

ENCUENTRO:

# Nearshoring **Talks** 2024



**NEARSHORING,  
PALANCA DE DESARROLLO  
EN EL CORTO PLAZO**



**FINANCIAMIENTO  
PRODUCTIVO**

# SISTEMA BANCARIO, ATENTO A LAS OPORTUNIDADES DEL NEARSHORING

Ana Martínez  
AMRIOS@ELFINANCIERO.COM.MX

**E**l sistema bancario mexicano se encuentra saludable y listo para financiar el *nearshoring*. Pese al entorno de altas tasas de interés, la atracción de nuevas inversiones brinda un panorama positivo para el sector, aunque debe cuidarse la certidumbre regulatoria y la calidad de los financiamientos, manifestaron expertos. Los bancos tienen muy bien detectada la oportunidad. La Asociación de Bancos de México (ABM) estimó que la cartera de crédito a empresas podría incrementarse entre 41 mil millones y más de 112 mil millones de pesos al año. Eso beneficiaría hasta ocho mil compañías.

Precisamente este potencial hizo que Moody's revisara de estable a positiva la perspectiva del sistema bancario, con la nota en Baa2. Detalló que lo anterior también estuvo impulsado por los prudentes estándares de originación de crédito y la confianza del consumidor.

Felipe Carvallo, vicepresidente sénior de crédito en la calificadora, explicó que los bancos verán reflejado los efectos en una segunda etapa de la relocalización de cadenas de suministro. "Una vez que esas empresas empiecen a necesitar productos bancarios o también que los proveedores necesiten financiación ahí vamos a ver el crecimiento de la cartera corporativa o comercial".

Datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) muestran que al primer trimestre del año la cartera de crédito ascendió a 6.89 billones de pesos; específicamente el portafolio enfocado a empresas tuvo un crecimiento real anual de 3.0 por ciento, con 3.21 billones de pesos.

El índice de Morosidad (IMOR) de las empresas se ubicó en 1.66 por ciento, luego de que hace un año se posicionó en 2.01 por ciento. Por su parte, en la cartera total equivalió a 2.0 por ciento, desde 2.09 por ciento visto al cierre del primer trimestre de hace un año.

**RETOS A FUTURO**

Ramón Martínez Juárez, experto en sector financiero y Fintech, opinó que los bancos movilizan los flujos de crédito en función de la interacción y dinamismo económico. Por ello, podría verse una mayor expansión en la región norte ante la llegada de nuevas compañías y de la Inversión Extranjera Directa (IED) por la cercanía con Estados Unidos.

En este sentido, consideró que hay riesgos orientados a las altas tasas de interés y el desarrollo de prácticas y buena gestión de los recursos financieros de la empresa. Además, observó obstáculos en la capacidad de atender toda la demanda y no nada más los lugares estratégicos.

"Siempre el riesgo se llama cartera vencida. Sin duda, la gestión de las carteras es algo que la banca tendrá que ir analizando, porque también tiene que aprovechar la oportunidad de estas estructuras ante el posible crecimiento de la cartera por la colocación".

La calificadora Fitch Ratings añadió que la debilidad económica del país y las presiones inflacionarias se perfilan como los dos grandes retos que enfrentarán los bancos este año, pues se prevé que tendrán un bajo crecimiento de los activos y presiones sobre los márgenes hasta 2025.

Como en otros sectores, el bancario quiere certeza. Ante los rumores que apuntaban al cobro de más impuestos a los bancos, Carlos Serrano, economista jefe de BBVA México, aseguró que aplicar medidas que afecten a un sector, como la mencionada, podrían resultar contraproducentes.

"Hay que preguntarse si lo que queremos en un país que tiene poca bancarización, que se quiere canalizar más inversión para poner infraestructura que se requiere por el *nearshoring*, ponerle un impuesto que lo frene es la mejor medida. Me parece que no", enfatizó el analista.

Agregó que el gobierno no tiene el espacio fiscal para desarrollar la infraestructura que hace falta y por eso se necesitan sistemas financieros eficientes.

"Cualquier medida que introduzca incertidumbre para el sector financiero va a afectar en el proceso que se requiere en el país", aseveró. Sin embargo, Felipe Carvallo sostuvo que "el enfoque de este último sexenio ha sido preservar la fortaleza de la banca y eso no va a cambiar" ante la victoria del partido en el poder en las elecciones presidenciales.




EL FINANCIERO

DIRECTOR GENERAL  
Y PRESIDENTE DEL CONSEJO  
EDITORIAL  
MANUEL ARROYO RODRÍGUEZ

VICEPRESIDENTE  
Y DIRECTOR  
GENERAL EDITORIAL  
ENRIQUE QUINTANA

DIRECTOR DE INFORMACIÓN  
ECONÓMICA Y DE NEGOCIOS Y EDITOR  
EN JEFE DE EL FINANCIERO IMPRESO  
VÍCTOR PIZ

DIRECTOR GENERAL  
DE INFORMACIÓN  
POLÍTICA Y SOCIAL  
PABLO HIRIART

DIRECTOR GENERAL  
DE PROYECTOS ESPECIALES  
Y EDICIONES REGIONALES  
JONATHAN RUIZ

DIRECTOR  
EDITORIAL  
DE EL FINANCIERO TV  
GUILLERMO ORTEGA

DIRECTOR DE TELEVISIÓN  
ARIEL BARAJAS  
DIRECTOR DE INTERNET  
JARDIEL PALOMEC

DIRECTOR  
GRÁFICO  
RICARDO  
DEL CASTILLO

COORDINADORA  
DE OPERACIÓN  
EDITORIAL  
ELIZABETH TORRES

CONSULTOR/DIRECTOR  
EN ENCUESTAS  
Y ESTUDIOS DE OPINIÓN  
ALEJANDRO MORENO

DIRECTOR  
COMERCIAL  
GERARDO  
TREVINO GARZA

Esta es una publicación editada, impresa y distribuida por Grupo Multimedia Lauman, SA de CV. Lago Bolsena No. 176, Col. Anáhuac, Delegación Miguel Hidalgo. CP. 11320. Tel: 5227-7600, www.elfinanciero.com.mx Editor responsable: Enrique Quintana, Reserva de Derechos al Uso Exclusivo: en trámite. Licitud de Título: en trámite. Licitud de contenido: en trámite, ambos otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Franqueo pagado, Publicación Periódica, Registro No. 123 1190. Características 121651703. El Financiero se publica de lunes a viernes, derechos reservados. Queda estrictamente prohibida la reproducción parcial o total de los contenidos e imágenes de la publicación, sin previa autorización de Grupo Multimedia Lauman, SAPI de CV. La información, opinión y análisis contenido en esta publicación es responsabilidad de los autores, salvo error de apreciación de su parte.

SUSCRIPCIONES: 55 68 20 94 50 al 9479 extensiones 103, 104, 105 y 107 y 01 800 180 83 83 extensiones 103, 104, 105 y 107 y suscripciones@elfinanciero.com.mx ATENCIÓN A CLIENTES: Tels. 55-6820 94 50 al 9474, 01800 180 83 83 y atencion@elfinanciero.com.mx EN INTERNET: http://www.elfinanciero.com.mx Marca Registrada



The DHL logo is centered in the upper half of the advertisement, featuring the letters 'DHL' in a bold, italicized, sans-serif font with horizontal lines through them.

# ENVÍA A ESTADOS UNIDOS

Presenta este folleto y menciona el código de descuento **USA15** a tu Asesor.

Manda a EE. UU. artículos como documentos, ropa, alimentos, libros, electrónica, medicamentos, joyas, artesanías, juguetes y cosméticos.

A red circular badge with the text '15% OFF' in white, bold, sans-serif font.

New York, Estados Unidos.



\*Aplican términos y condiciones.



