

NearShoring NOW

Retos, Oportunidades y Acciones
para las empresas en México

PONENTES



Emilio Ortiz
CPC, MF & MDF
Socio director Ortiz Leos



Leonardo Lavelle Maury
CEO y Cofundador
UMA Circle for North America
Diplomático especializado en
Comercio México-USA



Nicolas Olea Salgado
Gerente Senior
Comercio Exterior
y Aduanas Deloitte



Yanira Espinosa Ramírez
Socio fundador de Yhes Consulting
y YHESGON Logistics



TALLER

GRATUITO
INCLUYE DIPLOMA DIGITAL DE PARTICIPACIÓN

<https://inscripciones.unisant.edu.mx/nearshoring>



FECHA DE INICIO:
22 de Noviembre 2023
16:00 Hrs. CDMX



DURACIÓN:
3 Horas



Universidad Santander

www.unisant.edu.mx



TEMA I: DEFINIENDO EL NEARSHORING



**Leonardo
Lavalle Maury**

CEO Y COFUNDADOR,
UMA CIRCLE FOR NORTH AMERICA.
DIPLOMÁTICO ESPECIALIZADO EN
COMERCIO MÉXICO-USA



**Nicolás Olea
Salgado**

GERENTE SENIOR
COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS
DELOITTE





¿Qué es el *Nearshoring*?

Sucede cuando una empresa mueve toda o una parte de su producción para **situarse más cerca de sus clientes** o el consumidor final, con el objetivo de **reducir costos** y evitar contratiempos logísticos.

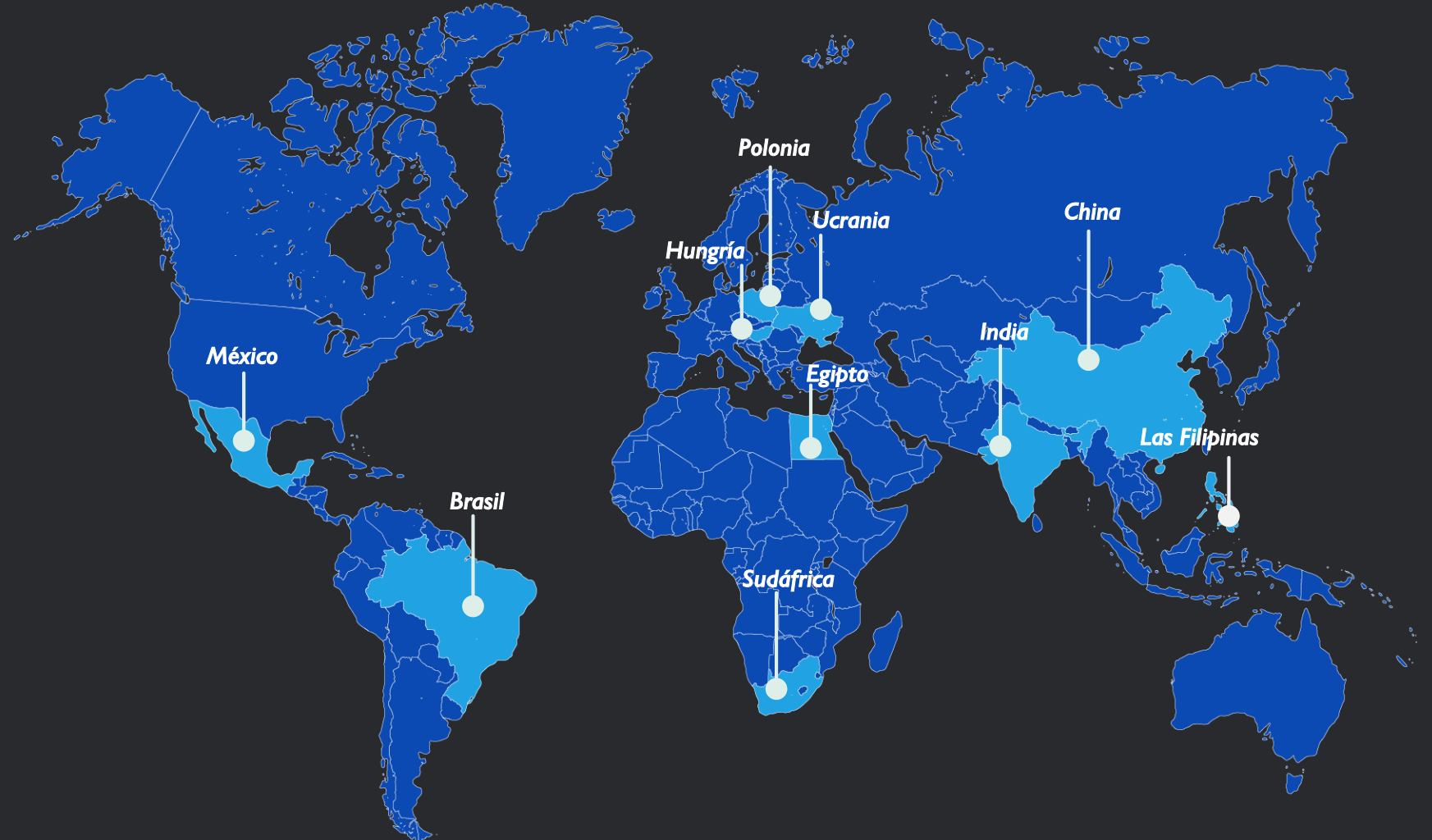


Países receptores de Inversión

El “*offshore*” ha favorecido con atracción de inversión extranjera directa a países y regiones con costos bajos de manufactura, sin importar la cercanía con el mercado, por contra el ***Nearshoring*** ***esta revirtiendo esa tendencia***, sacando la inversión de esos países y trasladándola a regiones cercanas al mercado.

Los 10 mejores países destinos de inversión offshore:

- México
- India
- China
- Las Filipinas
- Polonia
- Hungría
- Ucrania
- Brasil
- Egipto
- Sudáfrica.





¿Por qué está sucediendo?



Guerra comercial entre China y EE.UU.

La **imposición de aranceles de EE.UU.** en 2018, ha generado que las empresas busquen mercados alternos para reducir sus cuotas.



TLCAN Vs TMEC (2020)

La re-negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá impactó con **reglas de origen** que demandan un **mayor contenido regional**.



Pandemia COVID-19 (2020)

A raíz de la pandemia se cerraron las fronteras, lo que impactó en la **disponibilidad de mercancías** y los **tiempos de entrega**, cuando la **demanda de productos** por el contrario se **incrementó**.



Disrupción de la cadena logística

La **disponibilidad de contenedores** y el **encarecimiento** de los medios de transporte, en especial el marítimo han elevado costos de **transportación en mas del 500%**



Guerra entre Rusia y Ucrania

Con el estallido de la **guerra**, se **limitó la proveeduría de materias primas**, por lo que las empresas tuvieron que buscar proveedores alternos.



TEMA 2: LAS VENTAJAS COMPETITIVAS Y COMPARATIVAS PARA EL NEARSHORING



**Nicolás Olea
Salgado**

GERENTE SENIOR
COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS
DELOITTE





Nearshoring – Principales beneficios

Beneficios para las compañías analizando la implementación del nearshoring



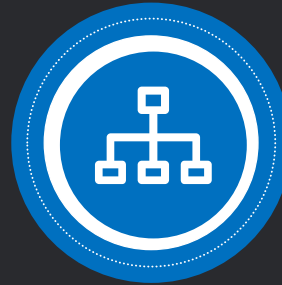
Económicos

- Reducir costos de producción
- Aseguramiento de **control**
- Incrementar la **calidad**
- Potencializar los beneficios arancelarios a través de la utilización de **TLCs** y mejor acceso a mercados
- Aprovechar los **beneficios de incentivos** de atracción a inversión extranjera directa



Geográficos

- Desarrollar la producción, distribución y demás procesos de comercialización mas **cercanos a los sus clientes** y consumidores finales



Procesos

- Menor tiempo de diferencia entre **zonas horarias**
- **Control** sobre los procesos de toma de decisiones
- **Mayor margen de imprevistos o error**



Logísticos

- Aseguramiento de la **llegada de suministros**
- Optimización de la logística
- Incremento en la **flexibilidad**
- Menos **tiempos de entrega** y mejor adaptabilidad
- Enfrentar las **barreras de la cadena de suministros**



Políticos

- Potencializar la **utilización de tratados de libre comercio** y para evitar doble tributación, en cuanto a tratamiento de la inversión en la **región**



Beneficios del *Nearshoring* para México



Fortalecería las **relaciones bilaterales** con EE.UU. y el desarrollo de las **cadena productivas**.

Exportaciones aumentarían hasta en **\$50 mmdd** adicionales anualmente (11% de las exportaciones de 2022).



Implicaría la entrada de **nuevas tecnologías**.



Se añadirían más de **1.1 millones de empleos e impulsaría** los salarios.



Propulsaría la **productividad e I+D** (investigación y desarrollo).



La **inversión extranjera** alcanzaría los **\$60 mil millones de dólares**; 4% del PIB.



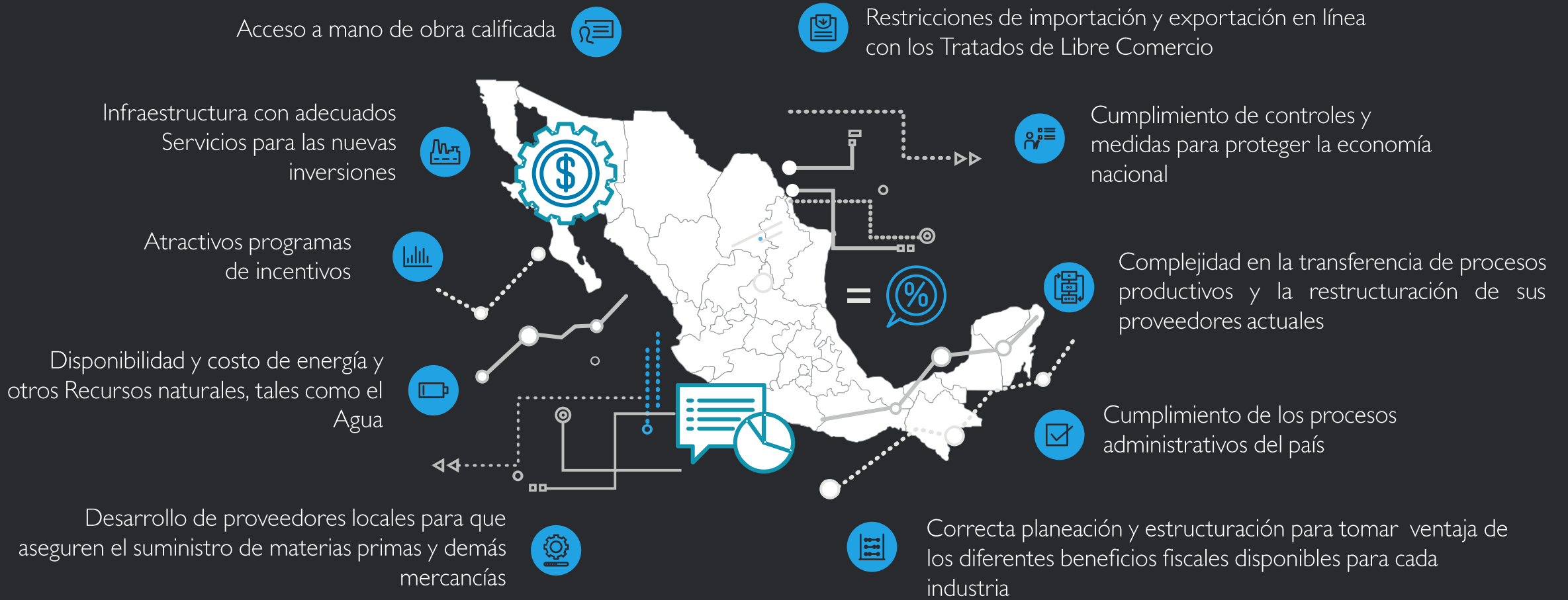
La **producción manufacturera** incrementaría en **2.4 puntos el crecimiento económico nacional**.





Nearshoring – Principales retos

Las principales variables y retos a considerar al implementar una estrategia de Nearshoring



