

Tendencias: Oportunidades de “Nearshoring” Para la Industria de la Construcción



Roberto Hernandez
rhernandez@comad.com.mx



Jerry P. Brodsky
jbrodsky@pecklaw.com

“Nearshoring” es un fenómeno de gran interés en América Latina y, más recientemente, en Estados Unidos. Les brindamos una introducción a “Nearshoring” y a las oportunidades que representa.

“Nearshoring” se ha convertido en un término cada vez más relevante en el contexto de la economía globalizada. Este fenómeno describe la práctica de trasladar operaciones de producción y servicios a países cercanos geográficamente a los mercados de consumo, en lugar de optar por ubicaciones más lejanas como en el “offshoring” tradicional, considerando, como criterios dominantes, las condiciones y costos de producción.

En el caso de México, su posición geográfica estratégica y su fuerza laboral altamente calificada lo convierten en un destino atractivo para empresas de diversas industrias que buscan optimizar costos y mantener la eficiencia.

¿QUÉ ES “NEARSHORING”?

“Nearshoring”, o “cercanía en la externalización”, implica que las empresas establecen instalaciones y operaciones en países vecinos o cercanos a los mercados de consumo, en lugar de ubicaciones distantes.

Esto ha llevado a un cambio significativo en la forma en que las empresas consideran sus cadenas de suministro y operaciones.

En el caso de México, su proximidad a los Estados Unidos, uno de los mayores mercados de consumo del mundo, es uno de sus mayores atractivos. Las empresas pueden beneficiarse de una cadena de suministro más corta, lo que reduce costos y riesgos logísticos, así como tiempos de entrega.

Adicionalmente debe de considerarse la existencia del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC, sucesor del TLCAN), que favorece naturalmente el intercambio de bienes y servicios entre los países que integran dicho bloque comercial (Estados Unidos de América, México, Canadá). Por lo tanto, el T-MEC ofrece incentivos adicionales para el “Nearshoring”. En particular, a través del “Nearshoring” los productos pueden calificar para un trato favorable bajo el T-MEC, lo que no sería posible para productos producidos exclusivamente en otro lugar, como, por ejemplo, en China.

“NEARSHORING” Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

El traslado de instalaciones de producción y centros de servicios a países como México presenta importantes oportunidades para la industria de la construcción. Los candidatos naturales para participar en el desarrollo de centros de producción incluyen diseñadores, contratistas, gerentes de contratos, subcontratistas especializados y suministradores, así como contratistas EPC en proyectos industriales.

También se requiere la ampliación y el desarrollo de la infraestructura de apoyo a estas instalaciones, incluido el diseño y la construcción eléctrica, civil, comercial y residencial. Existen oportunidades en todas las fases los proyectos: planificación, desarrollo, financiación, diseño, construcción, explotación y mantenimiento.

SECTORES QUE YA SE BENEFICIAN DEL “NEARSHORING”

Sectores que ya están trasladando operaciones y beneficiándose del “Nearshoring” en México incluyen, por ejemplo:

Industria Automotriz:

México ha sido un destino popular para la producción de automóviles y partes debido a su mano de obra capacitada y costos laborales competitivos. Empresas como General Motors, Ford y Volkswagen han invertido fuertemente en plantas de fabricación en México. “Nearshoring” en esta industria ha llevado a un aumento en la construcción de plantas especializadas, y consecuente producción local, contribuyendo significativamente a la economía regional y a los consumidores.

Tecnología de la Información (TI):

Otra área en la que México ha destacado es en la industria de TI. Ciudades como Guadalajara y Monterrey se han convertido en centros tecnológicos importantes, atrayendo inversiones de empresas globales de software y tecnología. “Nearshoring” en TI ofrece a estas empresas acceso a talento altamente capacitado a costos más bajos que en Estados Unidos o Europa.

Manufactura y Logística:

La capacidad de México para ofrecer una mano de obra calificada y costos de producción competitivos ha llevado a un aumento en “nearshoring” de la fabricación y la logística. Esto incluye la producción de electrodomésticos, dispositivos médicos y productos electrónicos, así como operaciones de centros de distribución para empresas que buscan abastecer al mercado de América del Norte.

