

El impacto del *nearshoring* en México

Mario Humberto Hernández López

El enfrentamiento comercial entre Estados Unidos y China ha tenido implicaciones mundiales a favor y en contra de sus distintos socios productivos. México es uno de los beneficiados por un fenómeno que cambia la dinámica en la cadena de suministros: el *nearshoring*.

En los años recientes, se han manifestado cambios importantes en la economía mundial que inciden en una reconfiguración de las relaciones económicas de las diferentes regiones. Al impacto de la pandemia por la COVID-19, hay que añadir la guerra entre Rusia y Ucrania, sin soslayar antecedentes relevantes como el conflicto económico entre Estados Unidos y China, y, aun, la tendencia recesiva de la economía mundial golpeada por la crisis del año 2008. En medio de esos impactos, se abren, sin embargo, oportunidades para México y sus organizaciones en el proceso de reconfiguración de la economía mundial.

Una globalización diferente

La globalización, tal y como ha sido concebida desde los años noventa del siglo XX, está en procesos de cambio. En los últimos años, ha habido una merma en el comercio y la inversión a raíz del impacto de la gran recesión del 2008 y sus secuelas estructurales (Hernández López, 2022). A la par, a partir del año 2017, las relaciones entre Estados Unidos y China se han tensado en virtud de un discurso hostil por parte del entonces candidato a la presidencia de los Estados Unidos, Donald Trump, quien fijó a China como responsable de los problemas de su economía.

Dicha tensión ha tenido una escalada, por un lado, a partir de la decisión de Trump de imponer aranceles de 25% a miles de importaciones de origen chino, ante lo que el gobierno chino impuso un arancel también de 25% a miles de productos estadounidenses; por otra parte, está el bloqueo estadounidense a una de las corporacio-

nes chinas líder en telecomunicaciones como Huawei, ya que además Estados Unidos presiona a sus socios comerciales para extender el bloqueo hacia el gigante chino (Bernal-Meza, 2021; Rosales, 2022). Como resultado de ello, se discute escenarios de un desacoplamiento entre Estados Unidos y China, economías que juntas representan más de 40% de la economía mundial (Hernández López, 2022), por lo que el virtual desacople no sólo sería entre dichas economías, sino también de toda la economía global.



Foto de Andrea Piacquadio en Pexels.

El conflicto comercial entre Estados Unidos y China acumuló otro episodio problemático con la irrupción de la pandemia, pues el gobierno estadounidense de Trump achacó la responsabilidad de la pandemia a China, a la vez que se reveló como dependiente de ese país en el abastecimiento de materiales e insumos médicos, y, posteriormente, desató una controversia entre el reconocimiento a la validez de las vacunas de origen chino y ruso para los viajeros que buscaran ingresar a Estados Unidos.

Por si fuera poco, las relaciones internacionales se han alterado por el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, que ha tensado las relaciones entre los países de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) con Rusia, principal abastecedor de gas y petróleo a Europa, así como la aproximación de Estados Unidos hacia Taiwán, lo que ha molestado al gobierno de China.

Por lo anterior, es complicado que la globalización siga su curso conocido y que en las próximas décadas se defina un nuevo orden económico y político; lo que queda muy lejos de una “desglobalización” (Montiel y Dabat, 2022), pues lo que se aprecia como más viable es una globalización diferente, alineada en torno a dos potencias en conflicto, pero a la vez interdependientes y complementarias (Rivera Ríos y García, 2021).



Foto de Karolina Grabowska en Pexels.



Foto de Karolina Grabowska en Pexels.

El *nearshoring* y su impacto potencial para México

El conflicto entre Estados Unidos y China representa un claro intento de la potencia norteamericana por revertir la dependencia que ha forjado hacia China durante las décadas en que desplazó la producción manufacturera, ya sea directa o por medio de la subcontratación (*offshoring*), hacia el gigante asiático. El primer incentivo se basó en la reducción de costos, al hallar mano de obra más barata en aquel país; no obstante, en la última década, China ha consolidado su ascenso en las cadenas de valor, y escalado de los eslabones más simples de la manufactura y el ensamble hacia eslabones medios y superiores que demandan capacidades tecnológicas mayores como el diseño original, en virtud de una formidable experiencia de aprendizaje y aprovechamiento de la transferencia de conocimiento y tecnología.