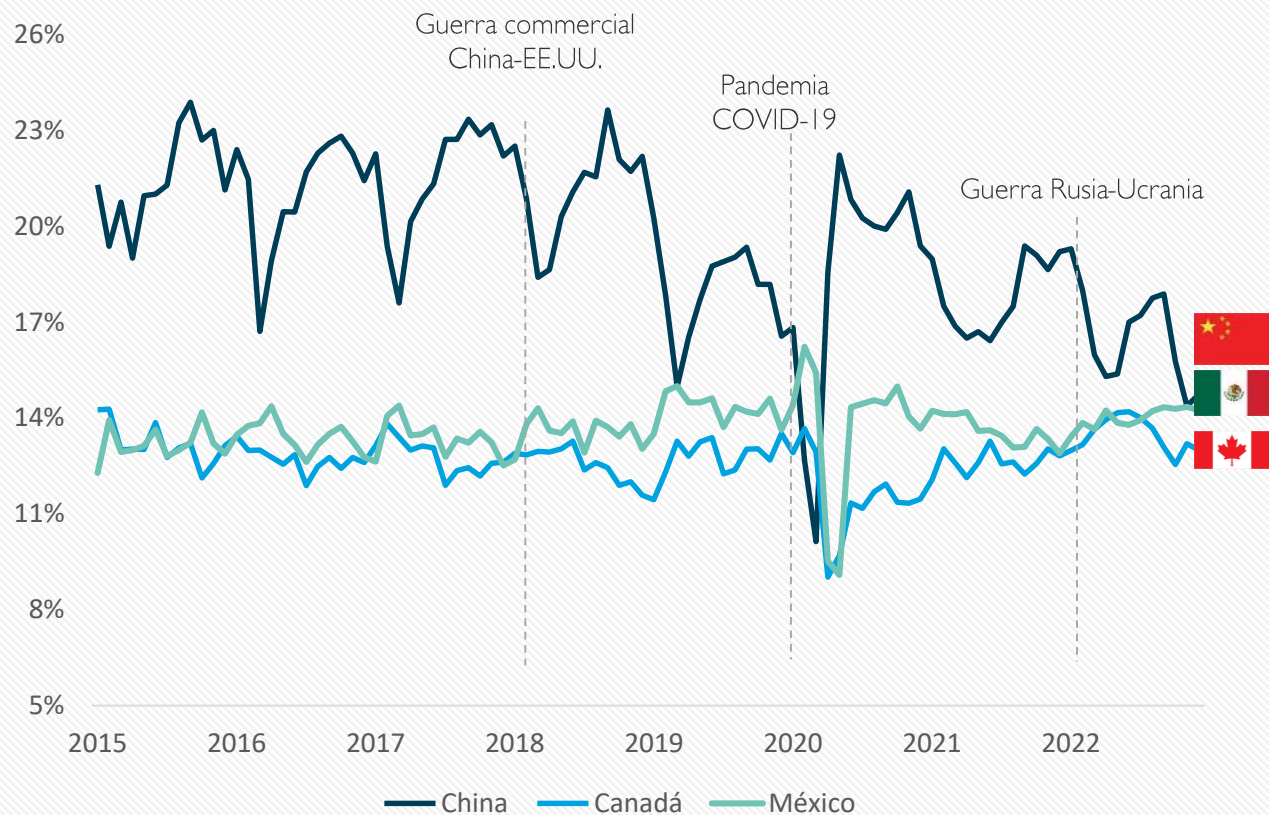


Una oportunidad inédita

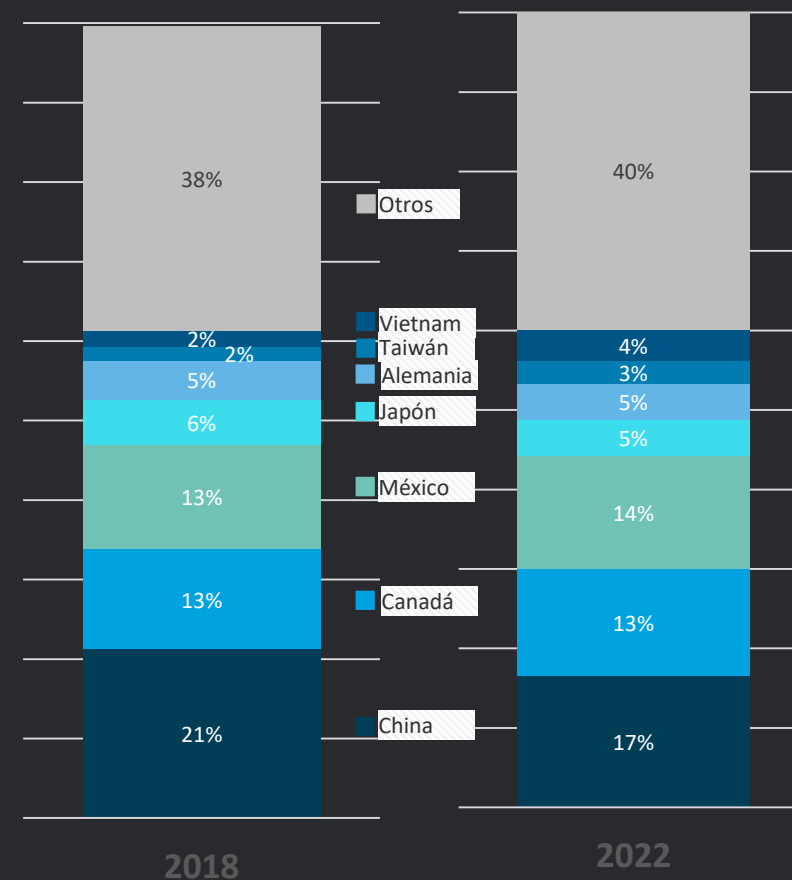


Desde que inició la guerra comercial entre China y EE.UU., el país asiático ha perdido más de cuatro puntos porcentuales de su participación en las importaciones estadounidenses...

Participación en las importaciones de EE.UU. por país de origen



...pero México se ha quedado con solo una parte. ¿Esto significaría que aún no hay evidencia de *nearshoring* en el país?





TEMA 3: LOS SECTORES DE MAYOR IMPACTO COMO ÁREAS DE OPORTUNIDAD



**Leonardo
Lavalle Maury**

CEO Y COFUNDADOR,
UMA CIRCLE FOR NORTH AMERICA,
DIPLOMÁTICO ESPECIALIZADO EN
COMERCIO MÉXICO-USA

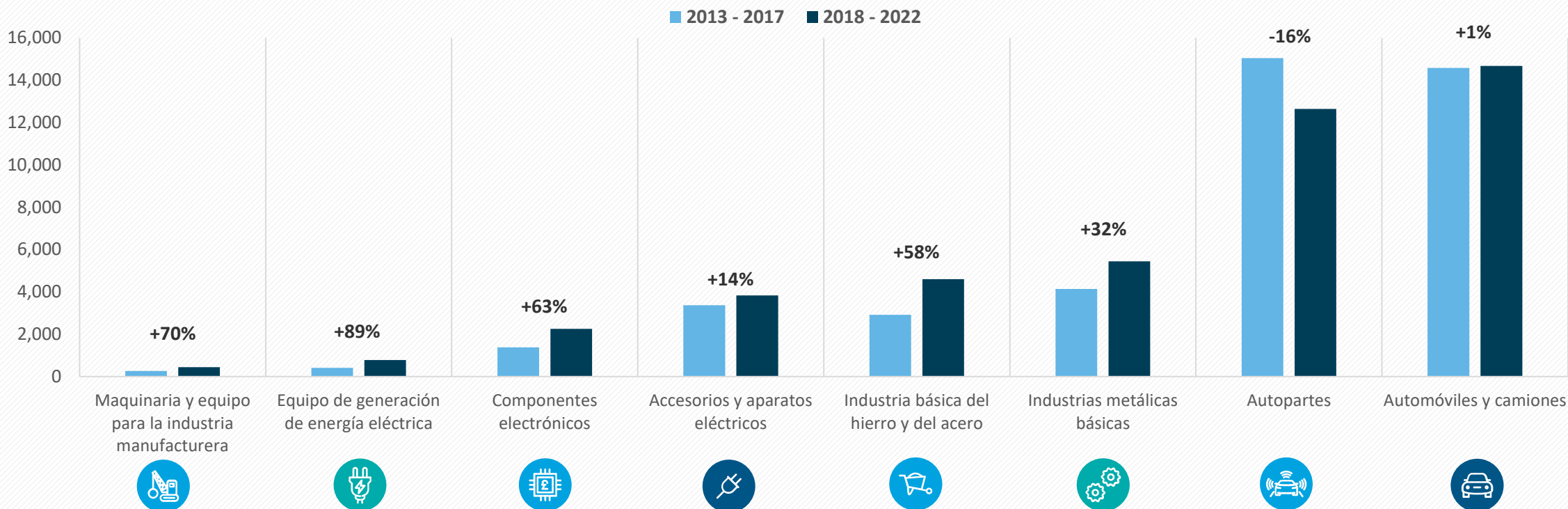




Sectores que empiezan a atraer IED en México

Aunque históricamente la fabricación de equipo de transporte¹ ha liderado la recepción de IED en el ramo manufacturero, en los últimos años ha habido otros sectores que han llamado la atención; tales como accesorios y aparatos eléctricos, componentes electrónicos, metálicas básicas, entre otros. Muchos de estos sufrieron afectaciones logísticas durante la pandemia², por lo que probablemente sean capitales que estén siendo relocalizados.

IED manufacturera. Cifras acumuladas entre 2013-2017 y 2018-2022, en millones de dólares.



1. En el 2022, la rama 336 "fabricación de equipo de transporte" contribuyó con 34% de la IED manufacturera. 2. Debido a que son sectores mayormente integrados por componentes globales. | Nota: solo se incluyen los sectores que más incrementaron sus flujos entre el 2018 y 2022 y que además superan los 100 mdd, y la fabricación de autopartes por su relevancia. Fuente: Secretaría de Economía.

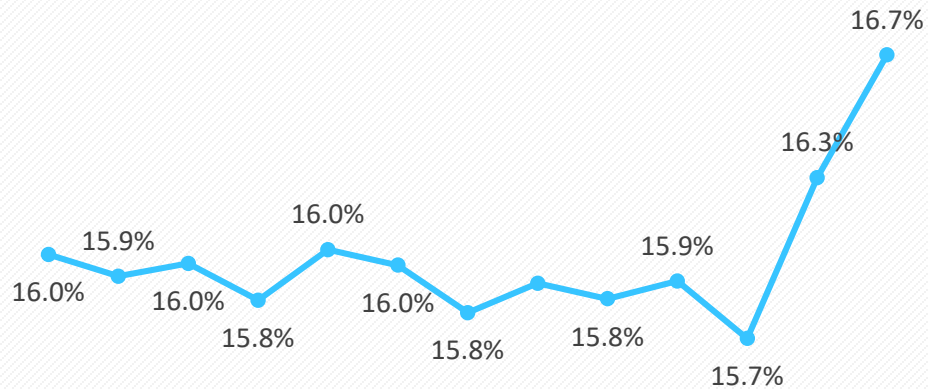


El boom manufacturero en México



Otro factor importante a considerar es que la actividad manufacturera creció 5.2% en 2022, muy por encima del promedio de los últimos 10 años previos (+2.3%).

Manufacturas como % del PIB



2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022



Coincidentemente, algunas de las industrias manufactureras que más han sobresalido¹ también han sido de las que más atrajeron IED en los últimos años.

Actividad manufacturera por sectores

Avance acumulado desde el 1T 2018 hasta el 4T 2022

Industria de las bebidas y tabaco

+28%



Equipo de cómputo

+25%



Accesorios y aparatos eléctricos

+22%



Muebles, colchones y persianas

+20%



1. En primer lugar estaba la fabricación de productos derivados del petróleo, pero no se incluyeron debido a que han subido más por una cuestión coyuntural ante los elevados precios del petróleo. | Fuente: INEGI.

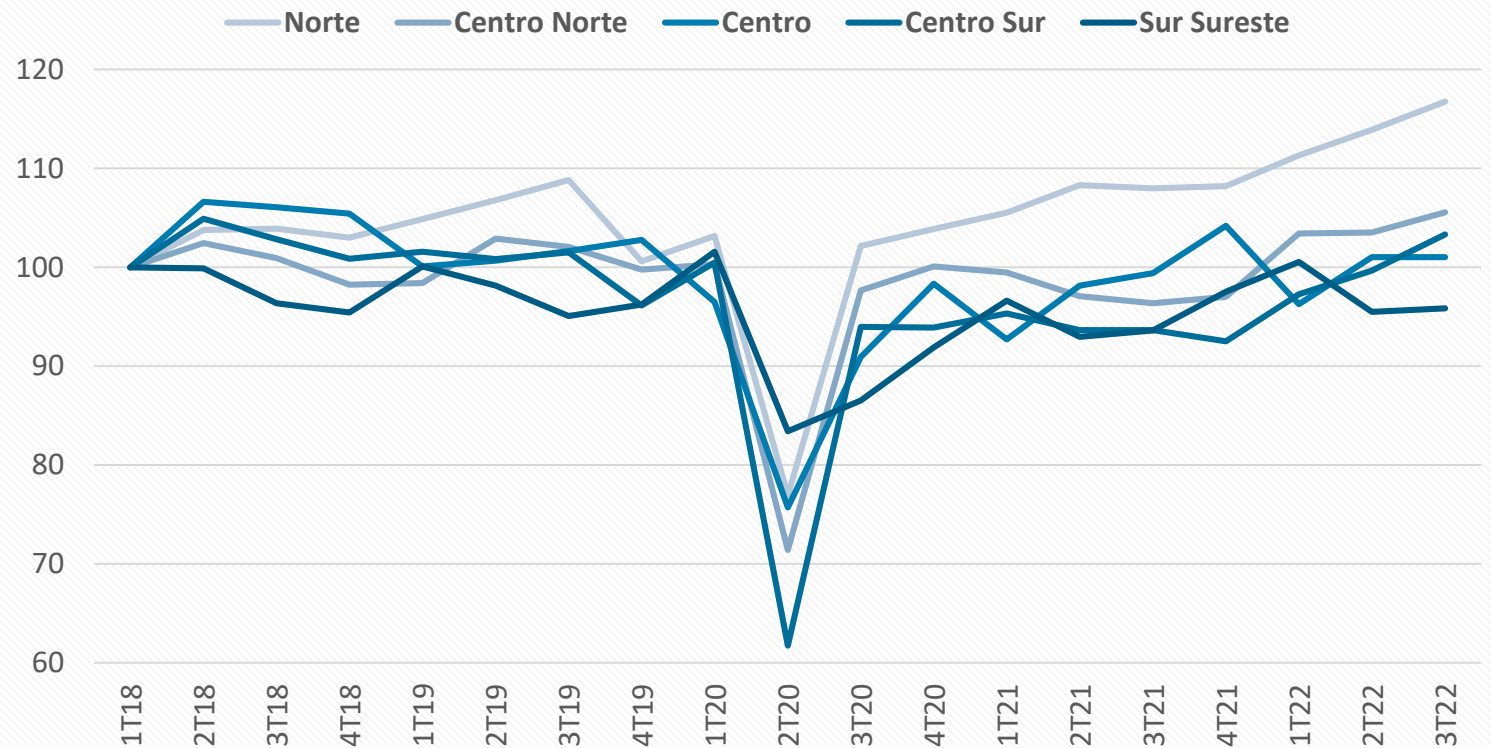


A manera regional

La actividad manufacturera se está recuperando de manera más rápida en **el Norte y Centro del país**. Esto podría ser otra evidencia de que está aumentando la producción de manera más acelerada en **ciudades cercanas a la frontera con los EE. UU.** o en estados especialistas en manufacturas.

El 80% de los productos que produce México para el mercado de exportación van a EE.UU.

Indicador regional de la actividad manufacturera | (Índices, 1T 2018 = 100)



Norte: BC, BCS, Coahuila, Chihuahua, NL, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas. **Centro-Norte:** Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Nayarit, SLP y Zacatecas. **Centro:** CDMX y Edo. México. **Centro-Sur:** Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala. **Sur-Sureste:** Campeche, Chiapas, Oaxaca, QROO, Tabasco, Veracruz y Yucatán. | Fuente: INEGI.

