones industriales.

Una estrategia de nearshoring requiere de una cadena de suministro sólida y ágil, México ha desarrollado una base industrial robusta en sectores como el automotriz, la electrónica y la manufactura avanzada,

lo que significa que las empresas pueden acceder fácilmente a proveedores locales y regionales. No obstante, es esencial que las empresas establezcan relaciones estratégicas con proveedores que garanticen calidad, cumplimiento de plazos y precios competitivos, la implementación de tecnología avanzada para la gestión de la cadena de suministro, como el uso de sistemas ERP (Enterprise Resource Planning), puede optimizar los procesos logísticos y minimizar los tiempos de respuesta.

Operar en México implica cumplir con una serie de regulaciones que abarcan desde normas fiscales y aduaneras hasta requisitos ambientales y laborales, bajo el marco legal mexicano es complejo y requiere un cumplimiento riguroso para evitar sanciones y contratiempos. Las empresas deben contar con un equipo especializado en materia legal y regulatoria, o bien, contratar consultoras que aseguren el cumplimiento normativo en temas como importaciones, impuestos y certificaciones ambientales, de manera que programas como IMMEX y PROSEC pueden ser de gran utilidad para reducir costos fiscales y aduaneros, pero es fundamental cumplir con los requisitos específicos de cada uno.

La adopción de tecnologías emergentes es esencial para la competitividad de las empresas en el contexto del nearshoring; la implementación de sistemas de automatización, inteligencia artificial y análisis de datos puede mejorar la eficiencia operativa y reducir costos, la sostenibilidad es un tema cada vez más relevante, por lo que **las empresas deben invertir en tecnologías limpias y procesos de producción sustentables que no solo reduzcan el impacto ambiental, sino que también mejoren su reputación corporativa.**



09.

ENTIDADES FEDERATIVAS QUE
MÁS HAN CAPTADO CENTROS DE
PRODUCCIÓN POR
NEARSHORING.

El fenómeno del nearshoring ha cobrado relevancia en México, gracias a la proximidad geográfica con Estados Unidos, la estabilidad económica y una sólida red de tratados comerciales,

ha favorecido la atracción de inversión directa en diversas entidades federativas, que ya hemos señalado con anterioridad; el gobierno reconoce estas oportunidades y ha diseñado políticas de atracción de inversión en México con un enfoque prospectivo, dejando las políticas reactivas en el pasado, implementando políticas y medidas a mediano y largo plazo para asegurar que **las condiciones estructurales sean adecuadas para la llegada de inversiones hoy y en los siguientes años; y que se vuelva sostenible.**

Ya se ha planteado previamente las acciones gubernamentales.
Ya se ha planteado previamente las acciones gubernamentales.

[FOTOGRAFÍA POR: BERND DITTRICH]

namentales que se han trabajado para darle mayor atracción al sur sur-este del país, con el corredor interoceánico- istmo de Tehuantepec; esto se debe a que la zona norte del país está mejor posicionada logísticamente con Estados Unidos, que si se observa la siguiente gráfica, es el socio comercial más importante de México:



IED 2T 2024
31,096 mdd

Top 10 países de origen con mayor IED en México

País de Origen	Inversión Extranjera Directa		Posición respecto al 2T 2023
Top 10	28,063	90%	
1° EE.UU.	13,717	44%	Se mantiene
2° Alemania	4,167	13%	▲ 1
3° Japón	3,082	10%	▲ 2
4° Canadá	2,408	8%	▲ 3
5° Bélgica	1,525	5%	▲ 15
6° Argentina	909	3%	▼ 2
7° Corea del Sur	677	2%	▲ 14
8° Países Bajos	588	2%	▼ 2
9° Suiza	531	2%	Se mantiene
10° Reino Unido	458	1%	▼ 2

[Cifra preliminar con corte]
Fuente: Secretaría de Economía; Cifra preliminar con corte al 30 de Junio de 2024.