Cuando los problemas laborales y sus secuelas económicas y sociales se manifestaron con mayor crudeza en Estados Unidos, luego de culpar a China de dicha deslocalización, se urgió estrategias para revertir el acople de la economía estadounidense con la china. El gobierno de Trump impulsó el discurso de *Make America Great Again* y *America First*, en aras de repatriar empleos e inversiones hacia Estados Unidos, lo que se concretó en la imposición arancelaria de 25% a las importaciones provenientes de China.

Lo peculiar es que una vez que Trump tuvo que ceder el poder a Joseph Biden, este no se interesó en atenuar la confrontación económica con China, sino que la ha continuado (Bernal-Meza, 2021), pues lo que se disputa en realidad, parece ser la hegemonía en las tecnologías de frontera (redes 5G, inteligencia artificial, computación cuántica, *blockchain*, Big Data, robótica avanzada) y sus aplicaciones económicas (vehículos eléctricos y autónomos, internet de las cosas, *fintech*, *e-commerce*) (Rosales, 2022).

No obstante, la reversión de la dependencia estadounidense de la producción y proveeduría china no puede ser inmediata, por lo que Estados Unidos ha lanzado propuestas para aproximar la producción a sus fronteras. En esa intención, se ha abierto paso en la discusión una deslocalización diferente, basada en la proximidad para optimizar la cadena de suministro al fabricar más cerca del mercado final, el *nearshoring*, como alternativa al *offshoring*.

La producción, ya sea directa o vía la externalización o transferencia de producción a terceros, tiene implicaciones directas para México por su ubicación estratégica como vecino de la aún primera economía y mayor mercado del mundo. La pandemia por COVID-19 puso en evidencia las complicaciones de las largas distancias geográficas y los diferentes husos horarios para las cadenas de suministro, como lo demostró la llamada “crisis de los contenedores” (Maguey y Mendiola, 2021), por lo que aproximar los puntos de producción, por medio de una relocalización de las cadenas de valor, contribuye a solucionar los inconvenientes de la distancia.



Foto de Tom Fisk en Pexels.

Esta “deslocalización” de la producción hacia México implicará cambios sustanciales respecto de sus prácticas comerciales tradicionales

Según estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2022a), el impacto del *nearshoring* para América Latina podría ascender a 78 mil millones de dólares por medio de aumentos de las exportaciones en ramas industriales como la automotriz, textil, farmacéutica y de energías renovables, entre otras. De ese total, 82% estaría en función del comercio de bienes, y 18% en función del comercio de servicios. Lo más destacable es que México y Brasil serían los países potencialmente más beneficiados, pues la misma estimación sugiere que del total de aumento en exportaciones de bienes, México podría favorecerse con más de 35 mil millones de dólares, es decir, 55% del beneficio potencial de toda la región.

Sin embargo, ese posible incremento de las exportaciones queda supeditado a adecuaciones endógenas de las economías latinoamericanas, y en particular de la mexicana, pues deslocalizar la producción de Asia a México y el resto de América Latina implica ofrecer condiciones competitivas en cuanto a calidad de mano de obra y de insumos intermedios que hagan que la proveeduría cercana incentive el desacople con Asia y China en particular.

Para ello, el propio BID (2022a) señala que es imperativo que México y los países de la región avancen en:

1. Inversión para crear un clima de negocios propicio y atraer capitales extranjeros, lo que a su vez demanda marcos institucionales claros.
2. Infraestructura, pues la conectividad, transporte y logística resultan clave en el desempeño óptimo de las cadenas de valor.
3. Integración para ampliar los mercados y erradicar fricciones comerciales.