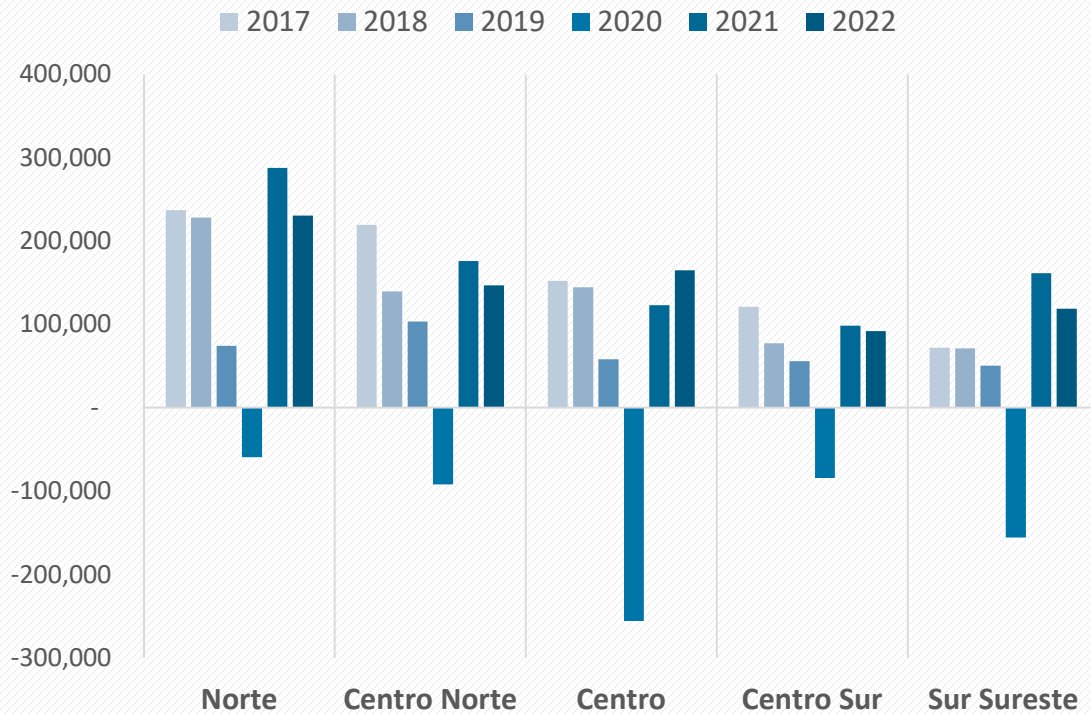


Empleo y salarios



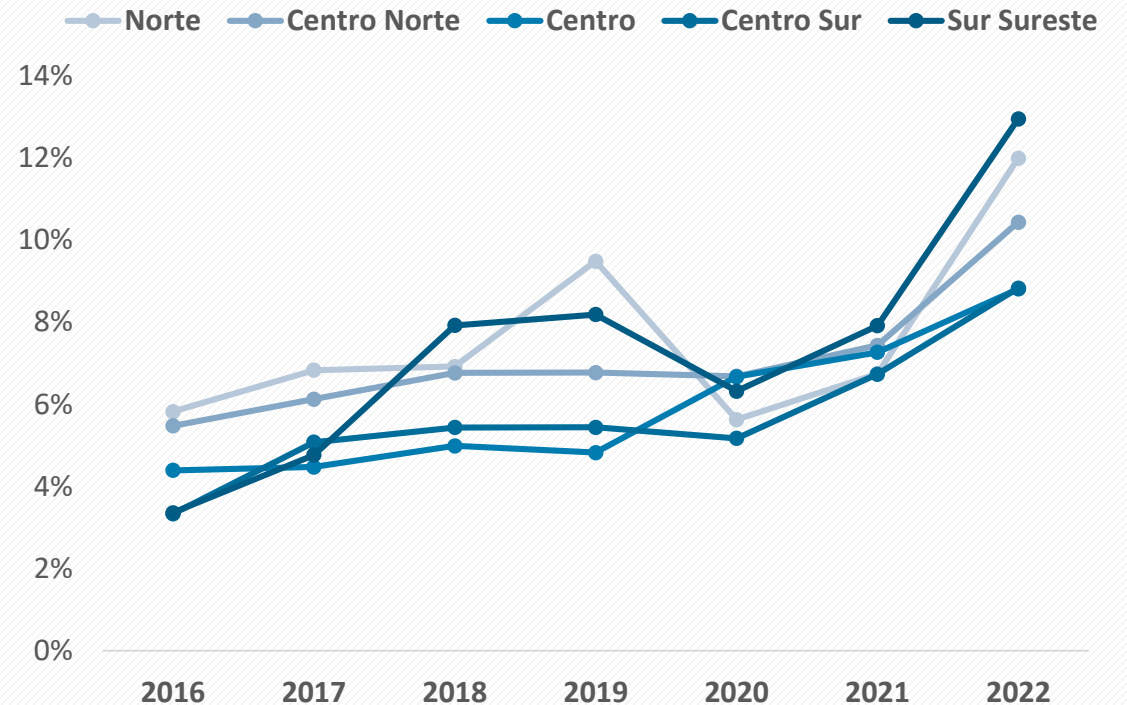
Además el empleo está aumentando más en el Norte del país que en cualquier otra región.

Nuevos puestos afiliados al IMSS, diferencia anual



Sin embargo, al analizar los salarios, los estados del Sur Sureste presentan mayores aumentos que en el Norte.

Variación % nominal anual de los salarios manufactureros





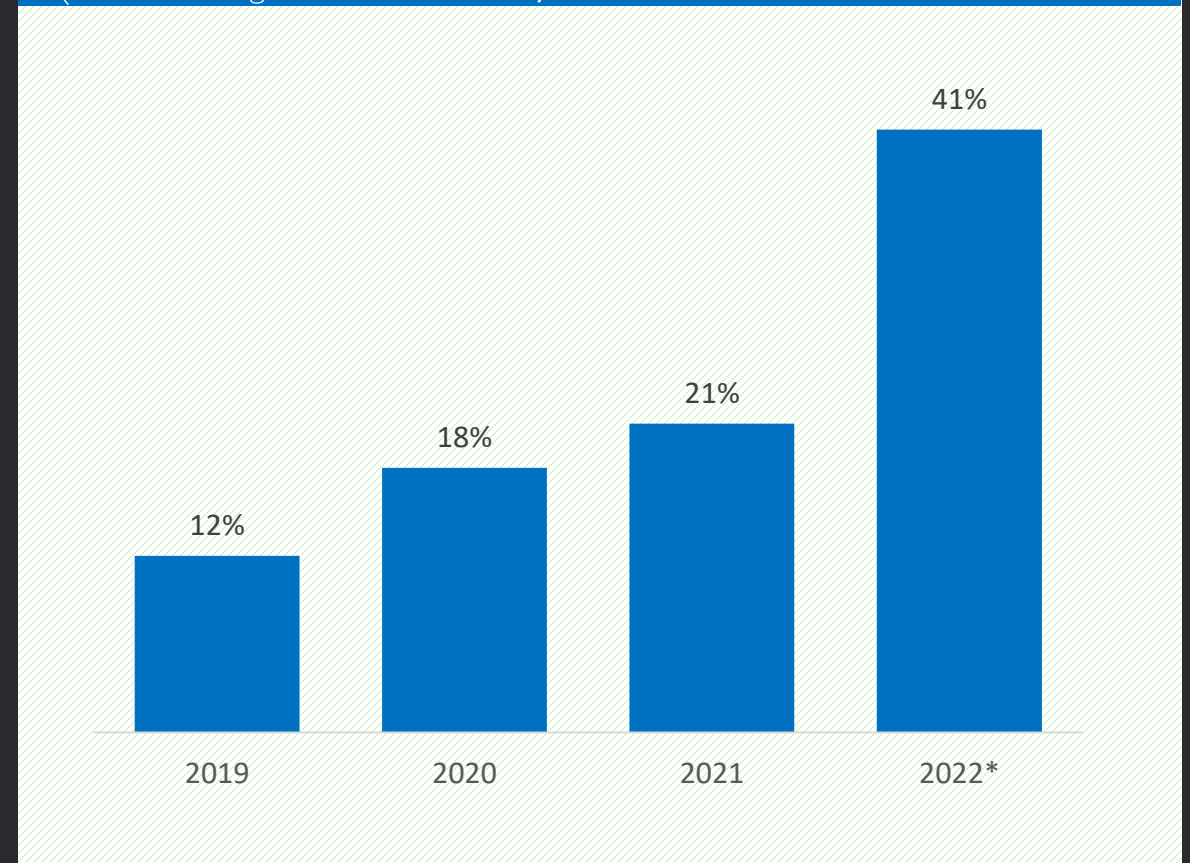
Ocupación de naves industriales

Acorde con un reporte realizado por el CBRE, la **ocupación de espacios industriales** en México a causa del *nearshoring* **está creciendo**. Estos datos coinciden con la AMPIP¹, que señala que la tasa de ocupación promedio de parques industriales a nivel nacional **fue del 97% en 2022**.

La ocupación por *nearshoring* está creciendo (En millones de m²)

	2019	2020	2021	2022*
Metros industriales ocupados	72.8	74.9	78.4	82.0
Nuevos metros ocupados	2.6	2.1	3.6	3.6
Nuevos metros ocupados por <i>nearshoring</i>	0.3	0.4	0.7	1.5

Tasa de absorción por *nearshoring* en México (% *nearshoring* de nuevos metros)



1. Asociación Mexicana de Parques Industriales. Al cierre de 2022 tenía registrados más de 430 parques industriales en México, y más de 2.5 millones de m² en desarrollo.

*Datos estimados para el cierre de 2022, se asume la misma demanda total que hubo en 2021 y se anualiza la demanda de *nearshoring* del 3T 2022 según CBRE.

Fuente: CBRE. Las definiciones también fueron tomadas de su reporte.



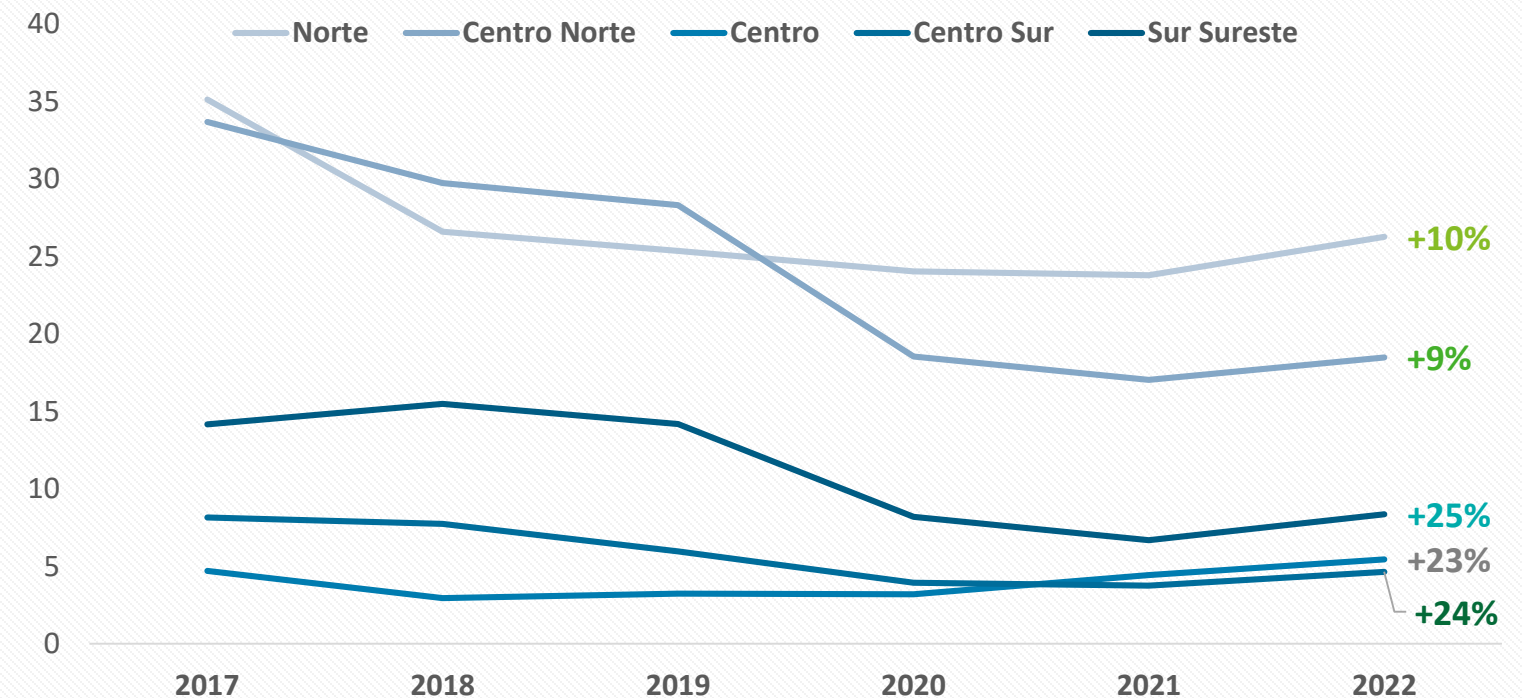
Pero la construcción de nuevas naves industriales permanece rezagada

A pesar del notable incremento en la construcción de nuevos espacios industriales en 2022, solo la región del centro ha superado los niveles de 2017 (cuando se registró un máximo histórico).

Esto podría significar que la demanda de espacios industriales, aún se está cubriendo con la oferta existente, es decir, que todavía **no se ve una** demanda exponencial de inversionistas que requieran nuevos espacios productivos.

