

LA OPORTUNIDAD QUE
MÉXICO
NO PUEDE PERDER



El *nearshoring* es una palabra cada vez más popular en el entorno de negocios de México y hay buenas razones para que esto sea así.

EUGENIO GÓMEZ ALATORRE

México está situado en un lugar y momento privilegiados para catapultar su crecimiento, ante el cambio gigantesco que se produce en la manufactura global. Para ello, debe trabajar en reducir sus desventajas y acelerar el paso hacia una integración industrial con Norteamérica.

EL GRAN CAMBIO DE TIEMPOS

El *nearshoring* se refiere a ubicar la manufactura de productos finales y de sus insumos cerca de los países donde éstos se consumirán. Este concepto se puede entender en contraposición al *offshoring*, que se refiere a la tendencia de manufacturar bienes en países con bajos costos de producción.

En el *offshoring*, las decisiones sobre localización privilegiaban el tema de costos, aunque la manufactura se encontrara muy lejos del país sede de la empresa propietaria de dichos bienes. El ejemplo más común es el de empresas estadounidenses que llevaron su producción a países en otros continentes con menores costos, principalmente a China.

Este fue, de hecho, uno de los elementos que contribuyeron al elevado crecimiento económico de China a finales del siglo pasado y principios del presente. Los bajos costos de producción aunados a una moneda china subvaluada hacían muy atractiva la inversión en ese país. Este esquema logró sacar a millones de chinos de la pobreza, al tiempo que Estados Unidos lograba mantener bajos los costos de producción y controlar la inflación con un elevado consumo.

Por otro lado, la búsqueda de eficiencia y reducción de costos se nutrió también de sistemas de manufactura justo a tiempo (*just in time*). Estos sistemas implican toda una filosofía de reducción de desperdicio, pero una idea básica es evitar tener inventarios. Para lograrlo, los insumos tienen que ser entregados en las plantas justo cuando se necesitan.

Estas prácticas de manufactura han logrado reducir los costos de las empresas, aumentar la productividad y la prosperidad y mantener baja la inflación. ¿Demasiado bueno para ser verdad? Las ventajas son claras y han rendido frutos por años, pero la pandemia de COVID-19 cimbró los fundamentos de estas prácticas.



el *nearshoring* aparece como una respuesta a la disrupción de las cadenas productivas. Las empresas empiezan a buscar relocalizar su producción más cerca de sus centros de consumo.

El transporte de bienes de un continente a otro y la falta de inventarios implican que tiene que existir una excelente coordinación logística a nivel internacional. Esto muchas veces se da por sentado, pero tiene una complejidad enorme, y siempre ha implicado un riesgo importante. Esta tarea logística funcionó bien por décadas.

Desgraciadamente, los aislamientos impuestos por los gobiernos para lidiar con la COVID-19 desarticularon el funcionamiento de las cadenas de valor globales e infringieron graves pérdidas a muchas empresas, dañando la economía mundial. Los confinamientos generaron problemas de producción y también de distribución.

La escasez de bienes no se solucionó con el fin de los confinamientos. A la disminución en la producción manufacturera se agregó la escasez de operarios en el sector de transporte e incluso la escasez de contenedores y la congestión de puertos. Muchas empresas se quedaron sin insumos por mucho tiempo y enfrentaron pérdidas importantes.

Aquí es donde el *nearshoring* aparece como una respuesta a esta disrupción de las cadenas productivas. Las empresas empiezan a buscar relocalizar su producción más cerca de sus centros de consumo y promueven que sus proveedores también se encuentren cerca de sus plantas productivas. Ante el riesgo de quedarse sin producción, las empresas se muestran cada vez más dispuestas a pasar del justo a tiempo (*just in time*) al por si acaso (*just in case*).

En esto consiste el *nearshoring*. Después de la crisis económica provocada por la pandemia, el entorno de negocios no vuelve a ser el mismo. Ahora muchas empresas están dispuestas a pagar el costo de la relocalización para cubrirse del riesgo de quedarse sin producción. El *nearshoring* implica una fuerte cantidad de inversión a nivel mundial para lograr esta relocalización.