Servicios de Contacto y Centros de Llamadas:

Otro sector que ha experimentado un auge en “nearshoring” es el de los servicios de contacto y centros de llamadas. Empresas de servicios financieros, tecnología y atención al cliente han establecido operaciones en México debido a su mano de obra bilingüe y cultura de servicio al cliente.

BENEFICIOS Y DESAFÍOS

El gobierno mexicano ha implementado políticas para fomentar la inversión extranjera y mejorar la infraestructura, lo que ha contribuido al crecimiento del “nearshoring”. Sin embargo, existen desafíos que deben abordarse. La seguridad y la estabilidad política son preocupaciones importantes para las empresas que consideran “nearshoring”. Los profesionales de la industria de la construcción y las empresas norteamericanas que deseen aprovechar las oportunidades de “nearshoring” deben ser capaces de desempeñarse con éxito y gestionar los riesgos y desafíos asociados con operar en una jurisdicción extranjera, sujeta a diferentes sistemas regulatorios y legales, así como a culturas y prácticas empresariales extranjeras.

LA ALIANZA COMAD - PECKAR & ABRAMSON: APOYANDO EL “NEARSHORING”

Por casi 15 años, COMAD y P&A y, dos firmas líderes en derecho de la construcción en América, han trabajado juntos en algunos de los proyectos de construcción más relevantes en América Latina, y particularmente en México. La alianza COMAD - P&A satisface las necesidades de las empresas norteamericanas e internacionales, con la experiencia local, proveyendo soluciones con un enfoque multicultural y holístico en beneficio de sus clientes.

El equipo COMAD - P&A está disponible para apoyar a las empresas norteamericanas de la industria de la construcción que estén en proceso de trabajar para aprovechar el “nearshoring”.

La información proporcionada en esta Alerta al Cliente no constituye, ni pretende constituir, asesoramiento legal. Los lectores no deben tomar o abstenerse de tomar cualquier acción basada en cualquier información contenida en esta Alerta al Cliente sin buscar primero asesoramiento legal.

Como siempre, nos complace compartir ideas y actualizaciones relacionadas con temas legales de interés con clientes y amigos de las Firmas. Nuestros registros reflejan que el destinatario de este mensaje no es un “interesado” de la Unión Europea tal y como se define en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), promulgado el 25 de mayo, 2018. Si usted es o se considera un sujeto de datos según el RGPD de la UE, envíe un correo electrónico a Megan Seybuck a mseybuck@pecklaw.com de inmediato. El RGPD exige que todos los interesados de la Unión Europea den su consentimiento explícito para poder seguir recibiendo nuestras comunicaciones.



Jerry P. Brodsky
jbrodsky@pecklaw.com



Roberto Hernandez
rhernandez@comad.com.mx

Trends: “Nearshoring” Opportunities for the Construction Industry

“Nearshoring” is a hot topic throughout Latin America and is receiving increasing attention in the United States. We offer this introduction to Nearshoring and the opportunities it presents for your reference.

“Nearshoring” has become increasingly relevant in the context of the globalized economy. This phenomenon describes relocating production and service operations to countries geographically close to consumer markets, instead of opting for more distant locations as in traditional “offshoring”, considering, as dominant criteria, production conditions and costs.

Mexico, for example, given its strategic geographic closeness to the United States and its highly skilled labor force, is an attractive location for companies in a wide range of industries which are considering relocation or construction of new facilities and seeking to optimize costs, maintain efficiency and mitigate supply chain risks.

WHAT IS “NEARSHORING”?

“Nearshoring,” or “proximity in outsourcing,” involves companies building new facilities or relocating existing facilities and operations in countries neighboring or close to consumer markets, rather than doing so from more distant locations. This has led to a significant change in the way companies evaluate their supply chains and operations.

Mexico is a particularly prime candidate for Nearshoring, given its proximity to one of the world’s largest consumer markets, the United States. Companies can benefit from a shorter supply chain, which reduces logistics costs and risks, as well as delivery times.