Construcción de edificios industriales, comerciales y de servicios

(En miles de millones de pesos y variación % anual 2022-2021)



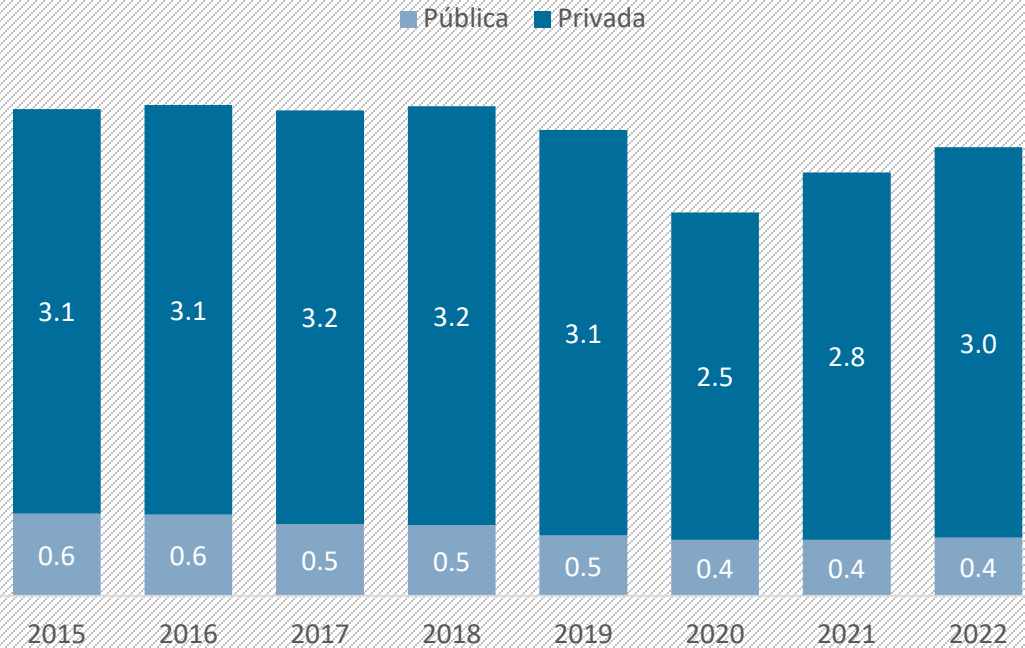


¿Se podría perder la oportunidad?



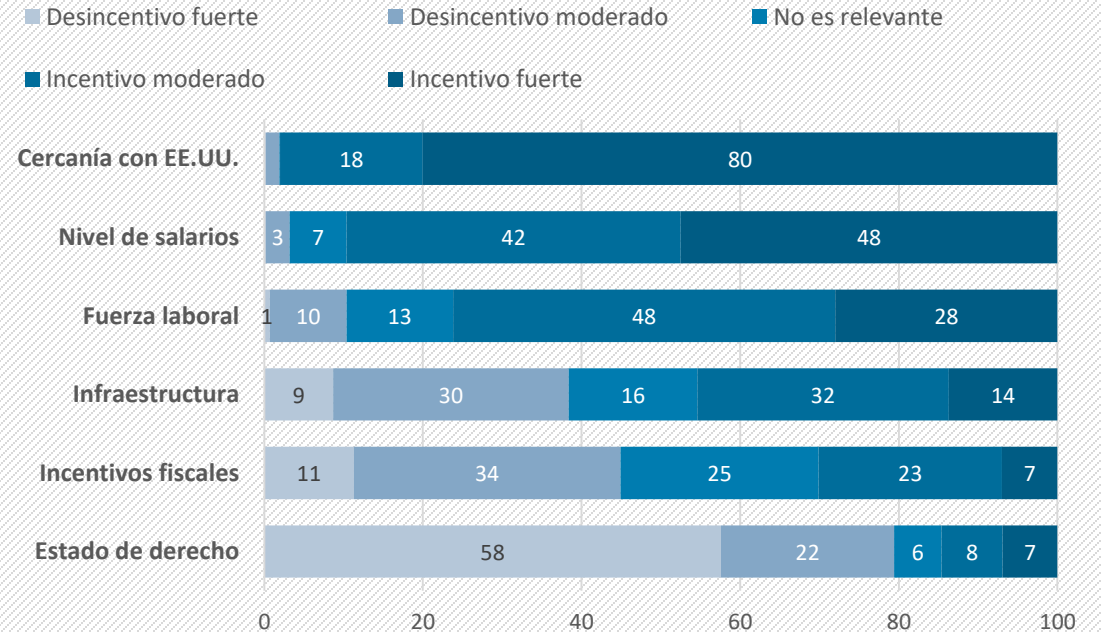
A pesar de la recuperación de la inversión privada, el avance ha sido lento, lo que evidenciaría que el proceso de *nearshoring* se encuentra en una fase incipiente.

FBCF¹, miles de millones de pesos



Uno de los factores que podría obstaculizar la atracción de inversiones, está relacionado con el estado de derecho.

Factores que hacen a México competitivo, % de empresas²



1. Formación Bruta de Capital Fijo. 2. Elaboración del Banco de México, la pregunta fue: "en su opinión, ¿cómo calificaría la importancia que tienen los siguientes factores en México para hacerlo un destino más competitivo para la llegada de empresas internacionales?". | Fuente: INEGI y Banco de México.



Nearshoring Latinoamérica

- De acuerdo con el BID, el Nearshoring podría agregar \$78 mil millones anuales en exportaciones adicionales de bienes y servicios en América Latina y el Caribe.
- México y Brasil verían los mayores beneficios.
- Los 78 mil millones de dólares incluyen 64 mil millones de dólares en bienes exportados y 14 mil millones de dólares en servicios.



Nearshoring: potential opportunities for increased exports, by country

Trade in goods only - US\$ millions

COUNTRY	Quick Wins – United States	Intra-LAC Quick Wins	Medium-Term Opportunities	Total
Argentina	890.7	1518.0	1497.8	3906.5
Bahamas	33.2	23.8	119.9	177.0
Belize	5.9	6.3	31.7	43.9
Bolivia	50.5	60.8	14.1	125.3
Brazil	4153.0	3144.3	546.8	7844.1
Barbados	9.7	42.8	8.1	60.6
Chile	665.8	516.0	641.1	1822.9
Colombia	1498.5	886.9	188.4	2573.8
Costa Rica	918.1	539.3	87.4	1544.8
Dominican Republic	1362.9	150.2	67.6	1580.7
Ecuador	482.0	285.8	72.8	840.7
Guatemala	436.4	293.8	55.5	785.7
Guyana	23.7	370.1	6.2	400.0
Honduras	745.1	418.7	79.0	1242.8
Haiti	237.2	11.4	4.4	253.1
Jamaica	84.9	25.8	27.8	138.5
Mexico	29679.4	2628.2	2970.6	35278.2
Nicaragua	473.3	78.2	17.0	568.5
Panama	81.3	549.2	171.5	802.0
Peru	792.0	498.0	128.4	1418.5
Paraguay	43.9	181.1	26.3	251.3
El Salvador	686.4	343.6	19.9	1049.9
Suriname	25.0	18.7	14.8	58.5
Trinidad and Tobago	87.9	304.5	84.3	476.7
Uruguay	69.3	369.5	89.4	528.2
Venezuela	218.4	48.7	53.8	320.9
Latin America and Caribbean (LAC)	43754.4	13313.7	7024.9	64093.0

Source: Inter-American Development Bank*



Corredor Interoceánico y Nearshoring

POLOS DE DESARROLLO PARA EL BIENESTAR



11 VOCACIONES INDUSTRIALES DE LOS PODEBIS

	Eléctrica y electrónica		Agroindustria
	Semiconductores		Maquinaria y Equipo
	Automotriz (electromovilidad)		Metales
	Autopartes y Equipo de Transporte		Petroquímica
	Dispositivos Médicos		Farmacéutica
	Eq. de Generación y Distribución de Energía Eléctrica		

POLO DE DESARROLLO "CINCO DE MAYO" (COATZACOALCOS I)

	Superficie: 26679 ha.	Ubicación A 9 km del puerto de Coatzacoalcos
		Población Más de 600 mil habitantes en el entorno inmediato

POLO DE DESARROLLO "EL GAVILÁN" (COATZA COALCOS II)

	Superficie: 129.19 ha.	Ubicación Alcaldía al puerto de Coatzacoalcos (recinto portuario de Pajaritos)
		Población Más de 600 mil habitantes en el entorno inmediato

POLO DE DESARROLLO "MATÍAS ROMERO AVENDAÑO"

	Superficie: 185 ha.	Ubicación A 116.6 km del puerto de Salina Cruz
		Población 250 mil habitantes en el entorno inmediato

POLO DE DESARROLLO "SAN JUAN EVANGELISTA"

	Superficie: 363.22 ha.	Ubicación A 77.5 km del puerto de Coatzacoalcos y a 7 km de la localidad de Medias Aguas (Patio de Interconexión ferroviario del Sureste con el Interior del país)
		Población Concentración de 150 mil habitantes en el entorno inmediato

POLO DE DESARROLLO "CIUDAD IXTEPEC"

	Superficie: 412 ha.	Ubicación A 41.1 km del puerto de Salina Cruz
		Población 250 mil habitantes en el entorno inmediato

POLO DE DESARROLLO "TEXISTEPEC"

	Superficie: 481.58 ha.	Ubicación A 44.9 km del puerto de Coatzacoalcos
		Población Más de 188 mil habitantes en el entorno inmediato

POLO DE DESARROLLO "ASUNCIÓN IXTALTEPEC"

	Superficie: 255 ha.	Ubicación A 63.9 km del puerto de Salina Cruz
		Población 250 mil habitantes en el entorno inmediato

POLO DE DESARROLLO "POLÍGONO 14" (SALINA CRUZ)

	Superficie: 82.06 ha.	Ubicación A 8 km del puerto de Salina Cruz
		Población Casi 300 mil habitantes en el entorno inmediato

POLO DE DESARROLLO "SANTA MARÍA MIXTEQUILLA"

	Superficie: 502 ha.	Ubicación A 28.2 km del puerto de Salina Cruz
		Población 176,500 habitantes en el entorno inmediato



The Chips and Science Act, the IRA and the Infrastructure Investment and Jobs Act

Entre los tres han generado 35,000 inversiones públicas y privadas.

Han generado \$614 mil millones de dolares en inversion privada

- \$231 mil millones USD en electrónicos y semiconductors
- \$142 mil millones USD en vehículos eléctricos y baterías
- \$133 mil millones USD en generación de energías limpias
- \$392 mil millones USD en infraestructura publica





The Chips Act - The CHIPS and Science Act is a U.S. federal statute – 9 de Agosto de 2022

- La participación estadounidense en la fabricación de semiconductores comerciales ha disminuido del 37% en 1990 al 12% en la actualidad.
- Esta disminución se debe en gran medida a los importantes incentivos y capacidad ofrecidos por Asia, principalmente Taiwán, producen el 60% de los chips semiconductores del mundo y más del 90% de ellos son avanzados.
- Taiwán Semiconductor Manufacturing Company(TSMC) produce mas del 50% de esa producción.
- Construir y operar una instalación de fabricación de semiconductores en los EE. UU. es entre un 25 % y un 50 % más alto que fuera de los EE. UU.



The Chips Act y El IRA

- Al 31 de octubre de 2023, sumando el Chips act y el IRA han generado **157 proyectos por un valor de 254.000 millones** de dólares que **crean 103.600 puestos de trabajo**.
- El estado de Arizona recibió las dos mayores inversiones privadas (\$40 mil millones de TSMC, que se prevé creará 4,500 empleos; y una inversión de \$30 mil millones de Intel que creará 3,000 empleos proyectados)
- Oklahoma recibió la tercera mayor inversión en semiconductores (20.000 millones de dólares de Micron que crearon 3.000 puestos de trabajo)

Inflation Reduction Act investments

- IRA es una ley federal que **tiene como objetivo frenar la inflación** reduciendo el déficit presupuestario del gobierno federal, reduciendo los precios de los medicamentos e invirtiendo en la **producción de energías limpias**.
- IRA está proyectada que **para 2030 reducir el 40 % las emisiones de gas invernadero** por debajo de las emisiones del 2005.



Chips Act y el Nearshoring en México

Aumento de la inversión extranjera directa: Con la implementación de la ley, las empresas de semiconductores podrían considerar trasladar parte de su producción a México para estar más cerca del mercado estadounidense. Esto podría resultar en un aumento de la inversión extranjera directa en México.

Creación de empleo: La relocalización de las empresas de semiconductores a México podría generar empleo en el país.

Desarrollo de la industria local de semiconductores: La llegada de estas empresas podría impulsar el desarrollo de la industria local de semiconductores en México, lo que a su vez podría conducir a la creación de un ecosistema tecnológico más robusto.

Fortalecimiento de las relaciones comerciales: La relocalización de las empresas de semiconductores a México podría fortalecer las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, lo que podría tener beneficios a largo plazo para ambos países.

México tendría que mejorar la infraestructura, garantizar la protección de la propiedad intelectual y asegurar un entorno de negocios estable



Política interna en Estados Unidos



Posibles Riesgos Políticos Internos en Estados Unidos en 2024:

- **Cambio en la Administración:**

Un cambio en la administración podría llevar a cambios en las políticas comerciales, de inmigración y económicas.

- **Polarización Política Persistente:**

La polarización política continua podría obstaculizar la capacidad del gobierno para llegar a consensos en temas clave, incluyendo políticas comerciales y acuerdos internacionales.

- **Cambio en Prioridades Políticas:**

Cambios en las prioridades políticas pueden influir en la atención y los recursos dedicados a asuntos comerciales y relaciones bilaterales.

Riesgos para el tmeC 2026:

- **Incertidumbre en las Políticas Comerciales:**

La incertidumbre sobre las políticas comerciales podría afectar la confianza de las empresas y las inversiones, ya que las empresas prefieren estabilidad y previsibilidad para planificar a largo plazo.





Riesgos por renegociación del TMEC en 2026

- **Impacto en Sectores Específicos:**

Dependiendo de las políticas adoptadas, algunos sectores específicos podrían verse más afectados que otros. Por ejemplo, cambios en las políticas ambientales podrían influir en la producción industrial. (Generación de energía sin estar alineadas a los ESGs)

- **Cooperación en Temas Regionales:**

La cooperación en temas regionales, como la seguridad y la migración, podría verse afectada por cambios en la administración, lo que podría influir en la relación bilateral.

Es fundamental reconocer que el escenario político es dinámico y sujeto a cambios. Las relaciones comerciales entre Estados Unidos y México están profundamente interconectadas, y cualquier cambio significativo en las políticas internas de Estados Unidos podría tener un impacto en la relación bilateral. (competencia contra BRICS+)



Riesgos por renegociación del TMEC en 2026

La renegociación del T-MEC podría generar incertidumbre en las políticas comerciales entre los tres países. La incertidumbre a menudo desalienta las inversiones y puede llevar a las empresas a reconsiderar sus estrategias de producción. (a diferencia de los planes de China)

Cambios en las Reglas de Origen:

Las reglas de origen especifican la cantidad de contenido regional necesario para calificar para los beneficios del T-MEC. Cambios en estas reglas podrían afectar la estructura de las cadenas de suministro y la viabilidad del nearshoring en México. (ejemplo vehículos 75%)

Políticas Laborales y Ambientales:

Renegociaciones podrían incluir discusiones sobre estándares laborales y ambientales. Cambios en estas áreas podrían afectar la competitividad de México como destino de nearshoring, especialmente si se imponen estándares más estrictos.