**CARLOS  
DÍAZ DE LA GARZA**  
Director general de Moody's México

# CON INCENTIVOS ADECUADOS MÉXICO ALCANZARÁ EL POTENCIAL DEL *NEARSHORING*



FOTOGRAFÍA: ENRIQUE ORTIZ

Ana Martínez  
AMRIOS@ELFINANCIERO.COM.MX

**L**a cercanía geográfica y ser el principal socio comercial con Estados Unidos son fortalezas de México para aprovechar la relocalización de cadenas de suministro, conocida como *nearshoring*; sin embargo, atender pendientes en algunos sectores y brindar incentivos podrían maximizar la oportunidad en beneficio del desarrollo del país.

El *nearshoring* no es algo nuevo, ya que es una tendencia que existe desde el inicio de la relación comercial que une a México con Estados Unidos y Canadá. Actualmente, temas geopolíticos hacen que el país resalte en el mapa y llame la atención de empresas en el mundo, afirmó Carlos Díaz de la Garza, director general de Moody's México.

El país se encuentra en el momento ideal para aprovechar la relación con Estados Unidos y capturar

todo el potencial del *nearshoring*, que hasta ahora no se ha logrado, reconoció el directivo. Esto dependerá de la implementación de políticas que incentiven la llegada de nuevas compañías.

"Hay un sinnúmero de cosas que se pueden hacer y que se pueden mejorar para atraer inversiones. Se pueden crear las formas correctas para que México tenga todo listo, aún más, para que las compañías no duden. Yo creo que es central que se busquen esos incentivos y esas políticas públicas", ahondó en entrevista.

La Secretaría de Economía (SE) anunció que de enero a mayo de este año se reportaron 127 anuncios de inversión por un monto igual a 39 mil 157 millones de dólares. Esto fue calificado por la dependencia como una muestra del "voto de confianza" de los inversionistas al país.

De la Garza puntualizó que las compañías no toman a la ligera sus decisiones de inversión y, una vez resueltas, éstas tardan en madurar aproximadamente de tres a cuatro años. Por eso es importante que las políticas públicas se presenten previo a estos eventos, porque el

riesgo de no aprovechar al máximo esta oportunidad existe, advirtió.

## RETOS A ENFRENTAR

Moody's México ve tres principales obstáculos para el *nearshoring*: el sector energético, agua e infraestructura. En el primero, dijo, se tiene que incentivar la energía renovable y para eso se tendría que hacer "una introspección de cómo dar la certidumbre de que las empresas de todos los sectores puedan conectarse".

Sobre el agua recordó que hay sequía en diversas zonas del país, sobre todo en el norte. En cuanto a la infraestructura, enfatizó la necesidad de crear fuentes de transporte para sacar mayor producción de estados que tradicionalmente no han sido favorecidos, como los del sureste.

"En México habría que incentivar mediante políticas públicas, algún tema fiscal, de impuestos, para incentivar la atracción de inversiones, pero eso se tiene que dar en todos los estados de la República, porque la posición geográfica de México ayuda en todos los estados".

A la par, se requiere mano de obra calificada y seguridad nacional. Bajo este panorama, Díaz de la Garza afirmó que hay asignaturas que la nueva administración en el país tendrá que abordar a fin de crear incentivos de largo plazo y no adecuaciones sexenales para que los beneficios sean inmediatos.

Un punto que permitirá avanzar en políticas e incentivos necesarios para el *nearshoring* es la flexibilidad fiscal del gobierno. Con esto, también se necesitan políticas públicas que mejoren el tema de ingresos.

## ATENCIÓN EN DAR CERTIDUMBRE

México ofrece certeza a la inversión, pero siempre se puede mejorar, remarcó el director general de Moody's en el país. "A los inversionistas extranjeros no les gusta que les cambien las reglas del juego".

Proyectó que la siguiente administración tendrá que

analizar en dónde hacer determinados cambios a fin de que las agencias calificadoras, los inversionistas y todos los actores determinen las áreas para que el país siga creciendo.

"México tiene una asignatura pendiente en la participación privada y las reglas claras. Veamos

qué análisis hacen desde sus secretarías para que, en conjunto con la nueva administración, la Presidenta determine de qué forma van a apoyar el desarrollo del país", concluyó.

**"CREO QUE HAY QUE REVISAR CUÁLES HAN SIDO LOS INCENTIVOS MÁS EFICIENTES QUE HAN FUNCIONADO A TRAVÉS DE LOS AÑOS, NO SOLO EN MÉXICO SINO EN OTRAS PARTES DEL MUNDO".**





En MOBILITY ADO® mejoramos la calidad de vida de las personas a través de soluciones integrales de movilidad



MOBILITY ADO®



[mobilityado.com](https://mobilityado.com)



**BRICE CLEMENTE**

Presidente de la Asociación Mexicana de Energía (AME)



FOTOGRAFÍA: ENRIQUE ORTIZ

# PROYECTOS DE GENERACIÓN ELÉCTRICA CON FINANCIAMIENTO PÚBLICO-PRIVADO SERÁN CLAVE PARA IMPULSAR LA RELOCALIZACIÓN

Héctor Usila  
HUSLA@ELFINANCIERO.COM.MX

**E**n México se necesitan inversiones anuales de 8 mil millones de dólares para fortalecer, modernizar y expandir el Sistema Eléctrico Nacional;

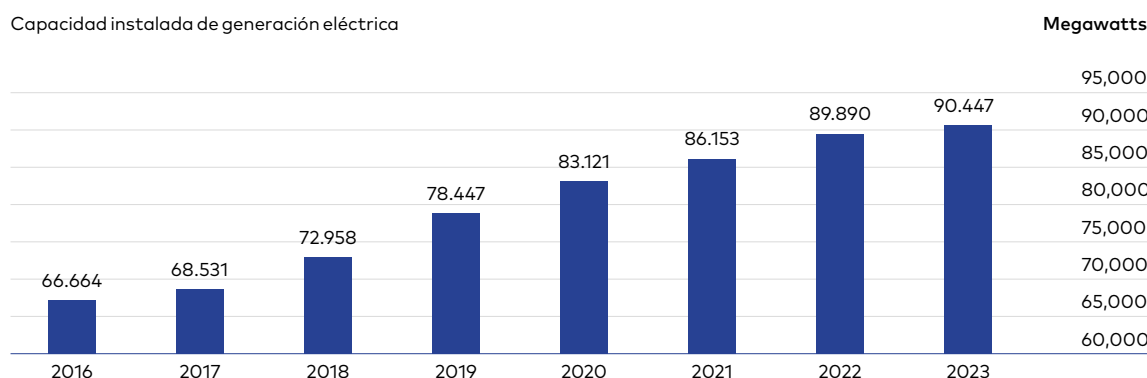
sin embargo, el Gobierno no puede solo, ya que debe invertir en otras tareas de vital importancia para la población, como salud, educación, seguridad, entre otros asuntos, por lo que la asociación con empresas privadas es clave para satisfacer la demanda eléctrica derivada del *nearshoring*.

Brice Clemente, presidente de la Asociación Mexicana de Energía (AME) señaló en entrevista, que tienen muchas expectativas de que el gobierno

## Necesaria participación privada

México necesita aumentar su capacidad de generación eléctrica proveniente de fuentes limpias.

Capacidad instalada de generación eléctrica



Fuente: PRODESEN 2024-2038

de Claudia Sheinbaum permita inversiones privadas en proyectos de generación eléctrica, en especial, provenientes de energías renovables, ya que, durante los últimos seis años, hubo una parálisis para este tipo de proyectos.

“La producción de energía verde empezó muy bien en 2013, se aceleró muchísimo, pero cuando llegó 2018 se paró; actualmente, hay escasez de energía verde, hay industriales que se quieren instalar en México, pero para ello necesitan energía limpia y no hay en el mercado, ya no creció después de 2018 y es una lástima en el contexto del *nearshoring*”, dijo.

De acuerdo con estimaciones de la AME, hace un par de años, el crecimiento de la demanda de energía en el país oscilaba el 2 por ciento, sin embargo, debido a la relocalización de inversiones, fenómeno global conocido como *nearshoring*, ya se puede observar un aumento en la demanda de hasta 4 por ciento anual.