Estas acciones contribuirán a una adecuada participación entre los sectores público y privados, a fin de crear las condiciones óptimas para que las firmas domésticas participen en las cadenas de valor, con el potencial de exporta-

ciones, inversión, empleo, y transferencia de conocimiento y tecnología; lo que también reclama mejores condiciones de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme), para lo que el propio BID colaborará en alianza con el gobierno mexicano en los próximos años, entre otros rubros, con financiamiento de entre mil 750 a 2 mil 250 millones de dólares (BID, 2022b).

México, atractivo para la inversión extranjera

A favor de México y sus organizaciones juegan la vecindad con Estados Unidos, así como la oferta de agua, energía y recursos naturales, en particular algunos de valor emergente como el litio, sin soslayar los costos laborales competitivos y la experiencia de buen desempeño en industrias exportadoras, como la automotriz y la electrónica, lo que hace atractivo el suministro mexicano por rápido y confiable.

Lo anterior, ya ha sido apreciado por algunas empresas asiáticas, incluso chinas, que han trasladado parte de sus procesos productivos a México para beneficiarse del *nearshoring* y las ventajas comerciales del tratado comercial norteamericano (T-MEC) en búsqueda de aproximarse al mercado estadounidense y esquivar los aranceles impuestos desde Estados Unidos a China, lo que ha incrementado la ocupación en los parques industriales (Barría, 2023). El T-MEC resulta un factor clave en la potencialidad para México del *nearshoring*, pues facilita el comercio entre nuestro país con Estados Unidos y Canadá, pero que justamente ha sido aprovechado como plataforma de exportación por empresas de terceros países.



Foto de cottonbro studio en Pexels.

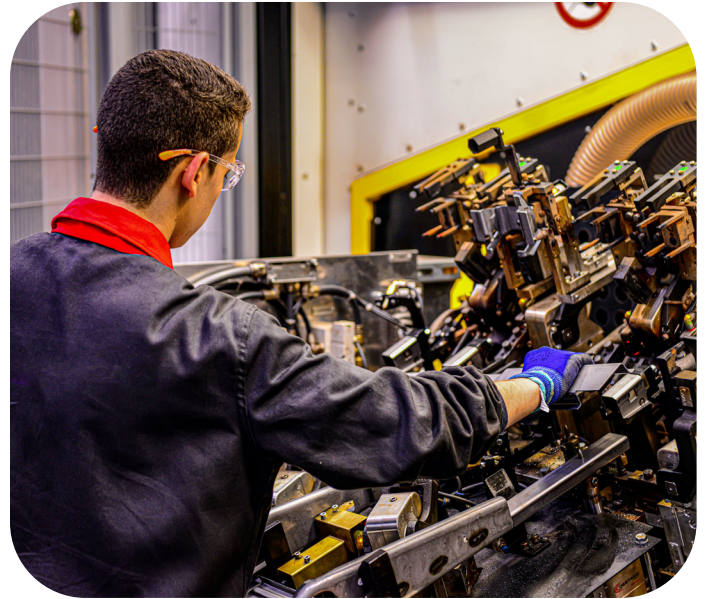


Foto de Casablanca Stock en Pexels.

De acuerdo con la Secretaría de Economía, en el año 2022, la inversión Extranjera Directa alcanzó más de 35 mil 200 millones de dólares, lo que representó un aumento de 12% respecto del año anterior (Expansión, 2023). Hasta el momento, el impacto se aprecia más nítidamente en la rama automotriz, una de las industrias de exportación más destacadas de México, con inversiones foráneas destacadas como la del consorcio alemán BMW, que anunció una inversión de 872 millones de dólares para la producción de baterías eléctricas en San Luis Potosí (Barría, 2023). Pero la inversión anunciada por el fabricante de vehículos eléctricos Tesla, es la más llamativa al proyectar una inversión de 5 mil millones de dólares en Nuevo León, para la construcción de una *giga factory* (Flores, 2023), con un impacto de 7 mil empleos directos y alrededor de 40 o 50 mil indirectos.