Política externa US



Guerra Comercial entre Estados Unidos y China:

La guerra comercial entre Estados Unidos y China ha generado tensiones en la relación económica entre ambas naciones. Desde Trump, EE.UU. impuso aranceles a productos chinos por valor de unos 370.000 millones de dólares anuales.

China contraatacó incrementando los aranceles de miles de productos estadounidenses, por un valor de 60.000 millones de dólares.

La incertidumbre en torno a las tarifas y las políticas comerciales puede llevar a las empresas a reconsiderar sus cadenas de suministro y buscar alternativas más seguras y estables.

Los fletes durante pandemia subieron de 2500 usd a 20,000 usd.



Política externa de Estados Unidos y repercusiones en el Nearshoring

Repercusiones en el Nearshoring en México:

La inestabilidad y la incertidumbre generadas por estos conflictos podrían impulsar el interés de las empresas en diversificar sus cadenas de suministro y producción.

México, dada su proximidad a Estados Unidos, podría ser una opción atractiva para el nearshoring. La estabilidad política y económica relativa del país en comparación con otras regiones afectadas por conflictos podría ser un factor clave.

Factores a Considerar:

El éxito del nearshoring en México dependerá de varios factores, como la infraestructura, la disponibilidad de mano de obra cualificada, la estabilidad política y económica, y la capacidad para ofrecer una cadena de suministro eficiente.

Desafíos Potenciales:

Aunque la inestabilidad en otras regiones puede ser un incentivo para el nearshoring en México, también hay desafíos, como la seguridad, la capacidad logística y la competencia con otros destinos de producción.

Los problemas geopolíticos, como las guerras comerciales y los conflictos regionales, pueden motivar a las empresas a reconsiderar sus estrategias de producción y suministro.



Rol de gobiernos de los tres niveles



Rol de los gobiernos en el Nearshoring:

El rol de los gobiernos estatales en México es fundamental para el fomento industrial, la atracción del nearshoring y la inversión extranjera directa.

Promoción de Parques Industriales:

La creación y promoción de parques industriales bien planificados puede ser una estrategia efectiva para atraer inversiones y empresas que buscan establecerse en la región.

Incentivos Fiscales y Financieros:

Los gobiernos estatales pueden ofrecer incentivos fiscales y financieros para atraer inversiones, como reducciones de impuestos, créditos fiscales y facilidades financieras para proyectos de inversión.



Rol de gobiernos de los tres niveles

Capacitación de la Fuerza Laboral:

La colaboración con instituciones educativas y programas de capacitación puede asegurar que la fuerza laboral local esté calificada y lista para satisfacer las necesidades de las empresas que se instalen en la región. (Escuelas técnicas)

Alinear los planes estatales de desarrollo económico a desarrollo de clusters Industriales especializados:

La identificación y promoción de clusters industriales específicos pueden fortalecer la especialización y la sinergia entre empresas relacionadas, mejorando la eficiencia y la competitividad.

Transparencia y Facilitación de Trámites:

Ofrecer un entorno de negocios transparente y simplificar los procedimientos administrativos puede reducir la burocracia y fomentar la inversión extranjera (también reduce la corrupción).





Rol de gobiernos de los tres niveles

Sostenibilidad y Responsabilidad Social:

La promoción de prácticas sostenibles y responsabilidad social corporativa puede ser un factor atractivo para empresas que buscan alinear sus operaciones con estándares éticos y ambientales (alienados a los ESGs).

Colaboración Público-Privada:

Fomentar la colaboración entre el sector público y privado es clave para el diseño e implementación efectiva de políticas que impulsen el desarrollo industrial y la inversión (Generar APPs especializadas para la atracción de inversiones, reducir shock cultural).



Rol de gobiernos de los tres niveles

Monitoreo y Evaluación Constante:

Coordinación entre los gobiernos estatales y el gobierno federal de México es esencial para garantizar una estrategia integral y coherente a nivel nacional. Además, la estabilidad política, la seguridad jurídica y el estado de derecho son factores fundamentales para atraer inversiones a largo plazo.

Los gobiernos estatales en México pueden desempeñar un papel proactivo y estratégico en la creación de un entorno propicio para el fomento industrial, la atracción del nearshoring y la inversión extranjera directa. Un enfoque bien coordinado y centrado en las necesidades y fortalezas locales puede ser clave para el éxito en este ámbito.



Eficiencia e innovación en procesos administrativos del sector público

A Nivel Federal:

Simplificación del Proceso de Apertura de Empresas: Implementar procedimientos simplificados y electrónicos para la apertura de empresas, reduciendo la burocracia y agilizando los trámites administrativos.

Incentivos Fiscales y Financieros: Establecer y comunicar claramente los incentivos fiscales y financieros disponibles para empresas extranjeras, proporcionando certidumbre sobre los beneficios que podrían obtener.

Transparencia en los Procesos Aduaneros: Mejorar la transparencia y eficiencia en los procesos aduaneros para facilitar la importación y exportación de bienes.(evaluar si la marina y el ejército deben de quedarse con la administración de los puertos)

Coordinación con Agencias Gubernamentales: Fomentar la coordinación entre las diferentes agencias gubernamentales para garantizar una respuesta coherente y eficiente a las necesidades de las empresas extranjeras.

Desarrollo de Infraestructura Local: Invertir en infraestructura clave, como carreteras, ferrocarriles y puertos, para mejorar la conectividad y la logística. Ampliar la capacidad energética y recalibración de las líneas de distribución.





Eficiencia e innovación en procesos administrativos del sector público

A Nivel Estatal:

Programas de Capacitación Laboral:

Colaborar con instituciones educativas y el sector privado para ofrecer programas de capacitación laboral que aseguren una fuerza laboral calificada y adaptada a las necesidades de las empresas.
(coordinar la implementación del ecosistema para nearshoring)(vinculación academia- gobierno-industria)

Promoción Activa del Nearshoring:

Desarrollar campañas de promoción activa que destaquen las ventajas específicas de la región para atraer inversiones y empresas que consideran el nearshoring.

Incentivos Locales Adicionales:

Implementar incentivos fiscales o programas específicos a nivel estatal que complementen los ofrecidos a nivel federal, creando un ambiente aún más atractivo para las empresas extranjeras.



A Nivel Municipal:

Mejora de la Infraestructura Local:

Enfoque en mejoras de infraestructura a nivel local, como servicios públicos, para garantizar un entorno adecuado para la operación de empresas. (basura y agua)

Apoyo a Proyectos de Inversión Local:

Establecer programas que respalden específicamente proyectos de inversión en la región, brindando asesoramiento y apoyo logístico.

Eficiencia en la Obtención de Permisos Locales:

Simplificar y acelerar el proceso de obtención de permisos y licencias a nivel municipal para reducir los tiempos de apertura de empresas.(homologación en los procesos a nivel municipal)(6 meses contra 2 semanas)

Colaboración con la Comunidad Local:

Fomentar la colaboración entre las empresas y la comunidad local para garantizar que la inversión extranjera beneficie a la comunidad y genere empleo local.

**Eficiencia e
innovación en
procesos
administrativos del
sector público**



Estrategias de Softlanding

Programas de Asesoramiento:

Ofrecer programas de asesoramiento a empresas extranjeras que incluyan información sobre la cultura empresarial local, regulaciones y mejores prácticas.(ejemplo prodensa)

Red de Apoyo Empresarial:

Crear una red de apoyo empresarial que conecte a empresas extranjeras con recursos locales, Facilitando la integración en el entorno empresarial mexicano.(certificación de empresas de servicio)

Centros de Incubación Empresarial:

Establecer centros de incubación empresarial que proporcionen espacio y recursos para empresas extranjeras durante sus primeros meses en México.

Programas de Mentoring:

Implementar programas de mentoring que emparejen a empresas extranjeras con empresarios locales exitosos para facilitar la adaptación y comprensión del entorno empresarial.

La implementación efectiva de estas mejoras requerirá una estrecha colaboración entre el gobierno federal, estatal y municipal, así como la participación activa del sector privado y las comunidades locales. La transparencia, la eficiencia y el apoyo continuo son fundamentales para crear un entorno propicio para el nearshoring y la inversión extranjera directa en México.





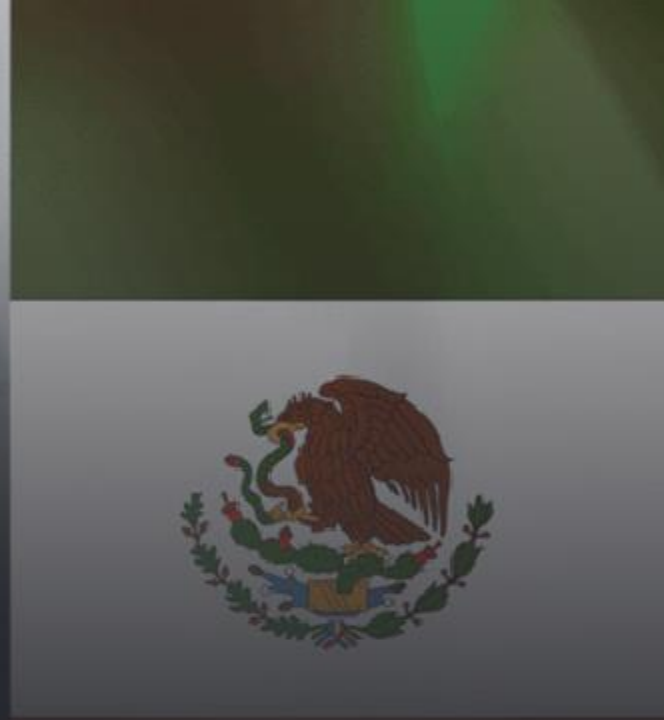
TEMA 4: PERSPECTIVAS COMERCIALES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO



**Nicolás Olea
Salgado**

GERENTE SENIOR
COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS
DELOITTE





Tratados de Libre Comercio

México cuenta con una red de **14 Tratados de Libre Comercio con 50 países (TLCs)**, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 31 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además, México participa activamente tanto en organismos como en **foros multilaterales y regionales** como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI.

Fuente: Secretaría de Economía

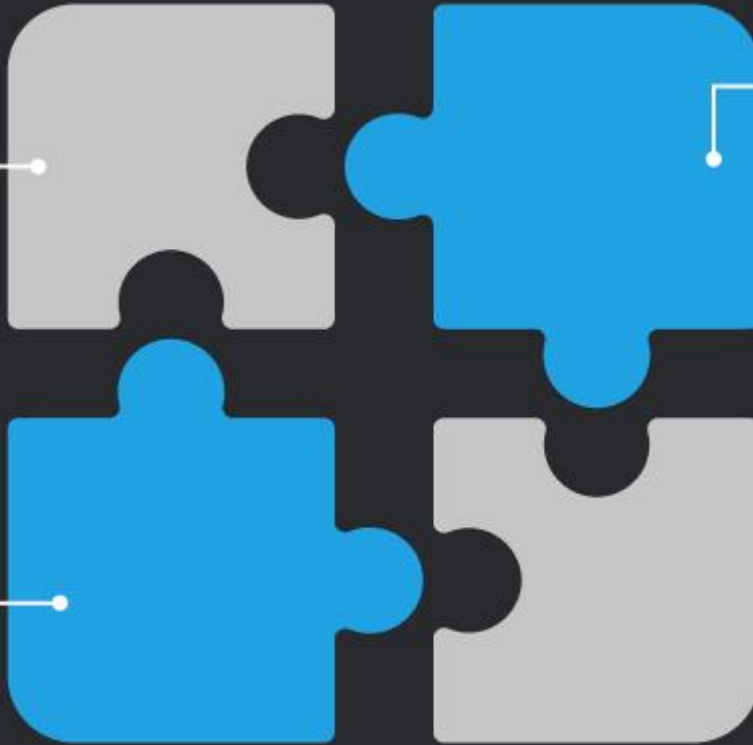


Criterios de origen

Conceptos generales

En comercio internacional es indispensable tener presente el origen de la mercancía que se importa o exporta, porque:

Calcula y determina el origen de una mercancía.



Identifica la susceptibilidad de las mercancías en recibir un trato arancelario preferencial en el marco de un acuerdo o tratado internacional.



Asegura que las preferencias de un tratado comercial se otorguen solo a bienes producidos en los países miembros y no a los elaborados en otros países.



La regla de origen aplicable a un producto se identifica a través de su clasificación arancelaria, y para ello se deben consultar los **anexos de los TLC sobre Regla de Origen específica** para conocer cuál será aplicable.



Criterios de origen Conceptos generales

Las principales formas de acreditar origen de una mercancía de exportación son:



Mercancías totalmente obtenidas o producidas

Es decir, que el bien se obtenga en su totalidad o se produzca enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del tratado.



Salto arancelario

Cuando los materiales con los que se fabrica un bien han sido importados de otro país no miembro del mismo tratado, y tienen una clasificación arancelaria distinta de la del producto que se va a exportar. El cambio o salto arancelario significa que el insumo o producto ha sufrido una transformación tal que, su naturaleza arancelaria cambia, adquiriendo por este hecho su origen regional.



Criterios de origen

Conceptos generales



De Mínimis

Cuando se tienen insumos no originarios que no permiten el salto arancelario, se puede recurrir al “de mínimos”, conforme al cual el producto se considera originario siempre que el valor de los insumos no originarios representen, en general, menos del 7 % u 10 % del valor total del producto, dependiendo del TLC.



Valor de contenido regional

Este término tiene, a su vez, dos variantes que le permiten al exportador determinar, eligiendo una u otra variante, el valor de los insumos que se incorporaron de la región en el producto final de exportación, y determinar si el bien puede considerarse como regional y, por lo tanto, susceptible de trato preferencial. Las dos variantes de cálculo para el contenido regional son: **método de valor de transacción** y **método de costo neto**.



Criterios de origen

Conceptos generales

Art. 4.2
TLC - TMEC

Mercancías totalmente obtenidas o producidas

Para cumplir con el criterio, se debe estar en los siguientes supuestos:



- Las mercancía totalmente obtenidas o producidas en uno o mas territorio de las partes.
- Producido enteramente en el territorio de una o mas de las partes con materiales no originarios, cumpliendo con los requisitos aplicables del Anexo 4-B(Reglas de origen especificas por producto).
- Producidos enteramente en el territorio de una de o mas de las partes, exclusivamente de materiales originarios.



