

El Reino Unido pasa delante de EE.UU. y Francia en Costos Empresariales Competitivos: KPMG

Japón retrocede debido a la fuerza del yen

(30 de marzo de 2010) – Según el estudio de *Alternativas Competitivas 2010* de KPMG, que compara los costos empresariales en 10 países de Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico, el Reino Unido ha pasado al frente tanto de los Estados Unidos como de Francia como una jurisdicción asequible para hacer negocios.

México sigue teniendo el primer puesto desde la última vez que se realizó la encuesta (2008), mientras que la competitividad de los costos de Japón se ha deteriorado debido a la fuerza del yen. Los principales factores que han influido en la competitividad internacional en los últimos dos años han sido los cambios en los tipos de cambio, los costos de energía y transporte y los impuestos.

Alternativas Competitivas examina la competitividad empresarial en 112 ciudades de Australia, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, México, los Países Bajos, el Reino Unido (RU) y los Estados Unidos (EE.UU.). El estudio mide 26 componentes de costo importantes que pueden variar según el lugar, lo que incluye: mano de obra, impuestos, bienes inmuebles y servicios, y se aplican a 17 transacciones comerciales en un horizonte de planificación de 10 años. Igualmente se considera un rango de factores de competitividad que no están relacionados con el costo. El estudio del 2010 se caracteriza porque se centra en las ciudades más grandes de cada país e incluye una serie de importantes centros empresariales del mundo que no se habían incluido en las ediciones previas de *Alternativas Competitivas*, tales como Berlín, Los Angeles, Lyon, Miami, Milán, Osaka, Roma y Tokio.

Competitividad de costo: Posicionamiento en 2010 y 2008 por países:

País	Puesto en el 2010	Índice de costo 2010	Puesto en el 2008
México	1	81.8	1
Canadá	2	95.0	2
Países Bajos	3	96.5	7
Australia	4	97.8	4
Reino Unido	5	98.2	6
Francia	6	98.3	5
Italia	7	100.0	8
Estados Unidos	8	100.0	3
Alemania	9	102.6	10
Japón	10	107.6	9

Los costos empresariales se expresan a manera de un índice; a los Estados Unidos se le ha asignado un índice de referencia de 100.0. Un índice de costo menor a 100 indica menores costos que los de los EE.UU. Un índice de costo mayor a 100 indica costos más altos que en los EE.UU. Por ejemplo, un índice de 95.0 representa 5.0 por ciento de ventaja de costo en relación con los Estados Unidos.

Fuente: KPMG *Alternativas Competitivas 2010*

“La recesión global no ha sido el único factor que ha tenido impacto en los negocios internacionales en los últimos dos años” manifestó Simon Harding, Socio de la unidad KPMG’s Advisory Services (Servicios de Asesoría) y jefe de su unidad canadiense Strategic & Commercial Intelligence (Inteligencia Comercial y Estratégica). “Las tendencias divergentes en tipos de cambio, los costos de servicios y transporte, los impuestos e incentivos, todos han contribuido a darle forma al medio de competitividad internacional en el año 2010. Es bastante notable también el grado de variación en los costos empresariales entre las principales ciudades en algunos países. Todos estos factores resaltan la importancia de que tanto las empresas como los gobiernos tengan acceso a datos actualizados sobre temas de competitividad comercial internacional.”

Las siguientes secciones presentan más detalles sobre las comparaciones de país, ciudad e industria:

Notas ampliadas para los editores

1. Comparaciones de país y ciudad:

Los siguientes son los aspectos sobresalientes por país y para las principales ciudades en cada país:

Europa:

Los Países Bajos ocupan el tercer lugar entre los 10 países examinados, con los costos empresariales más bajos en Europa. Los costos empresariales en los Países Bajos son 3.5 por ciento más bajos que en los EE.UU. y 1.7 por ciento más bajo que en el RU. El puesto que ocupa los Países Bajos en 2010 ha mejorado debido a la disminución en varias categorías de costos empresariales y también debido al cambio en el enfoque de estudio para *Alternativas Competitivas 2010* que se centró en las ciudades más grandes de cada país y no en la mezcla de ciudades de diferentes dimensiones como se hizo en años anteriores. Este cambio hizo que el puesto de los Países Bajos subiera debido a sus estructuras de costos relativamente homogéneas a nivel nacional. La Haya y Ámsterdam ocupan el puesto 9 y 12, respectivamente, entre las 41 principales ciudades examinadas en el estudio.

