Publicado en Ciudad de México el 30/07/2021

# [T-MEC y la pandemia Covid-19 favorecen al nearshoring y al factoraje](http://www.notasdeprensa.es)

## Tanto el T-MEC como la pandemia Covid-19 impulsan la relocalización de las operaciones de empresas exportadoras, un aspecto que compañías mexicanas con liquidez y esquemas de financiamiento modernos pueden aprovechar a su favor, especialmente ahora que México ha retomado el primer lugar en comercio con EU

 La reconfiguración de las cadenas productivas a nivel global impulsada por la búsqueda de nuevas ventajas competitivas por parte de las empresas exportadoras y el reciente Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que exige cumplir con 75% de valor de contenido regional a las armadoras, trae nuevas oportunidades a México en “el concierto’ del comercio global. Y es que, por un lado, muchas empresas exportadoras con operaciones en regiones como la asiática se enfrentaron durante la pandemia Covid-19 a afectaciones en la cadena de suministros, lo que les está llevando a replantear la posibilidad de regresar su manufactura y subcontratación de servicios a sus países de origen, o bien, a lugares más cercanos (esto último se conoce como nearshoring). Por otro lado, el T-MEC obliga a empresas que exportan a Estados Unidos desde América del Norte a fabricar un mayor volumen de componentes en la región, lo que supone la llegada de inversiones importantes a esta zona. Al respecto, el informe de International Data Corporation (IDC) que lleva por nombre Nearshore in Latin America as a platform for growth, concluye que las empresas con sede en Estados Unidos tienen nuevas oportunidades para generar valor comercial mediante la subcontratación de servicios en países como México. De los más de 193,000 mdd que exportó México durante los primeros cinco meses del año, el 81% tuvo como destino Estados Unidos, lo que representa alrededor de 154,500 mdd de acuerdo con datos de Banco de México. Por su parte, datos del Buró de Censos estadounidense, señalan que entre enero y mayo pasados, México fue el principal socio comercial de Estados Unidos durante febrero y abril, por debajo de China que lo fue durante el mes de enero. “Considerando que durante los primeros cinco meses del 2021 México logró ubicarse en el primer lugar dentro de los países con mayor intercambio comercial con Estados Unidos, es de esperarse el crecimiento y surgimiento de nuevos clusters de manufacura que suministren insumos o materias primas a empresas en Estados Unidos o inclusive a Canadá” comenta Paulina Aguilar, Country Director de Mundi, una fintech de servicios de factoraje en México. Por otro lado, el T-MEC obliga a empresas que exportan a Estados Unidos desde América del Norte a fabricar un mayor volumen de componentes en la región, lo que supone la llegada de inversiones importantes a esta zona. Al respecto, el informe de International Data Corporation (IDC) que lleva por nombre Nearshore in Latin America as a platform for growth, concluye que las empresas con sede en Estados Unidos tienen nuevas oportunidades para generar valor comercial mediante la subcontratación de servicios en países como México. De esta forma, el esquema de nearshoring no solo puede llevar a México en el futuro inmediato a incrementar sus exportaciones hacia Estados Unidos, que hoy rondan los 350 mil millones de dólares (mdd) anuales, sino que, con una plataforma productiva más robusta a partir de la posible llegada de nuevos proveedores internacionales, a profundizar su comercio exterior con otros países del mundo. Es importante subrayar que el nearshoring no solo permite reducir el tiempo logístico de México con sus vecinos del norte hasta en 75%, sino que tiene otras ventajas, entre ellas: Mayor visibilidad de los procesos productivos al estar más cerca de la operación y subcontratación de servicios. Mejor entendimiento con sus contrapartes de negocios al compartir valores y códigos culturales similares. Husos horarios equivalentes, lo que abona en una mejor comunicación y tiempo de respuesta. Legislaciones laborales y comerciales compartidas y alineadas, en el caso de México y sus vecinos del norte, por un tratado comercial (el T-MEC). Mejor entendimiento de los entornos de negocios, lo que genera mayor certidumbre a los inversionistas y empresas. En México, las actividades de nearshoring se concentran primordialmente en la zona fronteriza con Estados Unidos, aunque cada vez más se observa una mayor operación de empresas extranjeras en entidades como Querétaro y Aguascalientes, donde desde hace tres lustros vienen creciendo industrias como la aeroespacial. Factoraje, otro puntual del comercio exteriorAsí como el nearshoring representa una oportunidad para apuntalar el comercio exterior de México, el factoraje (se trata de un modelo transaccional a través del cual una empresa vende sus cuentas por cobrar o facturas) también tiene el potencial para impulsar las exportaciones. Sobre todo, considerando que, de acuerdo con el estudio Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, ¿qué tan preparadas están las empresas frente a un nuevo escenario comercial?, de la consultora PWC, el principal tema que preocupa a empresas relacionadas con el comercio de Norteamérica es el costo de insumos y materiales (así lo refieren el 27% de los encuestados), lo cual está relacionado con la compleja situación financiera que ha dejado a las compañías la pandemia Covid-19. Frente a esto y el boom de comercio exterior que, se prevé, traerá el nearshoring, el factoraje se presenta como la mejor opción de financiamiento para las empresas exportadoras, sobre todo el que vienen proponiendo startups que cuentan con tecnologías innovadoras, que hacen más transparentes y ágiles los procesos de transacción, pues a diferencia de las instituciones financieras tradicionales, las empresas que trabajan con este esquema, conocen mejor las necesidades del sector exportador y ofrecen a las empresas opciones de liquidez, incluso, en cuestión de horas, y a sus clientes en otros países, diversas soluciones en los plazos de pago. “Un esquema de factoraje jamás te pedirá que cedas parte del control de tu empresa ni tampoco te generará problemas por cuestiones de impago, lo que hace que las empresas exportadoras se concentren 100% en sus actividades principales, además de tratarse de un modelo que responde rápido a las necesidades que impone el mundo actual de los negocios globales”, comenta Aguilar. Es de esta forma como este modelo flexible y accesible sobre todo para los pequeños y medianos eslabones de las cadenas productivas, las PyMEs, permite que las compañías exportadoras no asuman gran parte de la carga administrativa, sino las empresas de factoraje, y que el financiamiento no se exprese como un pasivo en sus estados financieros (no se traduce en deuda para las empresas), lo que mantiene la salud crediticia necesaria para seguir impulsando la operación y las ventas al exterior, un escenario ideal para aprovechar una etapa comercial que se vislumbra positiva para México por los beneficios que podría traerle el nearshoring en el corto y mediano plazos. Acerca de MUNDIMUNDI es la plataforma de factoraje sin recurso que apoya a las PyMEs para poder obtener el capital necesario y así exportar. MUNDI es el socio estratégico que ayuda a las empresas a comerciar más, creando las herramientas financieras que necesitan para participar activamente en la cadena de producción global.

**Datos de contacto:**

Eva Zamora

5544477404

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/t-mec-y-la-pandemia-covid-19-favorecen-al](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Emprendedores Recursos humanos Otras Industrias



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)