Los siguientes puntos no aplican para mercancías de los capítulos 61 al 63 del sistema armonizado(manufacturas textiles):

- La mercancía producida enteramente en el territorio de una o mas de las partes.
- Las partes(clasificadas por el sistema armonizado) no originarias, utilizado en la producción de una mercancía que no satisfaga los requisitos del anexo 4-B, ya sea por que:
 - sus materiales se clasifican en la misma subpartida o partida que no se subdivide. O;
 - La mercancía que se importó en el territorio de una parte sin montar o desmontada, pero se clasifico como una mercancía ensamblada.
- El valor de contenido regional, no sea inferior al 60% bajo el método de valor de transacción, o no sea inferior al 50% bajo el método de costo neto.



Criterios de origen

Conceptos de mercancías totalmente obtenidas o producidas – T-MEC

Art. 4.3
TLC - TMEC



Mercancías totalmente obtenidas o producidas

Supuestos y consideraciones:



- Los minerales o sustancias de origen natural extraídos u obtenidos.
- Las plantas y productos de una planta, hongo u vegetal, crecido, cultivado, cosechado, recogido o recolectado.



- Un animal vivo, nacido y criado.
- La mercancía obtenida de un animal vivo.
- Un animal obtenido de la caza, caza con trampa, pesca, recolección o captura realizada.



- Una mercancía obtenida de la acuicultura.
- Peces, crustáceos u otro animal marino obtenido del mar, lecho o subsuelo. Que conforme al derecho internacional este dentro del territorio de las partes.



- Los desechos derivados de la producción
- Mercancías usadas, recolectadas ahí. Siempre que Sean adecuadas para la recuperación de materia prima
- Mercancía producida o de cualquier etapa de producción De los que se refiere la sección de Plantas y minerales, animales vivos o de caza y los obtenidos de la acuicultura.



Mismos supuestos establecidos en TLCUEM.



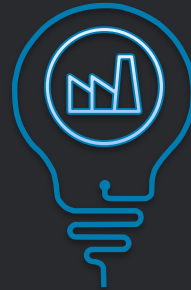
Crterios de origen Calificacin de origen – T-MEC



Salto arancelario

Para cumplir con el criterio, se debe estar en los siguientes supuestos:

- 66 Los bienes producidos en el territorio de alguna de las partes con insumos originarios y no originarios, genera una nueva fraccin arancelaria, la cual tambin adopta la naturalizacin regional.



El Anexo 4-B establece las reglas de origen aplicables para que un bien no originario pueda considerarse originario para fines del tratado.



El salto arancelario aplica solamente a los materiales no originarios.



Se debe de cumplir con la regla especfica o el conjunto de reglas atribuidas a una partida, subpartida o fraccin arancelaria, siendo esta ultima la de mayor prioridad.



Criterios de origen

Calificación de origen – T-MEC

Art. 4.3
TLC - TMEC



De Mínimis

Para cumplir con el criterio, se debe estar en los siguientes supuestos:

I. Salvo a lo dispuesto en el Anexo 4-A (excepciones a este artículo) se podrá determinar que una mercancía es originaria si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción de una mercancía que no cumple el salto arancelario, **no excede al 10%** de:

1

El valor de transacción de la mercancía ajustado para excluir cualquier costo incurrido en el envío internacional de la mercancía.

2

Costo total de la mercancía.



Se deberá de cumplir con la totalidad de requisitos establecidos en el artículo.

Consideraciones:

2. Si una mercancía cae en este supuesto, también esta sujeta a requisito de VCR, el valor de los materiales no originarios serán incluidos en el valor de los materiales no originarios para el requisito de VCR aplicable.

3. No se requerirá que una mercancía sujeta a un requisito de VCR lo satisfaga. Si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía no excede el 10% del valor de transacción de la mercancía.

4. Para el caso de mercancía textil o prenda de vestir, se utilizarán otros criterios calificativos.



TEMA 5: PROGRAMAS DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN



**Nicolás Olea
Salgado**

GERENTE SENIOR
COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS
DELOITTE





Programa IMMEX

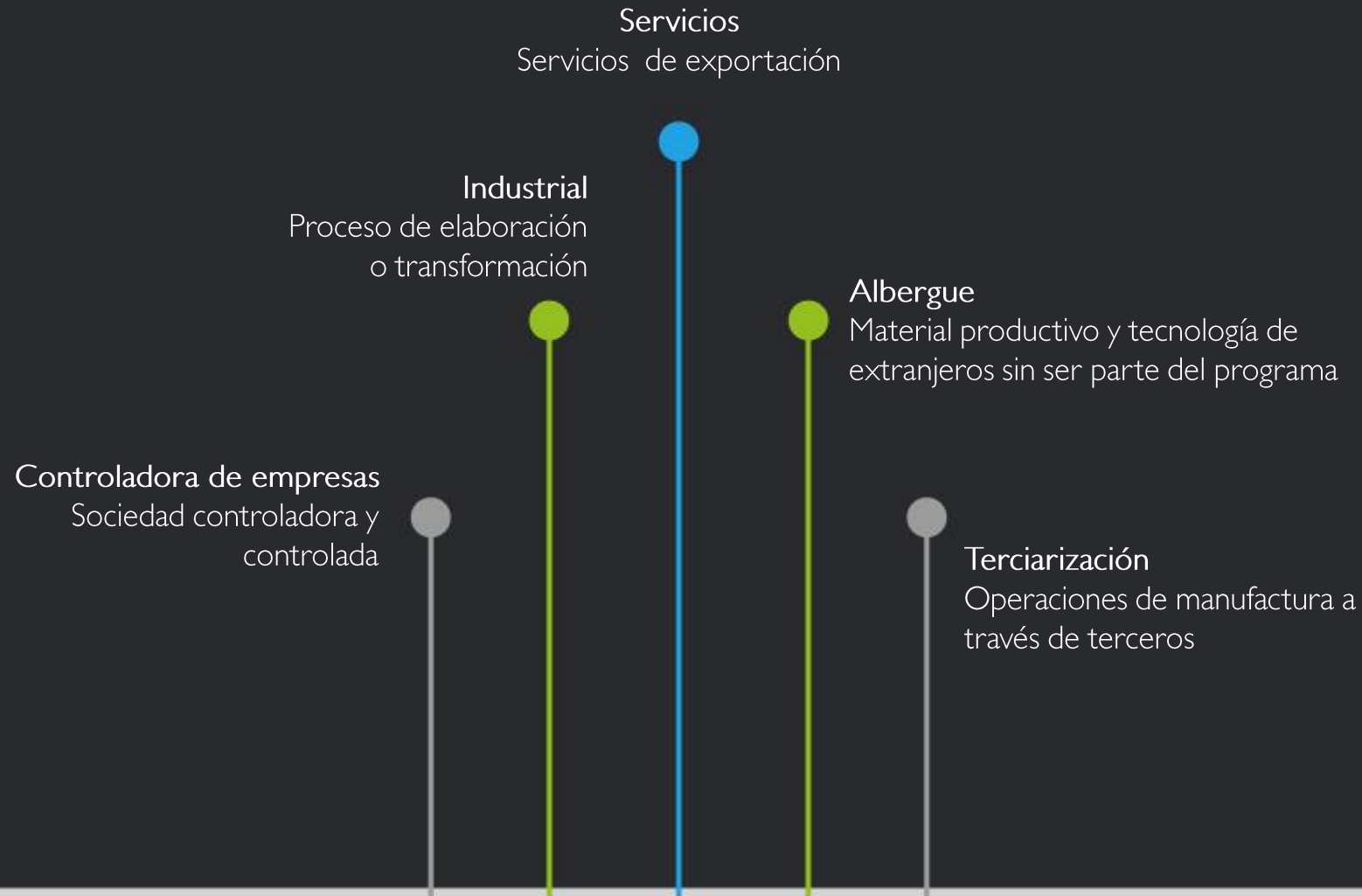
Introducción

El programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), es un programa de **fomento a la exportación autorizado por la Secretaría de Economía** que permite a la Compañía importar de forma **temporal** los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicios de exportación (inventario y activo fijo), el cual principalmente representa un beneficio relacionado con el diferimiento del impuesto general de importación y aplicación de crédito (mediante certificación) o garantía del IVA.



Programa IMMEX

Modalidades





Programa IMMEX

Plazos de permanencia

18 meses

Materias primas, partes y componentes que se vayan a integrar totalmente a la mercancía, combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso; envases y empaques (no incluye embalajes), y etiquetas y folletos.

2 años

Contenedores y cajas de tráiler.

Vigencia del programa

Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinados al proceso productivo; equipos y aparatos para el desarrollo administrativo y para procesos de calidad y preservación del medio ambiente.



Programa PROSEC

La Secretaría de Economía autoriza y otorga los Programas de Promoción Sectorial (**PROSEC**) cuyo objeto, es permitir a las personas morales productoras que fabriquen las mercancías comprendidas en los sectores anteriormente mencionados, importar mercancías con un arancel ad-valorem preferencial, para ser incorporadas y utilizadas en su proceso productivo, independientemente de que estas mercancías sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.



Programa PROSEC

Existen 24 sectores que están contemplados dentro de este programa, los cuales son:

- I. Industria eléctrica.
- II. Industria electrónica.
- III. Industria del mueble.
- IV. Industria del juguete, juegos de recreo y artículos deportivos.
- V. Industria del calzado.
- VI. Industria minera y metalúrgica.
- VII. Industria de bienes de capital.
- VIII. Industria fotográfica.
- IX. Industria de maquinaria agrícola.
- X. Industrias diversas.
- XI. Industria química
- XII. Industria de manufacturas del caucho y plástico
- XIII. Industria siderúrgica
- XIV. Industria de productos farmoquímicos, medicamentos y equipo médico
- XV. Industria del transporte, excepto el sector de la industria automotriz y de autopartes
- XVI. Industria del papel y cartón.
- XVII. Industria de la Madera.
- XVIII. Industria del Cuero y Pieles.
- XIX. Industria Automotriz y de Autopartes.
- XX. Industria Textil y de la Confección
- XXI. Industria de Chocolates, Dulces y Similares.
- XXII. Industria del Café
- XXIII. Industria Alimentaria.
- XXIV. Industria de Fertilizantes



PROSEC Modalidades

2

Productor Indirecto

Persona moral que somete a un proceso industrial los bienes a que se refiere el artículo 5 (insumos) del Decreto, transformándolos en bienes distintos, para proveerlos a los productores directos, para los sectores que corresponda.

1

Productor Directo

Persona moral que manufactura las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto (productos finales), a partir de entre otros, los bienes mencionados en el artículo 5 del Decreto (insumos), según corresponda al sector.



Beneficios de usar el programa PROSEC

El beneficio consiste en importar con un **arancel preferencial**, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de las mercancías señaladas en el artículo 4 del Decreto PROSEC (productos finales) y conforme al sector autorizado. Este arancel preferencial se encuentra especificado en el artículo 5 de dicho Decreto.





Permiso bajo Regla Octava



Es la licencia o permiso que emite la Secretaría de Economía a través de alguna de las fracciones arancelarias de la partida 98.02 de la TIGIE que les **permite a las empresas importar maquinaria y equipo, materiales, insumos, partes y componentes** con la finalidad de obtener facilidades administrativas y aranceles preferenciales.



Beneficios de usar el programa PROSEC



Reduce los costos operativos al importar maquinaria y equipo, materiales, insumos, partes y componentes con aranceles preferenciales.



Permite a las empresas fabricantes **importar a través de una sola fracción arancelaria** maquinaria y equipo, materiales, insumos, partes y componentes para utilizarse en sus procesos productivos.



Las mercancías podrán presentarse ante la aduana en **una o varias remesas o por una o varias aduanas y se consideraran como artículos completos o terminados, aunque no tengan características esenciales.**



Tasa de impuesto general de importación **desgravada conforme a la fracción arancelaria de operaciones especiales.**



No les son aplicables las Reglas Generales para la aplicación e interpretación de la Tarifa, no contravienen lo dispuesto en la Regla 2da.



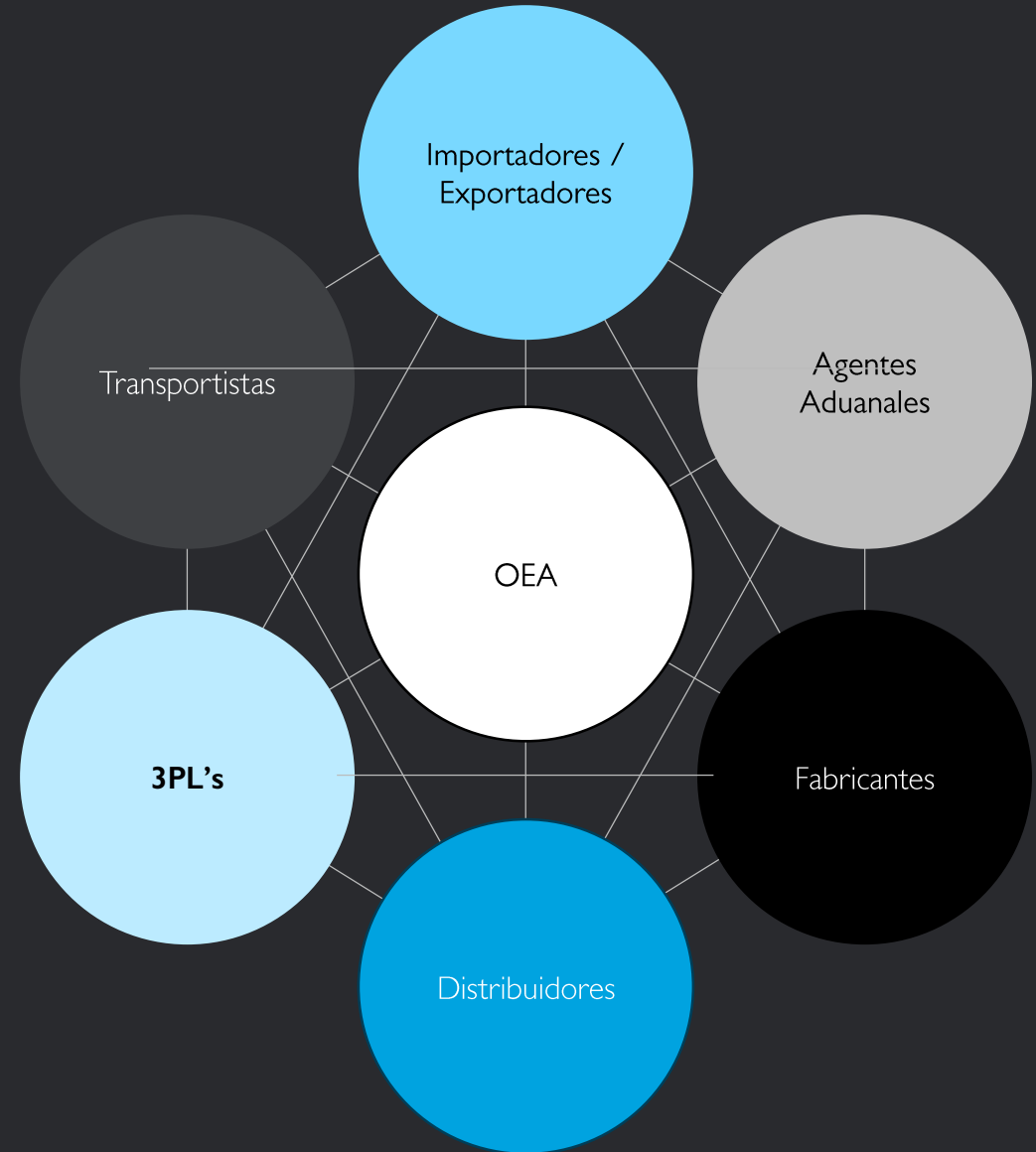
Operador Económico Autorizado

Antecedentes - Objetivo

Objetivo del Programa

El **Operador Económico Autorizado**, es un programa que **busca fortalecer la seguridad de la cadena logística** del comercio exterior a través de la implementación de **estándares mínimos** en materia de seguridad **internacionalmente reconocidos** en coordinación con el sector privado y que otorga beneficios a las empresas participantes.