El **Reino Unido** y **Francia** ocupan el puesto 5 y 6 respectivamente con costos que están muy cerca a 1.8 y 1.7 por ciento por debajo de los EE.UU., respectivamente. Esto representa un aumento importante para el RU en comparación con 2008, cuando Francia tenía la ventaja de

costos sobre el RU en 3.5 por ciento y los EE.UU. una ventaja de más del 7 por ciento. El motor principal del resultado positivo del RU en 2010 es el hecho que desde 2008 la libra esterlina se ha depreciado 18 por ciento en relación tanto al dólar de los EE.UU. como al euro. Manchester (puesto 4) y Lyon (puesto 10), ocupan un buen lugar por sus bajos costos empresariales, mientras que los costos en París (30) y Londres (36) son significativamente mayores.

Los costos en **Italia** (puesto 7) son virtualmente equivalentes a la línea de base del estudio. Milán ocupa el puesto 26 con costos empresariales de 1.0 por ciento por debajo de la línea de base de los EE.UU., mientras que Roma ocupa el puesto 32 con costos empresariales 0.9 por ciento por encima de la línea de base de los EE.UU.

Alemania continúa siendo el más caro entre los países europeos estudiados, con costos 2.5 por ciento más altos que los EE.UU., y 6.1 por ciento más altos que en los Países Bajos. Sin embargo, el resultado relativo de Alemania en 2010 ha mejorado, ocupando el puesto 9 entre 10 países, del puesto 10 que ocupó en el año 2008. El entorno de costo empresarial de Alemania ha mejorado desde 2008 debido a menores tarifas de flete y del costo de energía. Frankfurt sigue siendo la ciudad más cara en Europa, ocupando el puesto 38 mientras que Berlín ocupa el puesto 35 adelante de Londres.

Norteamérica:

México ocupa el primer lugar entre los países estudiados, con costos empresariales 18.2 por ciento más bajos que en los EE.UU. Este puesto refleja la condición de México como el único país industrial emergente incluido en el estudio *Alternativas Competitivas 2010*. A fines del 2009 el gobierno mexicano aumentó el impuesto a la renta y a las ventas con la finalidad de contrarrestar el creciente déficit fiscal, lo que ha eliminado parte de la ventaja que tenía la posición del costo competitivo de México en relación con otros países. Las dos ciudades mexicanas examinadas -Monterrey y Ciudad de México- ocupan el puesto 1 y 2, respectivamente, con costos empresariales en Monterrey ligeramente menores (0.6 por ciento) que en Ciudad de México.

Canadá es el líder de costos entre los nueve países industrializados examinados, ocupando el segundo lugar con costos empresariales 5.0 por debajo de los costos en los EE.UU. Desde 2008 el puesto competitivo de Canadá se ha visto ayudado por una ligera flexibilización en el tipo de cambio Canadá - Estados Unidos y por una variedad de recortes impositivos y reformas tributarias que han sido implementadas o que están en vías de ser implementadas tanto por el gobierno federal como por el provincial. Las principales ciudades de Canadá ocuparon puestos altos, estando Montreal en tercer lugar, Vancouver en el puesto 5 y Toronto en el puesto 6 por encima de las principales ciudades de los EE.UU.

Los Estados Unidos sigue siendo parte del grupo de “costo medio” de los países del G7 -detrás de los líderes de costo- Canadá y el RU, pero muy adelante de los países del G7 de “alto costo” -Alemania y Japón. Desde el año 2008, la competitividad de los EE.UU. ha tenido el impacto de la apreciación del dólar de los EE.UU. en relación con el dólar canadiense, la libra esterlina y el peso mexicano, así como los aumentos inducidos por el déficit en algunos impuestos estatales. La caída en el puesto que ocupaba los EE.UU. entre 2008 y 2010 también se debe en parte al cambio en el enfoque del estudio para las *Alternativas Competitivas 2010* de centrarse

en las ciudades más grandes de cada país. Este cambio impactó en la posición que ocupaba los EE.UU. debido a su mayor variación en costos entre las ciudades más grandes y las ciudades regionales. Tampa y Atlanta son las ciudades líderes en costos de los EE.UU., ocupando el puesto 7 y 8 respectivamente, mientras que las ciudades de mayores costos de los EE.UU. incluyen los Angeles (puesto 34), Nueva York (puesto 37) y San Francisco (puesto 39)).

Asia-Pacífico:

Australia ha mejorado su posición competitiva en relación con los Estados Unidos desde el año 2008 y ahora ocupa el puesto 4, con costos empresariales 2.2 por ciento por debajo de la línea de base de EE.UU., a pesar de una modesta apreciación del dólar australiano contra la moneda de los EE.UU. Los costos en Melbourne son significativamente más bajos que en Sídney, ocupando estas dos ciudades los puestos 11 y 22, respectivamente.

