

## ¿Cómo vamos con el nearshoring?

### El recuento del impacto y posible “daño arancelario”

CIUDAD DE MÉXICO. Junio de 2025.- Durante los últimos tres años, el nearshoring dominó la conversación económica en México como una de las grandes oportunidades estratégicas para atraer inversión extranjera directa (IED), relocalizar cadenas de suministro y transformar la infraestructura industrial del país.

El impacto ha sido relevante: solo en 2023, la IED en los 57 sectores más relacionados con este fenómeno creció 47%, al pasar de 10,500 millones a 15,000 millones de dólares, según el [Instituto Mexicano para la Competitividad \(IMCO\)](#)

Sin embargo, Mail Boxes Etc explica que el 2025 ha marcado un punto de inflexión, no solo por la consolidación de ciertos beneficios originados por este fenómeno, sino también por los primeros efectos secundarios del reacomodo global que implica esta nueva fase de globalización. Entre ellos, destaca el "daño arancelario"; es decir el efecto de las nuevas tensiones comerciales que, lejos de allanar el camino para el nearshoring, han generado algunas grietas.

- ¿Dónde estamos parados?

Hasta hace unos meses, el relato dominante era simple: las tensiones entre Estados Unidos y China, la guerra comercial y la necesidad de reducir tiempos y riesgos hacían de México un destino natural para el nearshoring.

De hecho, se estima que más de [400 nuevas empresas](#) extranjeras llegarán al país en 2025 por esta vía. Pero con la reconfiguración de la política comercial estadounidense —marcada por un nuevo ciclo electoral y decisiones como la imposición de aranceles, destacando el incremento de aranceles al acero y aluminio mexicano hasta el 50%—, esta narrativa comenzó a matizarse. La decisión, pone en riesgo decenas de miles de millones de dólares en exportaciones.

- ¿Y la logística?

Uno de los sectores más tensionados por esta nueva fase del nearshoring es, sin duda, el logístico. Ilan Epelbaum, director general de Mail Boxes Etc, explica que las fricciones comerciales y los aranceles, junto con la incertidumbre que provocan, puede generar un impacto relevante, aunque no significa que el nearshoring se vaya a detener por completo.

*"Más que un daño terminal, lo que han provocado los aranceles es una distorsión. En un modelo de nearshoring que busca eficiencia, certidumbre y reducción de tiempos, las nuevas fricciones comerciales agregan costos, plazos y decisiones inciertas que afectan tanto la planeación como la operación de las empresas", explica el especialista.*

Epelbaum añade que, si bien el nearshoring no se detiene por los aranceles, sí se frena en su maduración: algunas inversiones se retrasan, otras se reconfiguran, y otras podrían redireccionar su foco hacia países con tratados menos volátiles o mejor infraestructura logística.

*"La lógica era clara: producir en México para vender más rápido y barato en EE.UU. Hoy, con tarifas más altas y una presión fiscal creciente, ese modelo sigue siendo viable, pero ya no garantiza márgenes óptimos sin una operación extremadamente eficiente", agrega.*

Aun así, las proyecciones no apuntan a una desaparición del nearshoring. Por el contrario, la IED seguirá llegando, pero ya no será suficiente con “instalarse”. Las empresas buscarán optimizar toda la cadena, desde la producción hasta la entrega, y eso devolverá el protagonismo a los actores logísticos como articuladores claves entre el producto fabricado y el cliente norteamericano.

El reto radica en que los actores del sector ofrezcan soluciones digitales y tecnológicas que soporten los volúmenes que los procesos derivados del nearshoring conlleven, con el objetivo de evitar cuellos de botella, demoras y encarecimiento de las operaciones.

Y aquí es donde entran nuevos actores clave: los fourth party logistics (4PL) que permiten a las empresas escalar sin comprometer su capital en infraestructura, recursos humanos o tecnología propia. Estos integradores coordinan toda la cadena de valor — desde la entrada de insumos hasta la entrega final— y lo hacen con capas tecnológicas que permiten trazabilidad, análisis de datos y flexibilidad operativa.

- ¿Qué sigue?

El nearshoring sigue siendo una oportunidad valiosa, pero su viabilidad ya no depende solo de decisiones de inversión o geopolítica. Depende de la capacidad de operar con inteligencia, eficiencia y resiliencia frente a la incertidumbre regulatoria.

La pregunta ya no es si las empresas están en México, sino si pueden entregar desde México con velocidad y flexibilidad, incluso cuando las reglas del juego cambian. Incluso ante la tensión arancelaria, en 2025 el verdadero diferencial competitivo no es la localización de la planta... sino la precisión de la entrega.



-o0o-

**Acerca de Mail Boxes ETC**

Mail Boxes ETC es una compañía que ofrece soluciones empresariales de logística que permiten generar ahorros mediante soluciones hechas a la medida del cliente. Desde el inicio, Mail Boxes ofrece una experiencia de servicio extraordinaria y personalizada, basada en el uso de tecnología. Con presencia en 44 países del mundo y más de 2,600 tiendas a nivel global, así como 61 franquicias distribuidas en 20 ciudades de México, Mail Boxes ofrece soluciones integradas a una gama de servicios especializados en envíos, empaque e impresiones que derivan en ahorros para los clientes, entendiendo las necesidades y haciendo posible lo imposible.