De acuerdo a las cifras de Inversión Extranjera Directa (IED) registrada al segundo trimestre de 2024,

EEUU se mantiene como principal socio inversionista en México, concentrando el 44% de los flujos totales, no obstante, se observa la diversificación del origen de las inversiones y sus sectores de participación. La gran sorpresa ha sido Aguascalientes, que gracias al buen manejo de las finanzas públicas y a las políticas presupuestales, ha recibido las máximas calificaciones crediticias a nivel nacional e internacional por parte de la agencia Standard and Poor’s Global Ratings (S&P), lo que fortalece sus ventajas competitivas y posición como entidad confiable para invertir; este estado recibió la calificación crediticia mxAA+ en escala nacional y BBB internacional, ambas con perspectiva estable.

El estado se encuentra en una ubicación estratégica dentro de la región del Bajío, un área que ha visto un auge en la relocalización de plantas industriales.

Aguascalientes tiene el potencial de atraer inversiones adicionales en sectores como la manufactura, lo que podría fortalecer aún más su economía y generar empleo.

Sin embargo, para maximizar los beneficios de esta tendencia, el estado debe continuar mejorando su infraestructura logística y de transporte, así como promover la capacitación continua de su fuerza laboral. Se ha posicionado como un motor económico en la región del Bajío, con un PIB per cápita estimado en US\$11,648 en 2022, ligeramente superior al promedio nacional de US\$10,750. Las exportaciones de manufacturas representan el 77% del PIB estatal y emplean al 36% de la fuerza laboral, lo que subraya la importancia de este sector para la economía local.



[FOTOGRAFÍA POR: ALEX QUEZADA]

CDI-FS

9.1. Nuevo León como ejemplo de captación de inversión extranjera con base al Nearshoring.

Al participar en la inauguración del Pabellón México en Hannover Alemania, **el gobernador de Nuevo León Samuel García ha destacado el trabajo que realiza su gobierno para captar el 72% del Nearshoring de todo el país**, el mandatario estatal subrayó que el trabajo y los proyectos de inversión en infraestructura carretera aduanal y de servicios es una pieza clave para que las empresas, y su red de proveedores, inviertan en la entidad.



Fuente: GBM con CRB DATA

Los datos de GBM muestran que Nuevo León fue el mayor beneficiado como destino favorito de reubicación de centros de producción en México durante el año pasado, con el **72.2 por ciento captado**, las empresas que arribarán en los siguientes meses a diversos estados del país son provenientes de **Alemania, Estados Unidos y China, principalmente**; el Secretario de Economía de Nuevo León, Iván Rivas Rodríguez, señala que empresas de Nuevo León que no estaban previamente involucradas en el desarrollo de parques industriales se están diversificando y buscan participar en la construcción o arrendamiento de naves industriales, para aprovechar el crecimiento impulsado por el nearshoring

El estado de Nuevo León se posiciona como una de las entidades mejor preparadas para aprovechar esta oportunidad; sin embargo, a pesar de sus ventajas competitivas, el estado enfrenta desafíos que deben ser superados para maximizar los beneficios del nearshoring, el Estado destaca en varios aspectos que lo hacen atractivo para la inversión extranjera. En particular, **brilla en 10 de los 15 indicadores clave para evaluar la capacidad de una entidad de beneficiarse del nearshoring**, lo que refleja su preparación para competir a nivel global en este nuevo escenario económico:

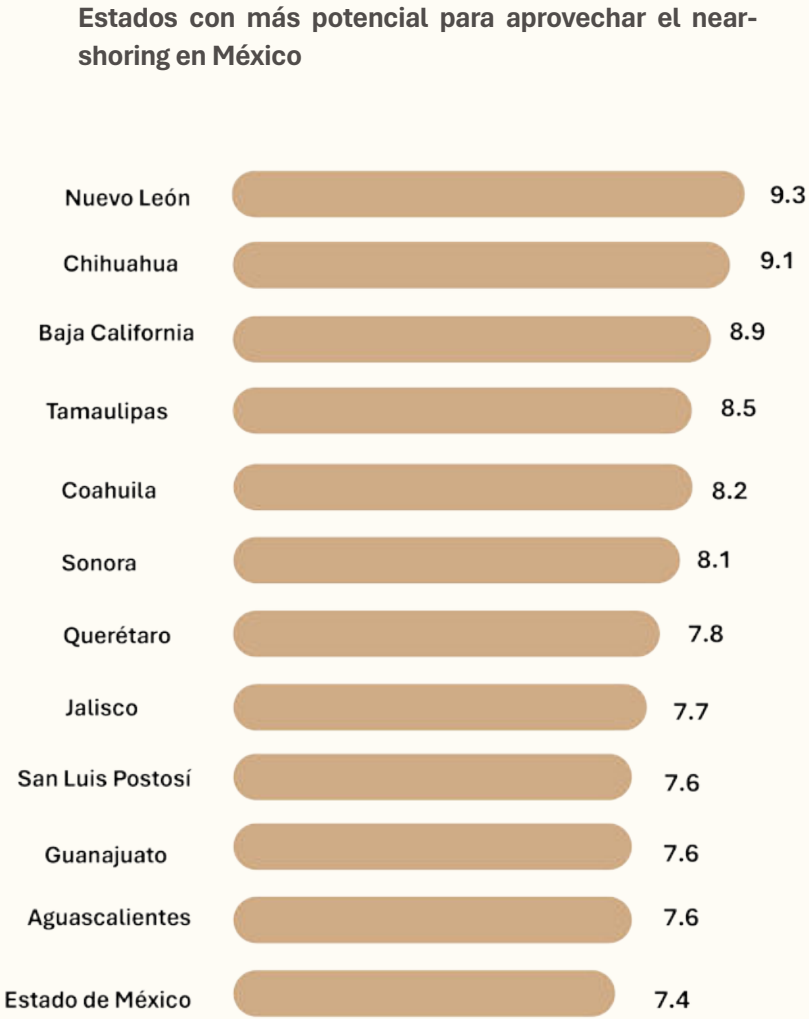
NUEVO LEÓN	
Destacó en 10 de los 15 indicadores evaluados por estar dentro de las 10 entidades con resultados más favorables para atraer talento e inversión.	
Tasa de desocupación (4T2022)	3.6%
Tasa de informalidad (4T2022)	35.8%
Ingreso promedio mensual por trabajo (pesos comunes 4T2022)	\$11,375
Porcentaje de la PEA con educación superior (4T2022)	53%
Porcentaje de viviendas particulares habitadas en condición de hacinamiento (2020)	1.3%
Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de agua entubada (2020)	0.7%
Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de energía eléctrica (2020)	0.2%
Porcentaje de viviendas particulares habitadas que no disponen de drenaje (2020)	0.9%
Precio marginal local de la electricidad (pesos por megawatt-hora, abril 2023)	\$608
Porcentaje de empresas privadas que perciben el marco regulatorio como obstáculo para su objetivo de negocio (2020)	2.5%



[FOTOGRAFÍA POR: ARTURO GARCÍA]

Una de sus principales fortalezas es el mercado laboral, ya **que ofrece empleos atractivos y competitivos**, lo que lo convierte en una opción preferida tanto para empresas como para trabajadores; la entidad tiene una de **las tasas más bajas de informalidad laboral en el país, con un 35.8%, lo que indica un alto grado de formalización del empleo y garantiza estabilidad y derechos laborales para la fuerza de trabajo**. Este entorno laboral formal contribuye a generar un clima de seguridad para los inversionistas que buscan minimizar riesgos y maximizar la productividad.

Además, Nuevo León es la tercera entidad con el mayor nivel de ingreso promedio por trabajo, con un salario mensual promedio de **weste** nivel de remuneración refleja una fuerza laboral altamente capacitada y bien remunerada, que responde a las necesidades de sectores industriales avanzados, como la manufactura de alta tecnología, la automotriz y la electrónica. Para las empresas que buscan trasladar sus operaciones a México bajo el esquema de nearshoring, esta es una ventaja significativa, ya que pueden contar con una mano de obra calificada y productiva, lo que resulta en operaciones eficientes y rentables; según Forbes México:



Fuente: Forbes México

La disponibilidad de mano de obra calificada es otro punto fuerte de Nuevo León, ya que:

el estado se posiciona como el segundo en el país con mayor disponibilidad de trabajadores capacitados, ya que más de una tercera parte de su población económicamente activa (PEA) cuenta con estudios superiores.

Esta oferta de talento calificado es esencial para atraer a industrias que requieren habilidades técnicas y especializadas, como la manufactura avanzada, la ingeniería y el desarrollo tecnológico.