In addition, the United States-Mexico-Canada Agreement (“USMCA”, the successor agreement to NAFTA) favors the exchange of goods and services between the countries that make up this trade block (USA, Mexico & Canada). Consequently, USMCA provides additional incentives for “nearshoring.” Notably, through “nearshoring” products can be handled in Mexico in such a manner that the product qualifies for favorable treatment under USMCA that would not have been available had the product been produced exclusively elsewhere, for example, in China.

“NEARSHORING” AND THE CONSTRUCTION INDUSTRY

The relocation or construction of new manufacturing and service facilities in Mexico therefore provides many opportunities for construction industry professionals and companies. Natural candidates for involvement in new facilities being developed include design professionals, contractors, construction managers, specialty trades, manufacturers and suppliers – EPC and industrial leading the pack.

Expansion and development of the infrastructure to support these facilities is also required, including power, civil, commercial and residential design and construction. Opportunities exist in all phases of the project lifecycle, including planning, development, financing, design, construction, operation and maintenance.

INDUSTRIES ALREADY BENEFITTING FROM “NEARSHORING”

Examples of industries which have already shifted to and are benefitting from “Nearshoring” in Mexico are:

Automotive Industry:

Mexico has been a favored destination for automobile and auto-part manufacturers due to its proximity to its most important markets, the Americas, as well as its skilled labor force and competitive labor costs. Companies such as General Motors, Ford and Volkswagen have already invested heavily in manufacturing plants in Mexico in order to benefit from “Nearshoring.”

Information Technology (IT):

Another area of significant development in Mexico is in the IT industry. Major cities such as Guadalajara and Monterrey have become important technology hubs, attracting investment from global software and technology companies. Relocation and construction of research and development, as well as manufacturing and service facilities in Mexico offers these companies access to highly skilled talent at reduced labor and operation costs, in close proximity to major markets and distribution centers in the Americas.

Manufacturing and Logistics:

Mexico’s skilled workforce and competitive production costs are leading to an increase in “nearshoring” for manufacturing and logistics facilities, including production of home appliances, medical devices and electronics, as well as distribution center operations for companies supplying the North, Central and South American markets, which, in turn, provides significant opportunities for construction industry professionals and companies.

Contact Services and Call Centers:

Another sector that has experienced a boom in “nearshoring” is customer service and call centers. Financial services, technology and customer service companies have established operations in Mexico due to its favorable geographic location, bilingual workforce and customer service culture.

GOVERNMENT BENEFITS AND CHALLENGES

The Mexican government promotes the economic and social benefits of “Nearshoring” by, among other things, implementing policies which encourage foreign investment and improve infrastructure. However, security and political stability continue to be important challenges for companies considering “nearshoring”. Construction industry professionals and U.S. companies wishing to take advantage of “nearshoring” opportunities must be able to successfully perform and manage the risks and challenges associated with operating in a foreign jurisdiction, subject to different regulatory and legal systems, as well as foreign cultures and business practices.

THE PECKAR & ABRAMSON - COMAD ALLIANCE: SUPPORTING “NEARSHORING”

For almost 15 years, P&A and COMAD, two leading construction law firms in the Americas, have worked together on some of the most relevant construction projects in Latin America, Mexico in particular. Through this Alliance, we combine the needs of American and international companies with local expertise, providing solutions with a multicultural and holistic approach for the benefit of their clients.

The P&A/COMAD team is prepared to support the needs of construction industry professionals involved or interested in “nearshoring.”

The information provided in this Client Alert does not, nor is it intended to, constitute legal advice. Readers should not take or refrain from taking any action based on any information contained in this Client Alert without first seeking legal advice.

As always, we are pleased to share insights and updates related to legal issues of interest with clients and friends of the Firms. Our records reflect that the recipient of this message is not a European Union “Data Subject” as defined by the General Data Protection Regulation (GDPR), enacted on May 25, 2018. If you are or consider yourself to be a Data Subject under the EU’s GDPR, kindly email Megan Seybuck at mseybuck@pecklaw.com right away. The GDPR requires that all European Union Data Subjects provide explicit consent in order to continue to receive our communications.