En el caso que México no pueda ofrecer energía limpia para todos los inversionistas que desean instalarse en el país, las empresas extranjeras tomarán otras opciones para llevar su capital, incluso, dentro de la misma región americana, como Chile y Brasil.

La AME ya estableció un diálogo abierto y dinámico con el equipo energético de Claudia Sheinbaum, y de acuerdo con Brice Clemente, las conversaciones han resultado en una “grata sorpresa” ya que la próxima presidenta de México tiene un interés particular en las energías renovables.

“Tienen una apertura de entender la actual situación, asimismo, están tratando de avanzar rápido, me parece que ellos también tienen un sentimiento de urgencia, lo que es muy positivo, vemos que, si toman en cuenta la necesidad de la inversión privada, todos los industriales del sector estamos dispuestos y disponibles al diálogo”, subrayó.

Brice Clemente consideró que las asociaciones público-privadas son una buena opción para fortalecer el sector eléctrico, especialmente la generación eléctrica, donde la Comisión Federal de Electricidad (CFE) busca aportar el 54 por ciento de la generación del país y permitir que privados contribuyan con el porcentaje restante.

Actualmente, México cuenta con una capacidad instalada de generación eléctrica de poco más de 87 mil MW, sin embargo, esa cifra es inferior a los 110 mil MW que tiene España.

“Para un país como México con más de 120 millones de habitantes, se puede deducir que tenemos una carencia en capacidad instalada de energía, además, alrededor del 30 por ciento de las centrales que generan esa energía ya tienen más de 30 años, lo que afecta la disponibilidad de energía eléctrica”, puntualizó el experto energético.

Durante el próximo sexenio presidencial, las empresas energéticas privadas esperan un marco legal que les permita inyectar capital en nuevos proyectos.

“El freno más grande que vivimos fue que no había permisos para generar energía limpia, además, se acabaron las subastas de energía, un mecanismo que funcionó de manera exitosa entre 2013 y 2018, además de la incertidumbre jurídica”, indicó.

Estas situaciones enfriaron las inversiones privadas, e incluso, muchas empresas medianas y pequeñas salieron del país, aunque las empresas grandes afiliadas a la AME decidieron quedarse y esperar mejores condiciones de inversión.

“El trabajo en conjunto del Estado y el sector privado puede ayudar a cumplir con esos 8 mil millones de dólares anuales que se requieren invertir en energía en el país, y con el tiempo, desarrollar otras industrias como el biometano y el hidrógeno verde”, finalizó.

# INTERCAM EL BANCO DEL NEARSHORING®

SOLUCIONES PARA COMERCIO INTERNACIONAL.



**Conócenos y vive una experiencia única.**



Compraventa de Divisas | Pagos nacionales e internacionales | Cuenta en Pesos y Dólares | Seguros y Fianzas | Fideicomisos | Cartas de Crédito | Derivados | Inversiones | Créditos Corporativos | Fondos y Cajas de Ahorro | Banca Digital

Centro de Atención a Clientes Intercam

Desde cualquier parte de México:  
**55 5033 3333**

Desde EE.UU. y Canadá:  
**1 844 859 9078**

Desde cualquier parte del mundo:  
**+52 55 5033 3333**

[intercam.com.mx](http://intercam.com.mx)     

**#HumanismoFinanciero®**

 **INTERCAM®**  
Banco



**KENNETH SMITH**  
OPORTUNIDAD COMERCIAL

### Importaciones mexicanas desde Asia

Principales países de origen, acumulado enero-abril de 2024 (mmdd)



Fuente: Banco de México



# RELACIÓN MÉXICO-ASIA DE CARA A LA REVISIÓN DEL T-MEC EN 2026

Jassiel Valdelamar  
JVALDELAMAR@ELFINANCIERO.COM.MX

La inminente revisión del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en 2026 pone en la mira los estrechos vínculos económicos y comerciales que México ha tendido con las potencias de Asia en las últimas décadas. Mientras que socios como Japón y Corea del Sur gozan de una relación más estable con la región norteamericana, la creciente rivalidad entre EU y China arroja una gran incertidumbre sobre el futuro de la interacción de México con la segunda economía más grande del mundo.

Áreas clave de la agenda económica bilateral se jugarán su rumbo en las revisiones de 2026, advierten

los expertos. La inversión extranjera directa, la transferencia de tecnología y la creación de empleos en México son terrenos en disputa, donde las presiones de Washington por contener a Beijing podrían imprimir un giro significativo.

Kenneth Smith Ramos, exnegociador del T-MEC y socio de la firma Agon, enfatizó el contraste entre dos de los principales socios asiáticos de México: Japón mantendría su estrecha relación comercial con México, al ser aliado clave de EU en su estrategia para frenar el avance de China. En cambio, el gobierno de Joe Biden ha incrementado los aranceles a productos chinos, mientras que un eventual regreso de Donald Trump amenaza con impedir la entrada de vehículos exportados desde México por empresas de ese origen.

#### INSUMOS CHINOS EN EL OJO DEL HURACÁN

Uno de los principales frentes de tensión será el papel de México como eslabón en las cadenas de suministro globales que

involucran a países asiáticos, sobre todo en los estratégicos sectores automotriz, electrónico y manufactura en general.

Smith Ramos reconoce que una ruptura abrupta con los insumos procedentes de China es inviable, dada la profunda dependencia que actualmente existe. Sin embargo, aboga por desarrollar una estrategia conjunta en América del Norte para hacer frente a prácticas desleales, monitorear importaciones de terceros países y converger en estándares regionales sobre sectores críticos para la inversión.

"EU no va a quitar el dedo del renglón respecto al riesgo que representa la sobrecapacidad china en productos como el acero, aluminio, automóviles, etc. Sin embargo, me parece que sería un grave error reabrir el T-MEC a petición de EU para tratar de discriminar en contra de los productos chinos y "sacarlos" de Norteamérica", señala Smith Ramos.

Ana Gutiérrez, coordinadora de Comercio Exterior y Mercado Laboral del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), coincide en que habrá "mucho más atención" a posibles triangulaciones de exportaciones chinas de acero y aluminio que ingresen a EU vía México, aprovechando los beneficios arancelarios del T-MEC. Es un foco rojo sobre el que Washington no quitará el dedo.

#### RETOS PARA CAPITALIZAR

##### LA RELOCALIZACIÓN DE EMPRESAS

La creciente tendencia de empresas asiáticas a relocalizarse en México para tener acceso al mercado estadounidense representa una oportunidad económica, pero también desafíos en materia de infraestructura, capacitación laboral y cumplimiento de reglas de origen.

Gutiérrez advierte que "será clave atender los pendientes que restan competitividad a México en esas áreas, para aprovechar al máximo la transferencia de tecnología y creación de empleos que conlleva la relocalización de inversiones desde Asia".

Por su parte, Adrián González, presidente de Global Alliance LLC, habla sobre la necesidad de analizar cuidadosamente cuáles son las perspectivas de EU hacia ciertos insumos y sectores estratégicos. De lo contrario, México podría verse presionado a imponer barreras arancelarias y no arancelarias a esos productos, socavando su propia competitividad, para no afectar la relación con su socio comercial del norte.

"Si vemos las acciones comerciales de EU, ha establecido un cambio de paradigma en la parte comercial donde no solamente es importante tener la mejor calidad y el mejor costo y tiempos de entrega hablando del suministro de productos, sino ahora también aspectos como derechos humanos, derechos laborales, resiliencia, seguridad económica y seguridad nacional y medio ambiente son igual de importantes", destaca.

#### EQUILIBRIO GEOPOLÍTICO, EL RETO

Desde una óptica geopolítica, Smith Ramos considera que México deberá desarrollar una "estrategia de negociación muy inteligente" de cara a 2026, pues no puede darse el lujo de enemistarse con EU, su principal socio comercial, ni cerrar por completo las puertas a China, con la que ha entretendido fuertes lazos económicos.

En ese contexto de nueva "guerra fría" entre las dos superpotencias globales, México se vería presionado a sumarse a los esfuerzos de Washington por contener el ascenso de Beijing, adoptando medidas conjuntas en América del Norte como un apretón de las reglas de origen para limitar la importación de insumos chinos.