VENTAJAS DE MÉXICO

México puede ser uno de los países más beneficiados por el *nearshoring*. Estados Unidos es el mayor mercado de consumo del mundo y es sede de muchas de las empresas que están relocalizando su producción. Evidentemente, la primera ventaja con la que cuenta México es su vecindad con Estados Unidos, aunada a tener

mejores costos de producción. Sin embargo, hay otras ventajas a considerar.

Primero, la estrecha relación comercial entre Estados Unidos y México implica que ya se tienen cadenas de valor compartidas, sociedades comerciales establecidas y una coordinación logística y de producción que facilitan que estas relaciones se ensanchen. El tratado comercial de Norteamérica es muy importante, como también lo son las estrechas relaciones de negocio que sólo logran construirse con el tiempo.

Por otro lado, México tiene una capacidad productiva diversificada y sofisticada. México ocupa el lugar 23 de 131 países en el *ranking* del Observatorio de Complejidad Económica. De acuerdo con este observatorio, «como concepto, la complejidad económica se relaciona con la idea de la división del conocimiento. Los productos complejos, como los dispositivos de imágenes médicas o los motores a reacción, requieren una gran cantidad de conocimientos que «solo pueden acumularse en grandes redes de personas»¹.

La idea de fondo es que para producir ciertos bienes complejos se necesitan ciertos conocimientos y capacidades que son difíciles de obtener. Un país como México, con una estructura productiva compleja, puede expandir su producción hacia bienes complejos con mayor facilidad que otros países con menos capacidades desarrolladas.

Es relevante recordar que el principal rubro de exportación de México es el de maquinaria tanto eléctrica y electrónica como mecánica, seguida de vehículos de transporte. La complejidad que se ha desarrollado en la capacidad manufacturera de exportación de México contribuye a que el país sea candidato para la relocalización de plantas productivas de bienes técnicamente sofisticados.

Por último, la buena relación de México con Estados Unidos es otra ventaja. En esto consiste lo que algunos han llamado el *friendshoring* y que complementa las ventajas de México para la relocalización de empresas estadounidenses al interior de sus fronteras. Las tensiones geopolíticas son otro riesgo a considerar para muchas empresas de Estados Unidos. Las sanciones económicas impuestas



después de la crisis económica provocada por la pandemia, el entorno de negocios no vuelve a ser el mismo. Ahora muchas empresas están dispuestas a pagar el costo de la relocalización para cubrirse del riesgo.

con motivo de la invasión de Rusia a Ucrania muestran claramente la relevancia de contar con proveedores de bienes que no se localicen en países con los que se pueda tener algún conflicto de gravedad.

EL CASO DE LOS MICROPROCESADORES

La situación de los microprocesadores ilustra claramente lo que se ha dicho hasta ahora. Estos escasearon después de los confinamientos por la pandemia de 2020 y causaron problemas para la producción de muchos otros bienes. Es particularmente notable su impacto en la industria automotriz, cuya incapacidad para producir automóviles se extendió geográficamente y a través del tiempo.

Los microprocesadores están entre los bienes más difíciles de producir. Su escasez durante la pandemia no pudo resolverse rápidamente por esta razón. Esto también hace particularmente importante el lugar donde se manufacturan. Un hecho relevante es que la mayoría de los microprocesadores de alto desempeño producidos para terceros (*fabs*) se producen en Taiwán. La amenaza latente que tiene este país por parte de China es una preocupación cada vez mayor para Estados Unidos.

Por un lado, la invasión rusa en Ucrania ha puesto de relieve el riesgo de una invasión china en Taiwán. Por otro lado, la rivalidad en términos de desarrollo tecnológico es cada vez mayor entre Estados Unidos y China. Este último se ha puesto la meta de buscar el liderazgo tecnológico mundial que ostenta el primero.

A partir de 2017, China ha puesto un énfasis particular en el tema de la inteligencia artificial, donde la disponibilidad de microprocesadores especializados es importante. La rivalidad ha llegado a tal punto que el gobierno estadounidense le prohibió a Nvidia, una de sus empresas más importantes en este sector, que exportara cierto tipo de chips a China.

De esta forma, muchos países están buscando promover la manufactura de microprocesadores al interior de sus fronteras. Tanto por los beneficios económicos como por la mitigación de riesgos y la importancia geopolítica que tienen los chips y algunas de sus aplicaciones en

tecnologías, como la inteligencia artificial o la industria militar.