Japón tiene la estructura de costos más alta: 7.4 por ciento más alta que la de los EE.UU. y cinco por ciento más que Alemania. La apreciación de 24 por ciento del yen japonés contra el dólar de los EE.UU. y el euro a partir del 2008 ha llevado a este resultado, a pesar de la disminución de algunos factores de costo en Japón. Las dos ciudades japonesas estudiadas, Osaka y Tokio, tienen los costos empresariales más altos ocupando el puesto 40 y 41, respectivamente, entre las 41 ciudades principales examinadas en el estudio.

2. Costos por industria:

Para la **fabricación**, los costos de materiales y equipos de origen internacional no varían significativamente según el lugar, lo que da como resultado menores diferenciales de costo en relación con otros sectores. En la medida que la fabricación ha tenido un uso más intensivo de capital, las variaciones de costo entre los lugares ha disminuido a lo largo de los 15 años de *Alternativas Competitivas*. Italia, Alemania y Japón han logrado sus resultados más fuertes en este sector.

Los costos de mano de obra son más importantes en los **servicios de informática y corporativos** y varían considerablemente según el país y la región. Esto da como resultado diferenciales de costo más altas en este sector, tal y como se ha visto mayormente en los resultados de costos para México. Entre los países industrializados estudiados, Canadá, el Reino Unido y los Estados Unidos han alcanzado sus resultados más fuertes en este sector.

Las diferenciales de costos por lo general son más altas para las actividades de **investigación y desarrollo** (R&D), debido a diferencias en los costos de mano de obra para empleados científicos y técnicos, así como diferencias en el tratamiento tributario de los costos de las actividades de R&D. En realidad, muchas de las jurisdicciones estudiadas ofrecen incentivos tributarios específicos diseñados para alentar las actividades de investigación y desarrollo. Australia, los Países Bajos y Francia tienen sus resultados más fuertes en este sector, ayudados en parte por sus respectivos programas de incentivos tributarios para las actividades de investigación y desarrollo.

“No se puede negar la importancia de R&D para el éxito continuado de los negocios y el crecimiento de las economías nacionales,” manifestó Glenn Mair, Director, MMK Consulting, y uno de los autores del estudio en asociación con KPMG. “Los gobiernos están respondiendo como corresponde poniendo más énfasis en una serie de incentivos para las actividades de investigación y desarrollo. El estar informado sobre los actuales ofrecimientos de incentivos en diversos países es una consideración clave para manejar actividades empresariales internacionales.”

Acerca de las Alternativas Competitivas

El estudio *Alternativas Competitivas 2010* de KPMG brinda una comparación independiente de los costos empresariales internacionales en 112 ciudades en 10 países alrededor del mundo. El estudio permite a los ejecutivos de negocios tener una visión rápida inicial de cómo se comparan los costos empresariales entre una variedad de ciudades ubicadas en los principales países. Este estudio también ayuda a los profesionales de KPMG y promotores económicos en su trabajo con empresas que están considerando su reubicación y permite a los encargados de definir las políticas ayudar a determinar el impacto que tendrá en la competitividad del costo de sus jurisdicciones todo cambio de política de incentivo o política tributaria propuesta.

Visite www.competitivealternatives.com para acceder al informe completo después de la conferencia de prensa del 30 de marzo.

En www.competitivealternatives.com/new/cities.aspx se encuentra el ranking completo de 41 ciudades importantes referenciadas en este comunicado de prensa.

Los siguientes son los tipos de cambio utilizados en el estudio *Alternativas Competitivas 2010*: AUD \$1.10, CAD \$1.06, €0.68, GBP £0.61, JPY ¥89.86 y MXP \$13.07.

Para mayor información o para coordinar una entrevista con los medios de comunicación, contactarse con:

Julie Bannerjea
Jefe de Relaciones con los Medios de Comunicación

KPMG
jbannerjea@kpmg.ca
(416) 777-3243

Acerca de KPMG

www.kpmg.ca

KPMG LLP, una sociedad canadiense de responsabilidad limitada establecida en virtud de las leyes de Ontario, es la firma canadiense afiliada con KPMG International, una red global de firmas profesionales que proporcionan servicios de Auditoría, Asesoría e Impuestos. Las firmas miembro operan en 144 países y cuentan con más de 137,000 profesionales trabajando alrededor del mundo.

Las firmas miembro independientes de la red KPMG están afiliadas con KPMG International, una cooperativa suiza. Cada firma KPMG es una entidad legalmente distinta y separada y se describe como tal.