No hacerlo, advierten los expertos, podría implicar el riesgo de que EU imponga barreras unilaterales contra productos mexicanos vinculados a cadenas de suministro chinas, en aras de salvaguardar su seguridad nacional y proteger a los trabajadores estadounidenses de la competencia desleal.





# Simplifica

**la complejidad aduanal para que tu negocio crezca exponencialmente.**

Transforma tu visión empresarial de crecimiento en realidad. Simplifica la complejidad aduanal con nuestro apoyo y experimenta un crecimiento seguro, sólido, exponencial y sin barreras para tu negocio.



Importación



Exportación



Almacenaje



Logística



Transporte



Asesoría legal



**GRUPO ADUANAL BLANCO**  
EL SERVICIO ES NUESTRA RAZON DE SER



Ciudad de México  
Tel. +52 55 5682.5100  
lbeagad@lblancoe.com

H. Matamoros, Tamaulipas  
Tel. +52 868 813.3333  
lbeagad@lblancoe.com

**NUESTRAS OFICINAS**  
Piedras Negras, Coahuila  
Tel. +52 878 783.7730  
lbeagad@lblancoe.com

Altamira, Tamaulipas  
Tel. +52 833 219.1469  
lebgasoc@leblanco.com

Brownsville, Texas  
Tel. +1 956 831.8321  
rgf@lblancoe.com

Transportes Matamoros  
**GOPASA**  
Tel. +52 868 813.3333  
gopasa@lblancoe.com

[www.laurablanca.mx](http://www.laurablanca.mx)



**ARMANDO ZÚÑIGA SALINAS**

Presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) CDMX

Fernanda Antúnez  
MANTUNEZ@ELFINANCIERO.COM.MX

**E**l fenómeno de la relocalización de las cadenas productivas, o popularmente conocido como *nearshoring*, ya es un hecho en México, sin embargo, el país únicamente está aprovechando el 10 por ciento del potencial que éste tiene para mejorar e incrementar la economía mexicana, expuso Armando Zúñiga Salinas presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) CDMX.

De acuerdo con el empresario, será de suma importancia que el próximo gobierno se encargue de consolidarlo, y para ello, deberá abordar retos imperantes de infraestructura, especialmente en materia de energía y agua; desarrollo de talento calificado para atender las necesidades de las empresas extranjeras; así como brindar un sólido Estado de derecho. "Hoy la oportunidad de la relocalización de empresas es un hecho y todavía hay un 90 por ciento más que aprovechar; hay muchas cosas que los inversionistas ven en México que todavía se tienen que mejorar. Sí, somos un país bendecido por nuestra geografía, por estar en la frontera con la mayor economía del mundo, pero esto no será suficiente", aseveró.

No obstante, el nuevo gobierno deberá reconocer sus limitantes y la importancia de las sinergias público-privadas si lo que quiere es mantener, y en el escenario idóneo, aumentar las inversiones en el país, las cuales el año pasado dejaron una cifra histórica de más de 36 mil millones de dólares en IED: el 50 por ciento de ellas tuvo una concentración en el sector manufacturero, ligado al *nearshoring*.

"Desafortunadamente en la administración saliente hubieron mensajes negativos respecto al sector privado, pero el próximo gobierno tiene (y debe) tomar la oportunidad de mostrar una apertura a la participación privada para mejorar las condiciones y que el *nearshoring* se pueda consolidar hacia un largo plazo en el país", añadió.

Zúñiga Salinas recalcó que otra de las razones por las cuales el próximo gobierno tendrá que voltear a ver al empresariado y tomarlo como el mayor aliado, se debe al déficit fiscal que tendrá el país. "Partiendo de ahí se tendría que tener la apertura para permitir una mayor llegada de inversión tanto nacional, como internacional en México", manifestó.

#### **APOSTAR POR UNA MAYOR PARTICIPACIÓN DE LA IP EN SECTOR ENERGÉTICO**

El sector energético en México ha presentado, sobre todo en los últimos meses, problemáticas en la generación y transmisión de energía eléctrica, lo cual acentúa la necesidad de que en el país se establezca una ruta de migración hacia energías cien por ciento renovables, indicó Zúñiga, sin embargo, la participación de la iniciativa privada será factor clave para dicho propósito.

FOTOGRAFÍAS: ENRIQUE ORTIZ

# PERSPECTIVAS SOBRE EL NUEVO GOBIERNO Y LA VISIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL ANTE EL *NEARSHORING*



“La IP sólo tiene el 46 por ciento de la participación en la generación de energía y es muy importante que también aquí haya una apertura por parte de la siguiente administración; hoy estamos sufriendo apagones por la alta demanda, y referente al *nearshoring* estamos viendo también afectaciones a los parques industriales”, declaró.

En ese sentido, el titular acotó que actualmente el fenómeno de la relocalización requiere de la construcción y uso de más parques industriales de los que ya hay en México, pero la edificación y levantamiento de éstos no será posible con las circunstancias en las que se encuentra la transmisión y distribución de energía.

Inclusive, señaló que durante el próximo sexenio se tendrá que tomar en cuenta al empresariado para liderar la transición energética por medio de energías limpias, ya que se tendrá que duplicar, o hasta triplicar, lo que hoy en día se genera de energía, a través del combustible, pero por medio de fuentes renovables.

“Hay variedad de energías que son renovables como la solar o la eólica, por mencionar algunas, que además son amigables con el medio ambiente y con ello también México se acercaría a cumplir con los objetivos de la Agenda 2030”, abundó.

Asimismo, advirtió que para las empresas extranjeras la transición energética es un factor decisivo de inversión, tanto como para que lleguen nuevas, como para que se queden en el largo plazo aquellas que ya están instaladas en México.

“Este tema es vital; las compañías no van a llegar o no se van a quedar si no tienen garantizada la energía, porque sería como llegar e invertir en algo que te va a hacer perder porque nunca vas a poder operar al cien por ciento y como país tenemos que brindar la seguridad de que van a poder operar los próximos meses, y por supuesto, los próximos años”, declaró.

#### DESESTIGMATIZAR A MÉXICO COMO MANO DE OBRA “BARATA”

Para el presidente de Coparmex CDMX, es necesario que el país avance en temas de capacitación del talento, con el fin de que los profesionales se mantengan a la vanguardia de la alta demanda de conocimiento tecnológico que se avecina en los próximos años, y que sin duda, hará la diferencia respecto al *nearshoring*.

Asimismo, que los ingenieros mexicanos “se pongan al nivel” será fundamental para que se pueda exigir una mayor remuneración económica a nivel industrial, y que con ello, incluso se puedan “alivianar las tensiones con sindicatos de trabajadores de Estados Unidos, quienes señalan que hay una competencia desleal con México por el tema de la mano de obra barata”.

“Tenemos que ir hacia que se mejoren los salarios y de acercarnos lo más posible a esto que ellos buscan de una manera competitiva y ser mano de obra calificada; hoy en día las condiciones demandan ingenieros en nanotecnología; *big data*: inteligencia artificial”, aseveró.

Aunado a ello, indicó que actualmente las tendencias globales apuntan a que las operaciones básicas, en las cuales anteriormente era en donde se utilizaba más la mano de obra, hoy están en su mayoría automatizadas. “Por ejemplo, una planta automatizada tiene ya automatizado hasta el 90 por ciento de su operación para el armado de los vehículos”, aludió al respecto.

#### LA IMPORTANCIA DE LA IDENTIFICACIÓN DEL POTENCIAL REGIONAL

##### PARA APROVECHAR NEARSHORING

Zúñiga Salinas afirmó que el diagnóstico por regiones de México es indispensable para que cada una de ellas pueda sacar el mayor provecho del fenómeno de la relocalización de empresas, a través de una estrecha colaboración entre los distintos niveles de gobierno.