Sin embargo, el reto mayor para las empresas locales está en apuntalar lo ya experimentado hasta el momento hacia un nivel de exigencia competitiva mayor, pues en los encadenamientos productivos con China, Estados Unidos encontró en aquel país fuerza de trabajo capacitada y especializada en tareas relacionadas con las tecnologías de frontera; por lo que la inversión en capital humano, mediante la educación y la capacitación laboral orientada a tales fines, es imprescindible en la ambición de que México y sus organizaciones se beneficien real-

mente del *nearshoring*. Frente a ello, habrá que resarcir déficits educativos estructurales, agudizados por el rezago que provocó la pandemia, y capacitar en lo inmediato a los trabajadores que se incorporaren a las inversiones foráneas y locales articuladas en las cadenas de valor adaptadas al *nearshoring*.

Finalmente, será necesario que los actores gubernamentales y del sector privado entiendan que la oportunidad que se le presenta a México reclama altura de miras y voluntad para la cooperación, lo que significa poner los intereses nacionales por encima de los particulares, pues nada garantiza que dicha oportunidad espere a que México logre, finalmente, estabilidad institucional y coordinación social para una economía más próspera e inclusiva.

Referencias

- Banco Interamericano de Desarrollo (2022a, 7 de junio). *Nearshoring* agregaría US\$78.000 millones en exportaciones de América Latina y Caribe. Banco Iberoamericano de Desarrollo, comunicado de prensa. <https://www.iadb.org/es/noticias/nearshoring-agregaria-us78000-millones-en-exportaciones-de-america-latina-y-caribe>
- Banco Interamericano de Desarrollo (2022b, 6 de julio). El BID, aliado del Gobierno mexicano en el fomento del *nearshoring*. Banco Interamericano de Desarrollo, comunicado de prensa. <https://www.iadb.org/es/noticias/el-bid-aliado-del-gobierno-mexicano-en-el-fomento-del-nearshoring>
- Barría, C. (2023, 21 de febrero). *Nearshoring*: El multimillonario boom industrial que vive México como alternativa al *Made in China*. BBC News Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-64590655>
- Bernal-Meza, R. (2021). Covid-19, tensiones entre China y Estados Unidos, y crisis del multilateralismo: Repercusiones para AL. Foro Internacional, LXI(244), 259-297. <https://doi.org/DOI: 10.24201/fi.v61i2.2831>
- Expansión (2023, 8 de febrero). La inversión extranjera en México supera los 35,200 mdd en 2022. Expansión.mx. <https://expansion.mx/economia/2023/02/08/ied-inversion-extranjera-mexico-35-292-mdd-2022>
- Flores, Z. (2023, 14 de marzo). Tesla y *nearshoring* impactarán economía de México, pero tomará tiempo: Banxico. Bloomberg en línea. <https://www.bloomberglinea.com/2023/03/14/tesla-y-nearshoring-impactaran-economia-de-mexico-pero-tomara-tiempo-banxico/>
- Hernández López, M. H. (2022). Recesión pandémica, agotamiento del neoliberalismo y amenazas al empleo. En J. Rodríguez y P. Montiel (Eds.), Covid 19. Tendencias, rupturas y alternativas en la crisis de la economía mundial. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Economía, pp. 107-125.
- Maguey, H. y Mendiola, A. (2021, 9 de diciembre). La crisis de contenedores y su gran efecto mariposa. Gaceta UNAM 5259. <https://www.gaceta.unam.mx/la-tesis-de-contenedores-y-su-gran-efecto-mariposa/>
- Montiel, P. y Dabat, A. (2022). ¿Desglobalización o globalización diferente tras la pandemia de Covid-19? En J. Rodríguez y P. Montiel (Eds.), Covid-19. Tendencias, rupturas y alternativas en la crisis de la economía mundial. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Economía, pp. 23-48).
- Rivera Ríos, M. Á. y García, J. (2021). Tecnología, industria y mercados en la confrontación Estados Unidos-República Popular China. Investigación Económica, 80(318), pp. 126-148. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2021.318.79985>
- Rosales, V. O. (2022). El conflicto Estados Unidos-China y las perspectivas del "desacoplamiento estratégico". El Trimestre económico, 89(354), pp. 491-532. <https://doi.org/10.20430/ete.v89i354.1491>

Dr. Mario Humberto Hernández López

División de Investigación

Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

mariohumberto@comunidad.unam.mx