Se trata de una propuesta de la Organización Mundial de Aduanas para la homogeneización de los sistemas de seguridad y vigilancia de la Cadena de Suministro Internacional





Certificación OEA

Beneficios Intangibles

- **Mejora de tiempos** por menores inspecciones y rojos.
- **Carril exclusivo** transfronterizo.
- **Reducción de costos** por menores inspecciones, rojos, almacenamiento, gastos del agente aduanal y tiempos de despacho

- **Mejora de procesos** en la cadena de suministros con mejores controles y capacidades.
- **Mejora en procesos** de seguridad.
- **Cultura de prevención y concientización** de seguridad que involucra todas las áreas.
- **Mitigación y reducción de riesgos** como robos, contaminación de embarques, entre otros.
- **Prevención de riesgos internos y con socios comerciales.**

**Mejora en
tiempos y
costos**

**Mejora de
procesos y
controles de
seguridad**

**Perfil de bajo
riesgo ante
autoridades**

**Ventaja
Competitiva**

- **Mayor confianza de la Autoridad** con la empresa.
- **Menor probabilidad de auditorías** y reconocimientos aduaneros, post y pre despacho.
- **Reducción significativa** de semáforos rojos.
- **Reconocimientos aduaneros** con medios no intrusivos.

- **Certificación internacional** reconocida en más de 83 países, avalada por la OMA, OMC y Autoridades aduaneras de cada país.
- **Ventaja competitiva** en licitaciones públicas de compras y proyectos.
- **Confianza de proveedores** internacionales por acuerdos de reconocimiento mutuo y reputación como empresa segura ante terceros.





Resumen de Beneficios con todos los programas



Programas de Fomento a la Exportación y Certificaciones

Beneficios Principales

	1 Impuesto	2 CON Programas de Exportación (IMMEX + PROSEC + CIVA)	3 SIN Programas de Fomento
 Impuestos al comercio exterior	Impuesto General de Importación (IGI) (Arancel)	<p>PROSEC: Permite exentar el IGI para diversos materiales productivos, y maquinaria y equipo enlistados por su fracción arancelaria.</p> <p>Regla 8va: Permiso Especial que permite exentar el IGI para diversos materiales productivos, no incluye en los listados de PROSEC.</p> <p>Tratados de Libre Comercio: Permite exentar el IGI.</p> <p>IMMEX: Permite diferir el pago del IGI, en importación temporal, salvo maquinaria y equipo.</p>	<p>Arancel tasa estándar: Arancel aplicable conforme a la indicada en la Tarifa Arancelaria Mexicana.</p> <p>Tratados de Libre Comercio: Permite exentar el IGI.</p>
	Derecho de Trámite Aduanero (DTA)	<p>IMMEX: Se paga cuota fija de 408 pesos en cada pedimento. Para Maquinaria y Equipo aplica 0.176 % sobre el valor en aduanas.</p>	<p>Tasa estándar: .8% sobre el valor en aduanas.</p>
	Prevalidación electrónica (PRV)	<p>\$310 pesos por pedimento.</p>	<p>\$310 pesos por pedimento.</p>
Federal 	Impuesto al Valor Agregado (IVA)	<p>IMMEX + Certificación IVA e IEPS o Garantía: La importación temporal bajo IMMEX genera 16% de IVA sobre el valor en aduana, no obstante si se cuenta con una certificación IVA e IEPS o Garantía se puede aplicar el 100% de crédito sobre ese IVA generado, hasta en tanto se determine el destino de la mercancía.</p>	<p>Tasa estándar: 16% en importaciones definitivas.</p>



Programas de Fomento a la Exportación y Certificaciones

Beneficios Principales

1

Impuesto

2

CON Programas de Exportación
(IMMEX + PROSEC + CIVA)

3

SIN Programas de Exportación



Federal

IVA sobre ventas y servicios

IMMEX + Certificación de IVA o Garantía:

Operaciones de exportación: tasa del 0% IVA.

Operaciones virtuales: Transferencias de importaciones temporales bajo IMMEX, o mercancías nacionales que se transfieren a una IMMEX; sin requerir que salgan de territorio nacional.

La empresa puede ahorrarse el 16% de IVA sobre la venta:

0% IVA: Cuando un proveedor nacional vende a una extranjero con entrega a una empresa IMMEX.

0% IVA: Cuando una IMMEX vende a otra IMMEX, o a un residente en el extranjero con entrega a una IMMEX.

Submaquila: Una IMMEX registra a un proveedor nacional como submaquila para un proceso productivo complementario.

La empresa puede ahorrarse el 16% de IVA de Servicios:

0% IVA: Cuando la submaquila factura sus servicios.

Tasa Estándar en ventas o servicios: 16% de IVA

Operaciones de exportación: tasa del 0% IVA.

Ventas tradicionales sin transferencia virtual fuera de IMMEX: 16% de IVA

Servicios de maquila o submaquila fuera de IMMEX: 16% de IVA



Resumen de Consideraciones y Obligaciones de los programas



Programas de Fomento a la Exportación y Certificaciones

Principales Consideraciones y Obligaciones

1 Programa

2

Principales Consideraciones y obligaciones

IMMEX

Modalidad: Dependiendo de la modalidad y el modelo de negocios aplican diferentes obligaciones.

Temporalidad: El programa IMMEX permite la importación temporal de mercancías, para materiales productivos por 18 meses y para maquinaria y equipo para producción es ilimitada, hasta en tanto se cuente con el programa.

Regulaciones y Restricciones no arancelarias (RRNAs): En la importación temporal IMMEX, se exenta el cumplimiento de RRNAs (permisos, Nomas Oficiales Mexicanas, entre otros).

Operaciones virtuales: Con IMMEX, es posible realizar operaciones virtuales tanto para el inbound como outbound de inventario sin salir de Mexico y con beneficios de IVA.

Submaquila: Con IMMEX, se puede registrar a proveedores que complementen tu producción.

Diferimiento de IGI: Ya que bajo IMMEX se puede importar de manera temporal el pago del IGI se puede diferir.

Certificación de IVA e IEPS o garantía: El programa IMMEX es el vehículo para obtener la certificación IVA e IEPS o la garantía.

Domicilios IMMEX: Las mercancías deben encontrarse en los domicilios dados de alta bajo IMMEX.

Obligaciones generales IMMEX: Hay obligaciones generales que se deben de cumplir y diversos avisos de cumplimiento.

Sistema de control de inventarios de importaciones temporales (SCI): Es necesario contar con un SCI que permita darle trazabilidad al ingreso y destino que se le dio a las mercancías importadas temporalmente bajo IMMEX, con requerimientos específicos.

Obtención IMMEX: Se requieren diversos requisitos para obtener el programa IMMEX, un programa de inversión y una fe de hechos.



Programas de Fomento a la Exportación y Certificaciones

Principales Consideraciones y Obligaciones

1 Programa

2

Principales Consideraciones y obligaciones

Padrón Importadores

Obtención automática: Una vez obtenido el IMMEX se obtiene el padrón de importadores general de manera automática.

PROSEC

Obtención en paralelo: Se solicita el PROSEC en paralelo al IMMEX.

Preferencia arancelaria: Con PROSEC se exenta el IGI si los materiales productivos se destinan a producción de productos, se encuentran en los listados del sector industrial específico.

Obligaciones generales PROSEC: Existen obligaciones generales de cumplimiento y avisos a la autoridad.

Permisos de regla octava: Si los materiales no se encuentran en PROSEC, se pueden solicitar permisos de regla octava, según el supuesto aplicable, exentando el IGI.

Certificación de IVA e IEPS (CIVA) o garantía

Mayor beneficio: Permite aplicar 100% del crédito del monto generado de IVA de importaciones temporales.

Obligaciones generales: Se requiere tener un IMMEX, y existen diversas obligaciones generales y avisos que se deben cumplir.

Control de Créditos y Garantías de IVA: Es necesario contar con un control de los créditos de IVA utilizados para la importación temporal y se debe dar mes con mes reportes al SAT con el balance y saldos.

CIVA % de exportaciones: Se requiere que en los últimos 12 meses el 60% de lo importado temporalmente en valor se retorne.

Garantía de IVA – Costo financiero: La garantía de IVA puede requerir que se le pague al banco o afianzadora autorizada entre ~2-5% de intereses respecto del monto de IVA garantizado.



Programas de Fomento a la Exportación y Certificaciones

Principales Consideraciones y Obligaciones

1

Programa

2

Principales Consideraciones y obligaciones

Certificación OEA

Beneficio: Al obtener OEA, existen diversos beneficios bajo el programa IMMEX, en el cual la temporalidad sube de 18 meses a 36 meses, y muchos otros beneficios de facilitación aduanera, de seguridad y de mitigación de riesgos.

Estándares de seguridad: Para obtener OEA es necesario cumplir con 11 estándares principales de seguridad y 42 subestándares de seguridad en la cadena de suministros.

Mercancías sensibles

Padrón de importadores – mercancías sensibles: Se requiere padrones específicos para importar mercancías como textiles, acero, entre otros.

Extensión IMMEX – mercancías sensibles: Se requiere autorizaciones específicas para poder importar temporalmente mercancías sensibles bajo IMMEX.

CIVA – extensión mercancías sensibles: Para aplicar beneficio de IVA a mercancías sensibles importadas temporalmente bajo IMMEX, es necesario registrarlas en la CIVA, con requisitos específicos.



TEMA 7: NEARSHORING Y LAS IMPLICACIONES FISCALES

Aspectos Fiscales Relevantes



**Ricardo Emilio
Ortiz Leos**

CPC, MF & MDF.
SOCIO DIRECTOR ORTIZ LEOS





Agenda

- I. Modelos de negocios
- II. Régimen fiscal industria maquiladora
- III. Precios de transferencia
- IV. Decreto estímulos fiscales nearshoring
- V. Otros estímulos fiscales



Uso informativo: La presente conferencia virtual tiene únicamente fines informativos. Las opiniones, recomendaciones y comentarios no constituyen una asesoría respecta de casos particulares. El contenido se basa en las disposiciones vigentes, por lo que éste puede variar.



TEMA 6: ESTRATEGIA NEARSHORING - MODELOS DE NEGOCIO



**Ricardo Emilio
Ortiz Leos**

CPC, MF & MDF.
SOCIO DIRECTOR ORTIZ LEOS





Carga impositiva en México

- Impuesto Sobre la Renta (ISR) 30%
- Participación de los trabajadores en las Utilidades de las Empresas (PTU): 10%

- ISR China 25%
- ISR Singapur 17%
- ISR Hong Kong 16.5%
- ISR USA 21%
- ISR Holanda 25.8%
- ISR Vietnam 20%



Tasas efectivas ISR, PTU & dividendos

Utilidad antes ISR & PTU	100	
PTU	10	
Utilidad antes de ISR	90	
ISR	30	30%
ISR Diferido	(3)	Ahorro futuro de ISR . 30% x 10 PTU.
Utilidad neta	63	
Dividendos	63	
Retención dividendos	6.3	
Dividendo neto	56.7	Beneficio corporativo neto

43.3% Tasa efectiva combinada ISR, PTU & dividendos



Modelos de negocios (Nearshoring)



- **Manufactura (Contract manufacturing)**
 - Dedicada a proveer bienes manufacturados bajo los lineamientos y especificaciones del cliente.
- **Maquiladora (Toll manufacturing)**
 - Dedicada a proveer servicios de manufactura (transformación) sobre el inventario provisto.



Modelos de negocios (Nearshoring)



- **Manufactura (Contract manufacturing)**

Dedicada a proveer bienes manufacturados bajo los requerimientos y especificaciones del cliente.

- **Maquiladora (Toll manufacturing)**

Dedicada a proveer servicios de manufactura (transformación) sobre el inventario provisto.



SECCIÓN II

RÉGIMEN MAQUILADORAS



181 de la LISR

Definición operación de maquila



- Que las mercancías a que se sometan a un **proceso de transformación o reparación, sean importadas temporalmente y se retornen al extranjero.**
- Que la totalidad de sus ingresos por su actividad productiva, provengan exclusivamente de su operación de maquila.
- Por lo menos 30% de la maquinaria y equipo utilizados en su actividad de maquila deben ser propiedad de la parte relacionada residente en el extranjero.
- La M&E utilizada en la operación de maquila no podrá haber sido anteriormente propiedad de la maquiladora o de una parte relacionada mexicana.
- No aplica a empresas que al 31 de diciembre de 2009 operaban bajo un Programa IMMEX y que hayan cumplido con 216-BIS.