“Para consolidar al *nearshoring* en toda la República



**“ESTE TEMA ES VITAL; LAS COMPAÑÍAS NO VAN A LLEGAR O NO SE VAN A QUEDAR SI NO TIENEN GARANTIZADA LA ENERGÍA, PORQUE SERÍA COMO LLEGAR E INVERTIR EN ALGO QUE TE VA A HACER PERDER PORQUE NUNCA VAS A PODER OPERAR AL CIEN POR CIENTO Y COMO PAÍS TENEMOS QUE BRINDAR LA SEGURIDAD DE QUE VAN A PODER OPERAR LOS PRÓXIMOS MESES, Y POR SUPUESTO, LOS PRÓXIMOS AÑOS”**

**“HOY ESTAMOS TRABAJANDO CON EL CONSEJO ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO (CES CDMX) SOBRE EL NEARSHORING Y YA SE FIRMÓ EL PRIMER CONVENIO CON EL ESTADO DE MÉXICO PARA PODER IR POR ESAS INVERSIONES EN EQUIPO Y VEMOS QUE HAY UN AVANCE Y UNA APERTURA”**

Mexicana debe existir una colaboración a nivel federal y estatal porque este fenómeno tiene que distribuirse en todo el país; sabemos que muchas empresas quieren llegar a la frontera para literalmente solo brincar, pero creemos que se tiene que trabajar por bloques y destacar las ventajas de cada estado porque el país entero tiene gran potencial”, dijo.

“En el caso de la Ciudad de México, hemos identificado que aquí podrían instalarse los corporativos o los *data centers*, como en Querétaro, al ser la capital del país, aquí están los congresos; las embajadas; cámaras; y el Gobierno Federal”, detalló respecto al rol que podría desempeñar la CDMX dentro del *nearshoring*.

Asimismo, también especificó que habrá que hacer un bloque con las entidades colindantes a la Ciudad de México para que ahí puedan llegar las plantas industriales, puesto que la capital ya cuenta con el espacio suficiente para ellas y la derrama económica llegue, tanto a la CDMX, como a Morelos y el Estado de México.

“Hoy estamos trabajando con el Consejo Económico, Social y Ambiental de la Ciudad de México (CES CDMX) sobre el *nearshoring* y ya se firmó el primer convenio con el Estado de México para poder ir por esas inversiones en equipo y vemos que hay un avance y una apertura”, comunicó.

#### INDISPENSABLE FORTALECIMIENTO RELACIONES CON EU

El titular de la Coparmex CDMX apuntó que el robustecimiento de las relaciones políticas y económicas con Estados Unidos también será fundamental para el afianzamiento de la relocalización de las cadenas de producción en el país.

“En ese aspecto, le corresponde mayormente a las autoridades en la parte política, aunque claro, en la iniciativa privada estaremos pendientes de la renegociación del T-MEC en 2026 y haremos llegar nuestras sugerencias”, señaló Zúñiga Salinas.

No obstante, aseguró que el país debe garantizar un sólido Estado de derecho, así como el respeto a los organismos autónomos que “brinde certidumbre a las inversiones por *nearshoring* de que México es un lugar seguro en el largo plazo”.



**GABRIEL BERNAL GÓMEZ**

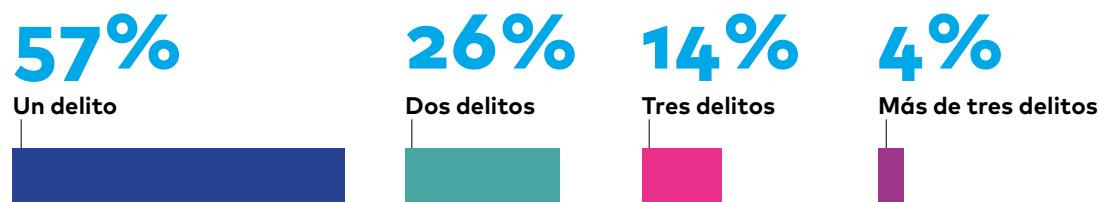
Presidente de la Asociación Mexicana de Empresas de Seguridad Privada (AMESP)

# SEGURIDAD COMO UN FACTOR NECESARIO PARA EL NEARSHORING

## Resultados nacionales

Entre los socios Coparmex que fueron víctimas de la delincuencia.

¿Cuántos delitos sufrieron?



Fernanda Antúnez  
MANTUNEZ@ELFINANCIERO.COM.MX

La consolidación a largo plazo de la relocalización de las cadenas de producción en México tiene diversos retos apremiantes, desde la mano de obra calificada, suficiente energía, agua, e infraestructura, un

sólido Estado de derecho, pero sobre todo, garantizar a las empresas-inversionistas de que el país es un lugar seguro instalarse.

“El *nearshoring* es la gran oportunidad de nuestro país y algunos pendientes que tenemos que resolver para poder aprovecharlo, principalmente el tema de la seguridad, ya que juega un papel importante para que las empresas decidan si venir a México o no”, señaló Gabriel Bernal Gómez, presidente de la Asociación Mexicana de Empresas de Seguridad Privada (AMESP).

Enfatizó que el contexto de inseguridad también le está pasando la factura a las empresas locales, quienes han incrementado sus gastos debido a las altas incidencias delictivas y se han apalancado de la seguridad privada para proteger sus negocios.

A propósito, estadísticas de Coparmex indicaron que el 64.2 por ciento de los agremiados han aumentado gastos en ese rubro durante el último año, además de que el 57 por ciento han sido víctimas de algún delito en los últimos 12 meses.

De acuerdo con Bernal, lograr un ambiente seguro para las empresas, tanto locales, como extranjeras, es imprescindible, ya que de no ser así, se correría el riesgo de que las compañías foráneas opten por buscar nuevas zonas geográficas en donde instalarse. Sin embargo, afrontar estos retos no será fácil bajo los contextos de violencia que azotan a México, e incluso, se requiere una creación de sinergias entre la seguridad pública con la privada.

“Es un hecho que se le tiene que brindar seguridad a las empresas que lleguen y tiene mucho que ver que haya una estrecha relación y colaboración entre la seguridad privada y la seguridad pública de forma pareja en todo el país, de hecho, en los lugares en donde fluye la colaboración obviamente hay mejores resultados”, detalló.

En ese sentido, afirmó la necesidad de crear “bases sólidas para proponer acuerdos y compromisos que garanticen el avance sostenido de la seguridad privada, por medio de la consolidación de esfuerzos con múltiples actores de los sectores públicos e institucionales”.

## TECNOLOGÍA DESEMPEÑARÁ

### UN ROL FUNDAMENTAL

El titular de la AMESP hizo hincapié en que a través de la seguridad perteneciente al sector privado se pueden acceder a tecnologías de vanguardia, las cuales hoy en día son más eficientes, tanto para la prevención de los delitos, como la reacción ante ellos.

“Los privados tenemos tecnología de punta y tenemos muchísima información que compartimos con la seguridad pública, y esta tecnología juega un papel sumamente importante porque permite que sea un complemento del factor humano, el cual ante todo tiene que estar constantemente actualizado y capacitado”, mencionó.

Destacó que uno de los delitos que más amenazan al *nearshoring*, es el robo de mercancías en las carreteras, el cual según datos de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) ha tenido un incremento del 46 por ciento en los últimos 24 meses.

Héctor Polti, director de Transformación digital en AI27, empresa de tecnología en seguridad logística con inteligencia artificial, refirió que hoy en día existen sistemas que permiten procesar y predecir el comportamiento en las carreteras, con el fin de disminuir los asaltos a tractocamiones.

“Con el análisis de la data de los camiones y de la logística y movimiento de mercancías se puede predecir qué tan probable es que se los roben o no. “La IA permite a las empresas de seguridad tomar mejores decisiones y reaccionar ante las altas probabilidades de robo porque hay veces que los viajes se tienen que cumplir sí o sí y ahí sólo queda checar los horarios y las rutas para evitar el incidente lo más que se pueda”, apuntó.

A propósito, Bernal Gómez concluyó que la seguridad privada es un sector estratégico y un componente elemental para el desarrollo nacional. No obstante, exhortó a que a nivel federal y estatal haya “piso parejo”, con el fin de disminuir la sobrerregulación y que esto no obstaculice su desempeño en la protección de las empresas mexicanas, ni las extranjeras, en los años venideros.