La Unión Europea ha anunciado ayudas de más de 43,000 millones de euros en apoyo a la llamada Ley Europea de Chips. Estados Unidos, por su parte, ha comprometido 50,000 millones de dólares en ayuda para la producción doméstica de semiconductores en una ley promulgada en 2002 para apoyar al sector (CHIPS and Science Act). También China llevará a cabo fuertes inversiones en este sentido, se habla de un monto de 150,000 millones de dólares.

En este contexto, Gina Raimondo, secretaria de Comercio de Estados Unidos, afirmó en una visita a México en 2022 que «ya hemos escuchado de todas las empresas de semiconductores que a medida que construyen nuevas instalaciones de fabricación en Estados Unidos, les gustaría ver el resto de su cadena de suministro en América del Norte, específicamente en México».

Como se mencionó, el caso de los microprocesadores ilustra claramente la necesidad del *nearshoring* y su potencial impacto en México. La importancia de los chips en la economía global difícilmente puede ser exagerada, tanto por ser un insumo indispensable de muchos otros bienes, como por su importancia estratégica para la producción de bienes relevantes en términos de geopolítica. La manufactura de estos bienes es particularmente complicada y su concentración geográfica no es la deseada por los gobiernos de Estados Unidos y varios países europeos.

México tiene retos importantes para aprovechar de mejor forma las posibilidades que abre el *nearshoring*. La inseguridad, la corrupción y la falta de un Estado de Derecho plenamente funcional han sido obstáculos tradicionales para la inversión extranjera en México. Recientemente, ha crecido la preocupación por tener un abasto de energía confiable y a buen costo, además de la preocupación por el respeto a las inversiones de extranjeros que se hagan en el país.

¿CUÁNTA INVERSIÓN VENDRÁ?

Es difícil medir el impacto del *nearshoring* para la economía de México. Primero, porque no es

posible determinar para las inversiones extranjeras cuáles tienen como causa principal el llamado *nearshoring* y cuáles estarían llegando al país de cualquier forma. Segundo, porque será un proceso largo y muchos de sus efectos tardarán en revelarse. La construcción de nuevas plantas productivas, el cambio en la logística de producción y transporte y otras inercias legales o financieras implican que la producción puede llevar años en relocalizarse, dependiendo de las circunstancias.

Aunque no se pueda dar una cifra precisa del impacto que tendrá el *nearshoring* en México, sí hay cierta evidencia de que está llegando inversión por este motivo, y de que puede llegar a ser un monto importante. Por ejemplo, *El Financiero* ha reportado recientemente que varios fideicomisos y desarrolladores han desembolsado o planean desembolsar alrededor de 2.8 miles de millones de dólares en nuevos inmuebles por el tema del *nearshoring*. El mismo periódico también reporta alzas de hasta 10% en promedio en las rentas de naves industriales en los mercados industriales más importantes del país.²

Un tercer motivo por el que es difícil estimar el impacto es que dependerá de las acciones que se tomen en México para prepararse de mejor forma a recibir estas inversiones. La historia todavía no está escrita y el desarrollo de nuevas empresas en el país puede verse beneficiado o perjudicado por muchos factores. También el impacto regional está por definirse. El *nearshoring* puede ser una buena oportunidad de desarrollar nuevas zonas manufactureras y exportadoras del país.


El mundo no volvió a ser el mismo después de la pandemia. Uno de sus efectos más importantes será el cambio en la localización de la producción manufacturera mundial. Este reacomodo, aunque tardará en completarse, generará importantes ganadores y perdedores en cuanto a la localización de la inversión internacional. México puede estar entre los primeros. Sacar el máximo provecho al *nearshoring* requeriría mejorar varios aspectos, como son la inseguridad, la protección de los derechos de propiedad, el acceso a la energía en todo el territorio nacional, la estabilidad política y la corrupción, entre otros. </>

aunque no se pueda dar una cifra precisa del impacto que tendrá el *nearshoring* en México, sí hay cierta evidencia de que está llegando inversión por este motivo.



¹ Véase <https://oec.world/en/resources/methods#economic-complexity>

² Navarrete, Fernando (2023, 4 de mayo) El *nearshoring* impulsa (fiebre) de adquisiciones de naves industriales. *El Financiero*. P. 16.

 El autor es profesor invitado del área de Entorno Económico de IPADE Business School y doctor en Economía y Empresa por la Universidad de Navarra.