Extranjero

Con residencia en un país que se tenga tratado para evitar la doble imposición

(Shelter) Acuerdo amplio de intercambio de información con México



Producto Terminado

PR RE

EUA

MEX

Maquinaria & Materia Prima



Gastos Ind.
M.P. Ind.
Mano de Obra



Parte Relac.



Extranjero

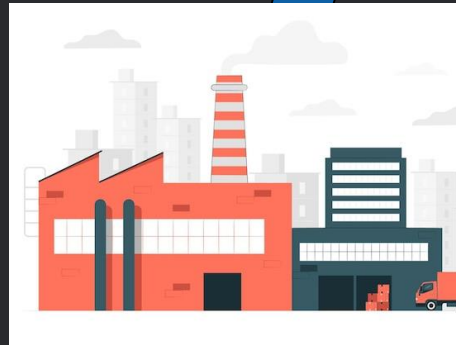
Producto Terminado

EUA

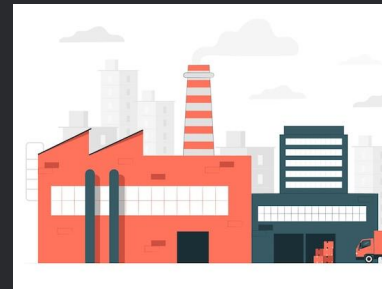
MX

Maquinaria & Materia Prima

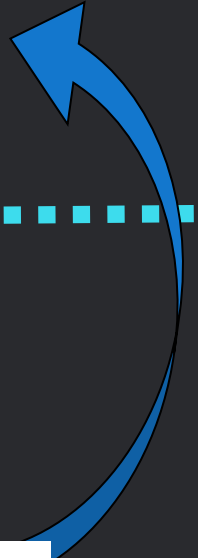
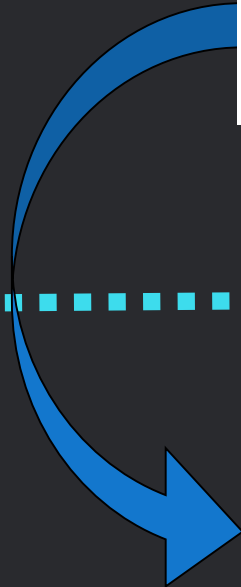
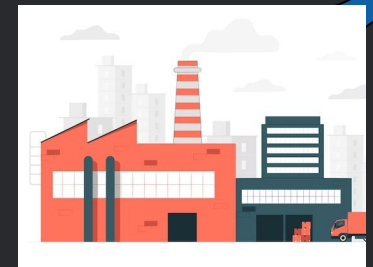
Gastos Ind.
M.P. Ind.
Mano de Obra



Exportación Virtual



Exportación Virtual





Establecimiento permanente

LISR 181

No se considerará que un residente en el extranjero tiene un EP en el país, derivado de las relaciones de carácter jurídico o económico que mantengan con empresas que lleven a cabo **operaciones de maquila**, que procesen habitualmente en el país, bienes o mercancías mantenidas en el país por el residente en el extranjero, utilizando activos proporcionados, directa o indirectamente, por el residente en el extranjero o cualquier empresa relacionada, siempre que México haya celebrado, con el país de residencia del residente en el extranjero, un tratado para evitar la doble imposición



Safe Harbor



Reglas “simplificadas” para el cumplimiento de las obligaciones en materia de Precios de Transferencia.

Reguladas en nuestro país por el artículo 182 de la LISR.

Proveen mayor certeza jurídica en el sentido en que las reglas no son subjetivas.

GPT 4.94 - 4.123 LISR 182



Art 216Bis vs 182

I. Safe Harbor (Mayor entre a y b)

- a) 6.5% Sobre costos & Gastos
- b) 6.9% Sobre Activos

II. Estudio de EPT

- a) $PT + 1\% \text{ M\&E Ext} +$
- b) $MTUO + ROA \text{ M\&E Ext}$

III. Acuerdo Anticipado de Precios

Reforma Fiscal 2014

Reforma Fiscal 2022



Safe Harbor

Utilidad Fiscal > 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila.

Y

Utilidad Fiscal > 6.5% sobre el monto total de los costos y gastos de operación.



APA

Acuerdo anticipado en materia de precios de transferencia

Acuerdo que determina, de forma anticipada, la metodología (método, comparables, ajustes apropiados, supuestos críticos de eventos futuros) para la determinación de precios de transferencia por ciertas transacciones sobre un periodo determinado de tiempo. Un APA puede ser unilateral, involucrando únicamente a una autoridad o multilateral involucrando el acuerdo de dos o mas autoridades fiscales.

Glosario GPT OCDE

CFF 34-A. Las autoridades fiscales podrán resolver las consultas que formulen los interesados relativas a la metodología utilizada en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones, en operaciones con partes relacionadas....

...podrán surtir sus efectos en el ejercicio en que se soliciten, en el ejercicio inmediato anterior y hasta por los tres ejercicios fiscales siguientes...



Otros aspectos en ISR

- **Art 28 Fracc XXX LISR**
- Pagos que a su vez sean ingresos exentos para el trabajador: 53% o 47%.
- **Decreto beneficio DOF 26 DIC 2013**
- **Artículo I**
- $(\text{Ingresos exentos} \div 2) - 3\%$
- Requisito: “llevar registros contables detallados que **permitan distinguir** las operaciones de maquila de otras actividades y **los conceptos de remuneración exentos** correspondientes a los servicios personales subordinados de sus trabajadores”
- Efecto en CUFI



SECCIÓN III

PRECIOS DE TRANSFERENCIA



Precios de Transferencia



Precio pactado entre partes relacionadas para transferir bienes o servicios

Principio de plena competencia (valor de mercado) LISR 179



Financiamiento

Capitalización Delgada Proporción 3:1

Balance General

Activos

Total 100%

Pasivos

Max 75%

Capital

Min 25%

$\text{Pasivos} \leq 3 \times \text{Capital}$
Promedios anuales

LISR 28-XXVII



Préstamos e intereses



- Pérdidas y ganancias cambiarias se determinan de forma mensual. LISR 8
- Declaración informativa anual de préstamos obtenidos del extranjero. LISR 76-VI
- Intereses de acuerdo a principio de plena competencia (Mercado). LISR 76-XII
- Documentación de precios de transferencia es necesaria para demostrar que los intereses son de acuerdo con mercado. LISR 76-IX
- Retenciones aplican a pagos de intereses. LISR establece 35%. LISR 166
 - Tratados para evitar la doble tributación pueden reducir la tasa de retención.



Requisitos deducción intereses



- Capitales tomados en préstamo hayan sido invertidos en el fin del negocio. LISR 27-VII
- Emisión de CFDI por pago de intereses al extranjero. LISR 76-III
- Cumplir con regla de capitalización Delgada (Proporción 3:1 ratio) LISR 28-XXVII
- Si la empresa Mexicana otorga préstamos a terceras personas, se deben de cargar intereses iguales o superiores a los pagados. LISR 27-VII
- Los intereses no pueden ser deducidos por otra parte relacionada. LISR 28-XXIX
- Intereses superiores a 20MM mxp se encuentran topados al 30% del "EBITDA Fiscal". LISR 28-XXXII



SECCIÓN V
DECRETO ESTÍMULOS FISCAL
DOF 11 OCT 2023



Decreto por el que se otorgan estímulos fiscales a secas clave de la industria exportadora consistentes en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gasas de capacitación.

Diario Oficial de la Federación 11 de octubre 2023

- Industria de exportación
- Deducción inmediata (Activo fijo)
- Deducción adicional de capacitación



Sujetos del estímulo



- Personas físicas actividad empresarial (régimen general)
- Personas morales
- + 50% Ingresos de exportación para 2023 & 2024 (Facturación atal)
- Secares estratégicos



Sujetos del estímulo Sectores estratégicos



- Producción, elaboración o fabricación industrial de:
 1. Alimentos (humanos y animales)
 2. Fertilizantes y agroquímicos
 3. Industria farmacéutica (materias primas y preparaciones farmacéuticas)
 4. Componentes electrónicos (Tarjetas, circuitos, capacitores, resisares, arneses módems)
 5. Maquinaria para relojes, instrumentos de medición, control, navegación equipo médico
 6. Baterías, acumuladores, cables, enchufes y accesorios instalaciones eléctricas
 7. Motores de gasolina, híbridos, y de combustibles alternativos
 8. Equipo eléctrico y electrónico, dirección, frenos, transmisión, asientos, accesorios, piezas metálicas, para automóviles/camionetas/trenes/barcos y aeronaves
 9. Motores de combustión interna, turbinas y trasmisiones para aeronaves
 10. Equipo y aparatos para uso médico, dental, laboratorio y oftálmico.



Bienes sujetos de deducción inmediata

- a) 86% Automóviles, autobuses, camiones de carga, tractocamiones, montacargas y remolques, eléctricos recargables, motor eléctrico que además cuenten con motor de combustión eléctrica o con motor accionado por hidrógeno
- b) 86% Aviones para aerofumigación
- c) 88% para computadoras, servidores, impresoras y accesorios lectores ópticos, graficadores, lectores de código de barras, digitalizadores, unidades de almacenamiento externo y concentradores de redes de cómputo.
- d) 89% para dados, troqueles, moldes, matrices y herramental.
- e) 56-89% para maquinaria y equipo



Bienes sujetos de deducción inmediata

Maquinaria y equipo

- **89%** para maquinaria y equipo destinados directamente a la investigación de nuevos productos
- **56%** en la fabricación de medicamentos farmacéuticos, productos antisépticos de uso farmacéutico
- **88%** Alimentación
- **86%** Automotriz. Baterías automóviles eléctricos, automóviles eléctricos, motores, equipo eléctrico, dirección, suspensión, asientos accesorios, etc.



Bienes sujetos de deducción inmediata

Requisitos

- Bienes nuevos (Utilizados por primera vez en México).
- Adquiridos del 12/Oct/23 \Rightarrow 31/Dic/24
- Uso 2 años posteriores al ejercicio de aplicación de DI.
- No aplicable a automóviles convencionales, blindaje, mobiliario, equipo de oficina u otros activos no señalados.



Aplicación deducción inmediata



- En el ejercicio en que se realice la inversión
- Cálculo de coeficiente para ejercicio siguiente, sin considerar deducción inmediata
- Posibilidad de aplicar DI en pagos provisionales
- Registro específico de bienes con DI
- Presentación de aviso, un mes posterior
- Actualización desde adquisición a UM I a mitad ejercicio adquisición
- Deducción adicional, por bienes enajenados, pierdan o dejen de ser útiles



Deducción adicional capacitación incremental

- 25% deducción adicional sobre capacitación incremental
- Capacitación incremental

Capacitación 2023 – (Promedio capacitación 2020-2022)

- Conocimientos técnicos o científicos vinculados a la actividad
- Empleados registrados en el IMSS
- Registro de capacitación



SECCIÓN V

OTROS ESTÍMULOS FISCALES



Estímulo Fiscal Frontera Norte

DOF 31 Dic 2018 / 30 Dic 2020

- Reducción tasa ISR 20% (30% General)
- Reducción tasa IVA 8% (16% General)

Empresas establecidas en los municipios señalados de la región de la frontera norte, 18 meses previo a la aplicación de los estímulos.



Estimulo Istmo de Tehuantepec

DOF 5 Junio 2023

- Realicen actividades económicas en lo Polos de Desarrollo para el Bienestar del Istmo de Tehuantepec (PODEBIS).
- Crédito del 100% del ISR
- Deducción inmediata del 100%
- Crédito del 100% del IVA a pagar, siempre y cuando no se traslade



Estímulos fiscales estatales & municipales

Estatal (Según c/ estado)

- Descuento de hasta 100% en Impuesto sobre nómina (ISN)
- Descuento en derechos de registro

Municipales (Según c/ municipio)

- Descuentos ISAI
- Descuentos prediales
- Descuentos licencias de construcción

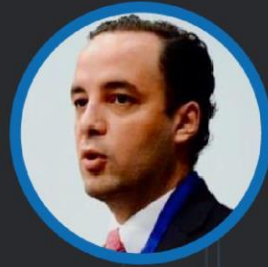


TEMA 8: RETOS Y DESAFÍOS PARA TU EMPRESA LAS EMPRESAS MEXICANAS



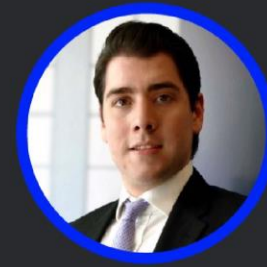
**Ricardo Emilio
Ortiz Leos**

CPC, MF & MDF.
SOCIO DIRECTOR ORTIZ LEOS



**Leonardo
Lavalle Maury**

CEO Y COFUNDADOR,
UMA CIRCLE FOR NORTH AMERICA.
DIPLOMÁTICO ESPECIALIZADO EN
COMERCIO MÉXICO-USA



**Nicolás Olea
Salgado**

GERENTE SENIOR
COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS
DELOITTE





Retos y Desafíos:



- Capacidades productivas.
- Capacitaciones y personal especializado.
- Requerimientos técnicos del producto o componente.
- Proveeduría nacional especializada.
- Involucramiento empresa-gobierno; gobierno-empresa.
- Involucramiento academia-empresa-gobierno.
- Tratados de libre comercio no se están utilizando, no se está aprovechando esos mercados.
- Aprovechar Programas de fomento a la exportación.
- Aprovechar Instituciones de financiamiento y crédito.



Una apuesta a largo plazo



Estamos frente a un proceso incipiente que podría **consolidar a México** como un hub logístico internacional.



Considerar que los procesos de **habilitación de plantas manufactureras pueden resultar muy lentos**, por lo que los desembolsos son progresivos y puede que **muchos de estos proyectos tarden en contabilizarse**.



Para catapultar esta oportunidad, se **necesita mejorar el ambiente de negocios, resolver los problemas de suministro eléctrico y agua**, elevar la **inversión en infraestructura**, **generar incentivos para la inversión, desarrollo de proveedores y disponibilidad en la mano de obra calificada**.



De aprovechar bien esta oportunidad:

- La IED podría sumar otros 0.5pp al PIB¹;
- La producción manufacturera podría añadir 2.4pp extras al PIB¹.
- Se podrían crear 1.1 millones de empleos adicionales¹.



Preguntas y respuestas