# M&C



## MARTÍNEZ OCAMPO & CHÁVEZ VACA S.C.

### SOBRE LA FIRMA

---

Nuestra firma se especializa en casos complejos, somos reconocidos nacional e internacionalmente por los resultados que damos en cada uno de nuestros casos. En Martínez Ocampo & Chávez Vaca nos reinventamos constantemente para brindar a nuestros clientes la mejor atención posible apoyándonos de la tecnología.

### NUESTROS SERVICIOS

---

- Compliance
- Lobbying
- Derecho Penal
- Concursos Mercantiles
- Juicio de Amparo
- Acciones de Inconstitucionalidad
- Controversias y Litigios Constitucionales

*La gran experiencia de nuestros abogados te ayudará de forma rápida y efectiva a resolver tu caso*

### ASESORÍA GRATUITA



¡CONTÁCTANOS!  
**55 7155 2011**

X Martínez Ocampo & Chávez Vaca, S.C.



[www.mo-c.mx](http://www.mo-c.mx)





# MANO DE OBRA CALIFICADA, OPORTUNIDAD PARA LAS UNIVERSIDADES MEXICANAS

Alejandro Moscosa  
MMOSCOSA@ELFINANCIERO.COM.MX

**E**l *nearshoring* podría no solo reconfigurar la estructura de la economía mexicana en la industria, sino también la formación de capital humano en las universidades en el mediano y largo plazo.

Con la relocalización de las cadenas de suministro, la educación tendrá un rol relevante a fin de contar con mano de obra con mayor técnica en las diferentes etapas de la producción, lo que podría dar lugar a nuevas carreras, ingenierías o especialidades.

Roberto Durán, profesor en la Escuela de Gobierno y Transformación Pública del Tec de Monterrey, dijo que al interior del Tec han tratado de entender de qué va este fenómeno desde hace un par de años cuando empezó a sonar este término.

“Las empresas que están llegando son de sectores establecidos y se demandan ciertas habilidades. Necesitamos ingenieros, ciertas habilidades como liderazgo, idiomas. Lo que vemos en algunas regiones con estas inversiones es que se está demandando mucho talento de este tipo”, dijo Durán.

Frente a esta serie de cambios, el *nearshoring* representa una oportunidad para reestructurar la industria nacional e incorporar un mayor valor agregado a los productos, así como para tener una mano de obra más especializada y tecnificada, dijo el académico de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM, Clemente Ruiz Durán.

“Por eso es imperioso que las universidades y las empresas se unan y diseñen y exporten productos nuevos con contenido científico mexicano”, expresó en un artículo de la Gaceta UNAM.

En un foro organizado por la máxima casa de estudios, la directora del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Dorotea López Giral, dijo que las universidades juegan un rol relevante, al ser responsables de formar capital humano, pilar fundamental para consolidar el desarrollo.

“La responsabilidad que tenemos las universidades, en particular las públicas, es en todas las aristas de la formación, como la investigación y la generación de espacios de cambio”, dijo López Giral.

En este sentido, Deloitte reconoció que, “aunque el mercado laboral es uno de los aspectos más fuertes de la economía, todavía hay dudas sobre si la oferta de mano de obra calificada será suficiente para cubrir las necesidades de las empresas entrantes”.

## Áreas de oportunidad

De acuerdo con expertos, estas son las áreas académicas carreras que más se contratarán.

### Tec de Monterrey Carreras STEAM

- Ciencia, Tecnología, Ingeniería, Artes y Matemáticas

### UANL e-mobility

- Cursos, Técnica en Electromovilidad, Técnica en Mecatrónica, Nivel superior, Ingeniería en IA, Ingeniería en Mecánica y Eléctrica y Administración Empresarial

### UNAM Valor agregado

- Mano de obra especializada y tecnificada y exportaciones con contenido científico mexicano

### IMCO Reforzar capital humano

- Capacitación a la mano de obra y trabajadores con la educación necesaria

## AMPLIAR LA OFERTA

Frente a esta serie de cambios, las universidades tienen la tarea de ampliar la oferta educativa, pero también las empresas de capacitar al personal con el que actualmente cuentan.

Por ejemplo, la Universidad Nacional Autónoma de Nuevo León (UANL) lanzará nuevos programas educativos, desde bachillerato hasta posgrado enfocados en electromovilidad e inteligencia artificial.

Se trata de una estrategia llamada e-mobility UANL, en la cual se contempla rediseñar y actualizar más de 20 programas educativos.

A nivel bachillerato ofrecerán los cursos en Técnica en Electromovilidad y Técnica en Mecatrónica, y a nivel superior contarán con la Ingeniería en Electromovilidad; Ingeniería en Inteligencia Artificial, y la Ingeniería Mecánica y Eléctrica y Administración Empresarial.

La relocalización también representa una oportunidad para quienes estudian tecnologías de la información o carreras STEAM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería, Artes y Matemáticas).

Ante esto, el Tec de Monterrey considera que se abren oportunidades para científicos de datos, ingeniería de software, carreras de negocios, dirección y administración de empresas, administración de servicios, ciencias, tecnología e ingeniería.

## LA TAREA

Para recibir al *nearshoring* México tiene diversas tareas, desde infraestructura hasta seguridad, pero uno de los modelos clave será la formación de capital humano y el fortalecimiento de la mano de obra, aunado a la adopción de tecnologías.

El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) explica que “la disponibilidad de trabajadores con la educación necesaria para cubrir los puestos generados por nuevas inversiones y con capacidad de adaptarse a los cambios en los procesos productivos y tecnológicos es fundamental para participar en industrias de alto valor agregado y generar mayores ingresos”.



# IMPORTANCIA DEL ABASTO DE AGUA COMO FACTOR INDISPENSABLE PARA LA RELOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Jassiel Valdelamar  
JVALDELAMAR@ELFINANCIERO.COM.MX

**E**l acceso confiable al agua se ha convertido en un factor crítico para las empresas que buscan relocalizarse, especialmente en un contexto de cambio climático y creciente escasez hídrica en diversas regiones. Los expertos coinciden en que la disponibilidad, calidad y sustentabilidad del suministro de agua son elementos fundamentales que las compañías deben evaluar minuciosamente al considerar nuevas ubicaciones.

## RIESGOS POR ESCASEZ DE AGUA

Edmundo Molina, investigador del Tecnológico de Monterrey, destaca que la escasez de agua y los sistemas de abastecimiento deficientes representan desafíos significativos que pueden impactar directamente en la capacidad de las empresas para operar de manera eficiente y sostenible.

“Entre los principales riesgos se encuentran la disponibilidad limitada, la baja calidad del agua, la competencia con otros usuarios por el recurso, las regulaciones estrictas y la infraestructura inadecuada. Estos factores pueden provocar interrupciones en la producción, aumento de costos, daños a equipos, conflictos sociales y riesgos reputacionales”, destacó.

Por ello, las empresas utilizan una serie de criterios y métricas para evaluar la suficiencia y confiabilidad del suministro de agua en las regiones candidatas. Molina mencionó aspectos clave como la disponibilidad, calidad, infraestructura, marco regulatorio, riesgos sociales y ambientales, así como métricas como el índice de escasez de agua, la huella hídrica, el costo del agua y el riesgo hídrico.

Ante los desafíos de la escasez de agua, las empresas están adoptando soluciones innovadoras como el reciclaje y reutilización del agua, la búsqueda de agua subterránea

a grandes profundidades, la implementación de tecnologías de ahorro de agua, la desalinización y la captación de agua de lluvia. Además, están estableciendo acuerdos con proveedores de agua y colaborando con comunidades locales para desarrollar soluciones conjuntas.

## USO DE AGUA TRATADA

Emilio Cadena, CEO de Grupo Prodensa, destacó que, si bien la industria en México representa menos del 4 por ciento del consumo de agua, es importante desarrollar la infraestructura necesaria para que las empresas puedan utilizar agua tratada como fuente principal de insumo. Esto permitiría dejar el agua de mayor calidad disponible para el consumo humano y avanzar hacia una economía circular más sustentable.