En cuanto a infraestructura, **Nuevo León también se destaca por sus condiciones favorables para la inversión**, ya que la entidad tiene el menor problema de hacinamiento en viviendas particulares, lo que refleja una calidad de vida superior en comparación con otras regiones del país. Este aspecto es relevante para las empresas que buscan atraer talento, ya que un entorno habitacional adecuado y cómodo puede influir positivamente en la productividad y satisfacción de los empleados.

Otro factor crucial para la competitividad de **Nuevo León es el costo de la energía eléctrica**, pues el estado está dentro del grupo de entidades con menor precio marginal local de la electricidad, con un costo de **608 pesos por megawatt-hora**. Este aspecto es fundamental para industrias intensivas en el uso de energía, como la manufactura, que dependen de costos de operación bajos para mantener su competitividad. La disponibilidad de energía a precios competitivos refuerza la posición de **Nuevo León como un destino atractivo para la reubicación de plantas de producción**.



El estado de Nuevo León ha atraído a importantes empresas globales,

entre ellas, KIA Motors, que ha expandido su planta en Pesquería para producir su nuevo auto eléctrico, una inversión que alcanzará los 408 millones de dólares para el año 2024.



[FOTOGRAFÍA POR: HYUNDAI MOTOR]



[FOTOGRAFÍA POR: MAKYSM KAHARLYTSKYI]

Conclusiones.

Como consecuencia, se enfatizan varios puntos estratégicos cruciales para capitalizar las oportunidades derivadas del nearshoring en México, en primer lugar, aprovechar la ubicación geográfica estratégica del país cerca de Estados Unidos y Canadá emerge como una ventaja competitiva fundamental, de manera que esta proximidad no solo facilita la reubicación de operaciones empresariales, sino que también promueve una integración más estrecha en la cadena de valor norteamericana.

Otro punto es la creación de políticas claras, transparentes y respetuosas del estado de derecho es esencial para fortalecer las cadenas productivas y la manufactura en la región de manera que se deben resolver los diferendos dentro del marco del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) se presenta como una prioridad para evitar retrasos y desventajas competitivas; además, se destaca la importancia de incluir sectores y regiones históricamente rezagados en los beneficios de la inversión y la actividad económica, tal es el caso del sureste del país, que como ya se ha estudiado, se encuentra preparado para ser una opción rentable y viable ante este fenómeno.

Promover inversiones en servicios como la salud y abatir los obstáculos sociales e infraestructurales en regiones menos desarrolladas son medidas clave para asegurar que todas las áreas del país contribuyan equitativamente al desarrollo económico. La integración más amplia de las cadenas de oferta, que incluya a proveedores de todas las regiones, fomentará un desarrollo más equitativo y sostenible.

Finalmente, implementar un plan estratégico robusto para atraer inversiones beneficiosas en tecnología, empleo y desarrollo sostenible consolidará la posición de México como un destino atractivo para la inversión extranjera directa. De manera que estas acciones son fundamentales para integrar de manera más efectiva la economía mexicana en la dinámica económica regional y global, aprovechando plenamente la tendencia del nearshoring y sus beneficios potenciales.

[FOTOGRAFÍA POR: JEZAEI MENDOZA]

Referencias

Banco Santander, “Nearshoring Data Monitor: Nearshoring, con “efecto multiplicador” para PyMEs en México”; 21 de junio de 2023.

Bloomberg en Línea: “Buenrostro, Tai y el efecto que se espera del nearshoring en bolsa”; 23 de Mayo 2024, visto en: < https://www.youtube.com/watch?v=ryiRhTOf_Eg>

Chiquiar, Daniel y Martín Tobal (2019). Cadenas Globales de Valor: una perspectiva histórica, México, Banco de México. El Financiero. 2024. “Altagracia Gómez: nearshoring, palanca para crecer hasta 5%”. El Financiero, Sección: Portada, Economía. 21 de junio, visto en: <<https://www.efinf.com/clipviewer/files/ddd00cafebbb38bbe4532c3d1a0f48ce.pdf>>

Flores, Lourdes. “Ante el auge del nearshoring empresas de Nuevo León se diversifican e invierten en parques industriales”; 21 de abril de 2024, visto en: <<https://www.eleconomista.com.mx/estados/Ante-el-auge-del-nearshoring-empresas-de-Nuevo-Leon-se-diversifican-e-invierten-en-parques-industriales-20240421-0015.html>>

Garrido, Celso. 2022. “México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring”; México, Naciones Unidas, CEPAL. Gobierno de México, Servicio de Administración Tributaria, 13 de Septiembre 2023

Gómez-Jara Díez, Carlos. 2010. ¿Responsabilidad penal de odas las personas jurídicas? .Madrid, España. Editorial Política Criminal.