“En la mayoría de los procesos industriales, el agua se utiliza principalmente para necesidades sanitarias del personal, mientras que en pocos casos se requiere para procesos de producción, generalmente en sistemas de ciclo cerrado diseñados para maximizar la conservación del líquido vital”, indica.

No obstante, el directivo reconoció la importancia de contar con una infraestructura adecuada que garantice la disponibilidad de agua no solo en el presente, sino también a futuro. Esto implica planificar y desarrollar la capacidad necesaria para suministrar agua tratada a los parques y zonas industriales del país.

“Si bien la industria puede representar un porcentaje

relativamente bajo del consumo total de agua, su contribución a la economía nacional es significativa, tanto en términos de exportaciones como de productos para el mercado interno. Desde la producción de papel hasta las bebidas, contar con un suministro confiable de agua es crucial para mantener la competitividad de estos sectores”, enfatizó.

## RIESGO POLÍTICO POR AGUA

Por su parte, Oscar Ocampo, del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), señaló que el principal riesgo para las empresas no es tanto la disponibilidad de agua, sino el uso político que se le puede dar al tema. Mencionó casos como Tesla en Nuevo León y la cervecera en Mexicali, donde los proyectos se vieron afectados por narrativas políticas más que por la realidad hídrica.

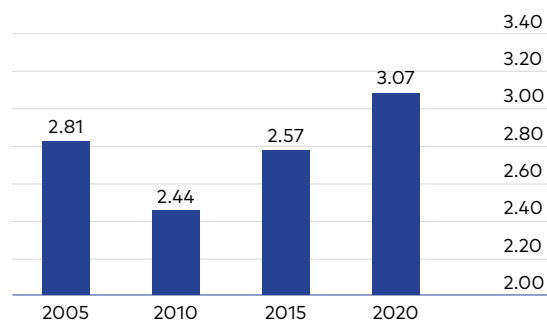
Ocampo destacó que, al buscar una ubicación, las empresas evalúan aspectos como logística, Estado de derecho, capital humano y acceso a precursores como energía y agua. En industrias como los centros de datos, el acceso al agua es fundamental.

“Es importante incentivar el consumo de agua neto cero en la industria, promover el tratamiento de aguas residuales y establecer una regulación adecuada que no desincentive la eficiencia hídrica mediante penalizaciones por no consumir los volúmenes comprometidos en las concesiones”, dice.



## Uso de agua para la industria

Porcentaje del total nacional



Fuente: Conagua





**COPARMEX**  
CIUDAD DE MÉXICO



**EL FINANCIERO**

ENCUENTRO:

2ª edición

# Nearshoring Talks 2024

RETOS PARA EL NUEVO GOBIERNO

## ALIADOS ESTRATÉGICOS



Asociación Nacional de Fabricantes de Medicamentos, A.C.



AMERICAN SOCIETY  
MEXICO



CÁMARA DE COMERCIO  
BRITÁNICA, A.C.

**BritCham  
BUSINESS  
MEXICO**



ACADEMIA  
MEXICANA  
DE LA  
COMUNICACIÓN



Cámara Española  
de Comercio, A.C.  
FUNDADA EN 1991

Grupo  Planeta

**kotra**

Korea Trade-Investment  
Promotion Agency



Consejo de la Comunicación  
Voz de las Empresas

**JETRO**

Japan External Trade Organization

**wework**

**JOINT**  
CONSULTING



# El *compliance* o los programas de integridad jugarán un papel muy útil y necesario

ANTE LA LLEGADA DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL TERRITORIO MEXICANO



El término *nearshoring* significa acercar la producción al territorio de consumo. Su principal motivo es que los costos reduzcan, desde el salario de los empleados, los impuestos, el transporte y distribución de la mercancía, etc.

A los ojos de Estados Unidos de América y Canadá, México está pensado como una gran opción para el *nearshoring*, ya que cumple con muchas de las características deseadas y es altamente competitivo con aquellos países donde estos tienen establecidas sus empresas. Ahora bien, si estas empresas llegan al país también traerán consigo beneficios, como lo es la inversión extranjera y la generación de empleos, pero para que esto sea una realidad y sea un éxito, será necesario que se encuentren en regla en todo aspecto legal y la mejor opción para que esto suceda es con ayuda de los "programas de integridad".

Un Programa de Integridad o *Compliance* es el proceso mediante el cual se estudian y analizan los riesgos de corrupción en una empresa para así poder instalar medidas (que son diseñadas exclusivamente para cada empresa de acuerdo con sus necesidades) que permitan prevenir, detectar y erradicar prácticas de índole corrupto que llevarían al fracaso a la misma empresa.

Ante la llegada de empresas internacionales a territorio mexicano, el *Compliance* o los Programas de Integridad jugarán un papel muy útil y necesario, ya que estas deberán adaptar sus protocolos, lineamientos y todo su funcionamiento a la legislación mexicana y qué mejor opción que contar con un programa que le permita desarrollarse y expandirse en el territorio sin ningún freno en el camino.

Las empresas extranjeras que lleguen al territorio deberán obligatoriamente de cumplir con el marco legal que se exige, y qué mejor que apoyarse en este rubro por especialistas y expertos en programas de integridad, que podrán ofrecer la mejor alternativa a cada empresa de acuerdo con sus necesidades y herramientas, para que estas cuenten con un programa que les permita prevenir, gestionar y en su caso resolver cualquier tipo de riesgo tanto operativo como legal. Contar con un Programa de Cumplimiento sin duda les brindará una imagen más segura y confiable que los llevará a la excelencia operativa y les permitirá desarrollarse en el territorio de manera efectiva y vanguardista.





**LUIS FELIPE  
ALCÁNTARA POZOS**  
Asociado en RCPH Servicios

# EL 'BOOM' DE LA ELECTROMOVILIDAD LLEGA A MÉXICO DE LA MANO DE CAPITAL ASIÁTICO

Héctor Usila  
HUSLA@ELFINANCIERO.COM.MX

Los proyectos de electromovilidad aumentan año tras año a nivel global, aunque la relocalización de inversiones, fenómeno conocido como *nearshoring*, le dio un impulso a esta industria en México, sobre todo con capital foráneo proveniente de Asia, señalaron especialistas consultados por EL FINANCIERO.

Para visualizar el panorama de la electromovilidad en México, Luis Felipe Alcántara Pozos, asociado en RCPH Servicios, resaltó que mientras el año pasado se realizaron anuncios de inversión por 2 mil 685 millones de dólares, tan solo en los primeros cinco meses de 2024 ya se registraron 3 mil 82 millones de dólares.

“En el primer trimestre del año se observaron anuncios de inversión superiores a los 800 millones de dólares, posteriormente, hubo una disminución, debido a la cercanía de las elecciones en México, ya que las empresas no quieren especular ni influir en los procesos políticos, pero esperamos que en junio y julio repunten las inversiones y se cierre el año con una cifra cercana a los 5 mil millones de dólares”, subrayó el especialista.

Indicó que los proyectos de electromovilidad son de las que más han tenido presencia en México gracias al *nearshoring*, ya que muchas provienen de Asia.

De acuerdo con cifras de RCPH, cuatro de los cinco mayores anuncios de inversión provienen de China y Corea del Sur.

Entre 2023 y 2024, las inversiones chinas en electromovilidad ascienden a 2 mil 567 millones de dólares, “tan solo en los primeros cuatro meses tenemos registro de mil 200 millones de inversión provenientes de China, y eso sin contar las inversiones planeadas por la empresa china BYD y la estadounidense Tesla.

Por ejemplo, el especialista de RCPH espera que BYD instale alguna *Giga Factory* en México con un monto cercano a los 5 mil millones de dólares, al igual que la planta prometida por Tesla el año pasado.

China representa actualmente, el 44.5 por ciento de todos los anuncios de inversión en materia de electromovilidad en el país, seguido de Alemania con 17.5 por ciento, Corea del Sur (11.5 por ciento), Estados Unidos (9), India (3.5), Francia (3.4), Taiwán (3.2), Japón (2.3), Colombia (1.8), México (1.4), Canadá (1), Italia (0.9) y Austria (0.1).

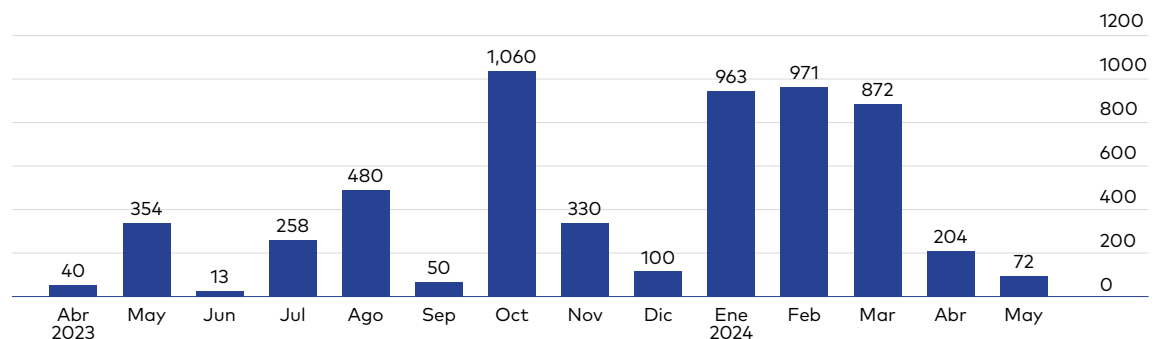
A nivel empresa, los cinco mayores anuncios de inversión corresponden a la alemana Volkswagen con 942 millones de dólares; a las empresas chinas Ningbo Tuopu Group, Unison Shanghai y Solarever, con 700, 400 y 378 millones de dólares, respectivamente. Finalmente se encuentra la empresa surcoreana Sungwoo Hitech con un anuncio de 300 millones de dólares.

Sin embargo, Luis Alcántara considera que el país todavía se encuentra en un terreno semidesierto en materia de regulación, por lo que existe un mundo de

## Futuro prometedor

El periodo electoral desaceleró los anuncios de inversión en 2024, pero se espera que el año cierre con 5 mil millones de dólares.

Anuncios de inversión en electromovilidad  
Cifras en millones de dólares



Fuente: RCPH Servicios.



oportunidades para que los legisladores comiencen a establecer las bases que ayuden a que la electromovilidad tenga cada vez más presencia.

“En México, alrededor del 70-75 por ciento de las emisiones de gas invernadero son causadas por autos particulares, así que es esperanzador pensar en un futuro con vehículos eléctricos como una solución a los problemas de contaminación del país”, subrayó.

## RETOS POR VENCER

Por otra parte, se estima que el interés de compra de vehículos eléctricos todavía se enfrenta a diversas preocupaciones, como falta de infraestructura de carga, costos, desempeño, falta de conocimiento y modelos limitados, de acuerdo con el estudio global del consumidor automotriz 2024 realizado por Deloitte.

En el reporte se puede leer que la capacidad económica representa un tema crítico para la industria, ya que los consumidores esperan gastar menos de 750 mil pesos en su próximo vehículo, por lo que los vehículos eléctricos deben comenzar a ofrecer precios más accesibles.

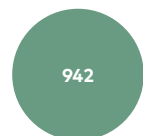
Alicia Zazueta, presidenta de la Asociación de Proveedores de Estaciones de Servicio (AMPES), consideró que aún existe un largo camino por recorrer para que los vehículos eléctricos desplacen a los de combustión interna.

“No vemos en el país la infraestructura necesaria para los vehículos, como cargadores eléctricos, actualmente, no hay suficientes carros eléctricos para que un empresario tenga un retorno de inversión con una electrolinera, creo que el paso intermedio será el uso de biocombustibles e incluso, el uso de gas natural”, afirmó.

### Mayores 5 anuncios de inversión en electromovilidad (2023-2024)

- Empresa
- País de origen
- Dólares

Volkswagen  
Alemania



Ningbo Tuopu Group  
China



Unison Shanghai  
China



Solarever  
China



Sungwoo Hitech  
Corea del Sur



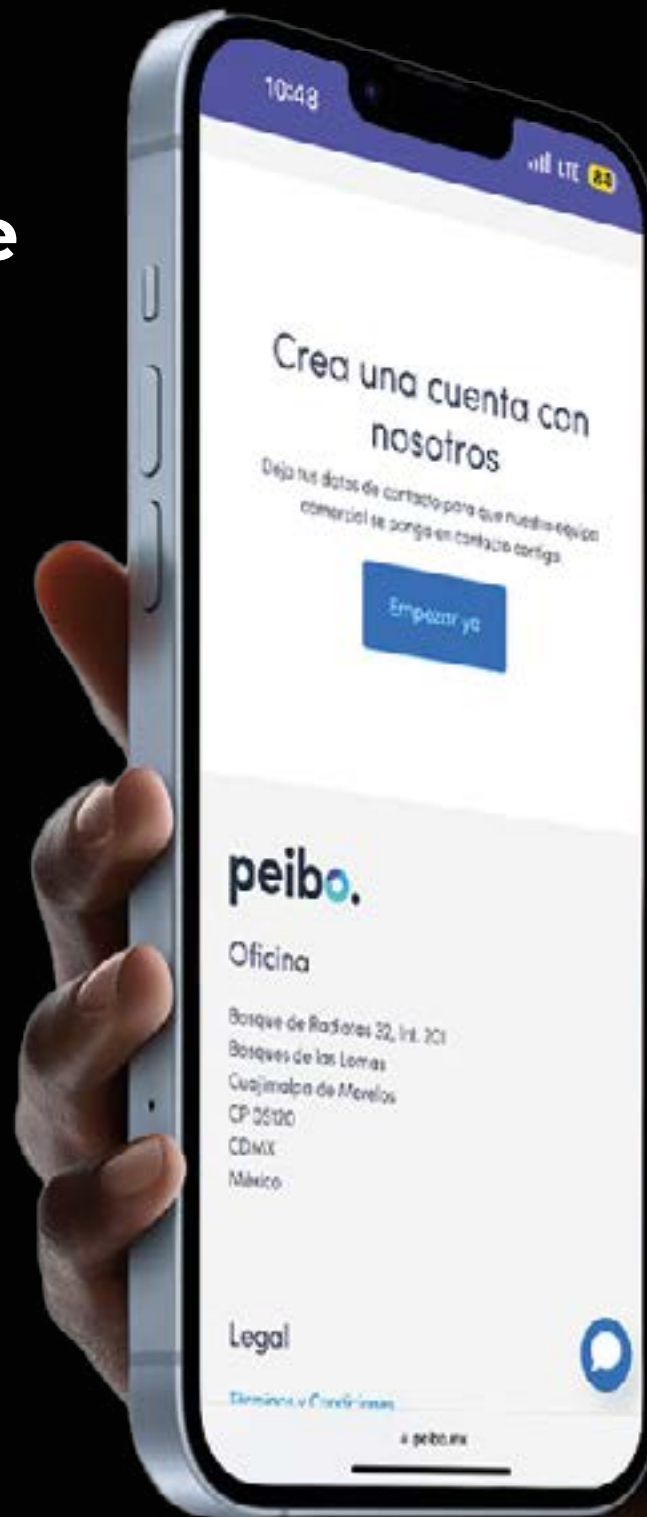
Fuente: RCPH Servicios



# peibo.

## La forma más segura de administrar tu negocio.

Realiza pagos y transferencias a cualquier hora del día, todos los días del año.





# Nearshoring

Seguridad privada juega un papel crucial para tu inversión  
Monitoreo y respuesta en tiempo real



Contacta a un asesor



Biométricos



Registro de incidentes



Sistemas de acceso



Protección remota



Telemetría



Guardias en sitio



grupoipsmexico.com