González Sierra, Pablo. 2012. Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas. Granada, España. Editorial Universidad de Granada. Heine, Gunter (1995). Die strafrechtliche Verantwortlichkeit von Unternehmen, Alemania, Nomos.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Comu-

nicado de prensa núm. 383/24: “Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)”; 24 de Junio de 2024.

Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), “Nearshoring: el impacto sobre la inversión extranjera directa”, México, IMCO, 2024, visto en: <<https://imco.org.mx/nearshoring-el-impacto-sobre-la-inversion-extranjera-directa/>>

Ramírez Morales, Pablo (2024), “Aspectos fiscales relevantes del nearshoring”, Veritas, Colegio de Contadores Públicos de México, A.C, visto en en: <<https://www.veritas.org.mx/Impuestos/Fiscal/aspectos-fiscales-relevantes-del-nearshoring>>

S&P Global Ratings, S&P Global Ratings asignó calificación en escala global de ‘BBB’ y confirmó calificación en escala nacional de ‘mxAA+’ del Estado de Aguascalientes; la perspectiva es estable; México, 10 de Julio de 2023, visto en <<https://eservicios2.aguascalientes.gob.mx/servicios/sicaf2/Uploads/22329calificaci%C3%B3nalacalidadcrediticias&pnacionaleinternacional.pdf>>

Shelton, Dinah. 2019. Soft law: Routledge handbook of international law. EEUU, Editorial Routledge.

Solís, Valentín y Víctor Hernández (2024). Cadenas Globales de Producción y de Valor: Nearshoring, México, Dirección General de Investigación del INEGI, p. 4.

Zamarrón, Israel. 2023. “Nearshoring en México: estos son los beneficios que podría obtener el país a 2030”. Forbes México On-line, 12 de Octubre de 2023, visto en < <https://www.forbes.com.mx/nearshoring-en-mexico-estos-son-los-beneficios-que-podria-obtener-el-pais-a-2030/>>

Oficinas

Ciudad de México (CDMX)
Torre OMEGA Campos Elíseos 345, Polanco, Polanco III Secc, Miguel Hidalgo, 11560 Ciudad de México, CDMX. Piso 8.

Monterrey, Nuevo León
Av. Gomez Morin #955 Piso 4, Torre Gomez Morin, Colonia Montebello, CP 66279.

Miami, Florida
66 W Flagler Street, Suite 900, PMB 10176 , Miami, FL 33130

Panamá, Panamá
World Trade Center 200-B, Suite 249
Calle 53 Este, Marbella
Panama, PA, 0832-1626
Republica de Panamá.

Directorio

Centro de Investigación Flores Serna:

Dr. Marcelo Flores Serna
Director General

Mtro. Franklin Martin Ruiz Gordillo
Director Jurídico de Control

Lic. Victoria Félix Castelo
Directora de Comunicación Institucional

Mtro. Alan García Huitrón
Mtro. Raúl Avendaño Robles
Lic. Nahely Fabiola Leal Aguilar
Coordinadores

Boletín No. 3, Octubre 2024, es una publicación editada por **Centro de Investigacion Flores Serna**; Torre OMEGA Campos Elíseos 345, Polanco, Polanco III Secc, Miguel Hidalgo, 11560 **Ciudad de México, CDMX**. Página web: **www.floresserna.com**, Editor Responsable: Centro de Investigacion Flores Serna, Reserva de Derechos al Uso Exclusivo. Responsable de la última actualización de este Número, el Editor Responsable a través del Dr. Marcelo Flores Serna, Torre OMEGA Campos Elíseos 345, Polanco, Polanco III Secc, Miguel Hidalgo, 11560 Ciudad de México, CDMX. **Fecha de la última modificación: Octubre de 2024.**

**FLORES SERNA
& ASOCIADOS.**

