

Posted on abril 20, 2023

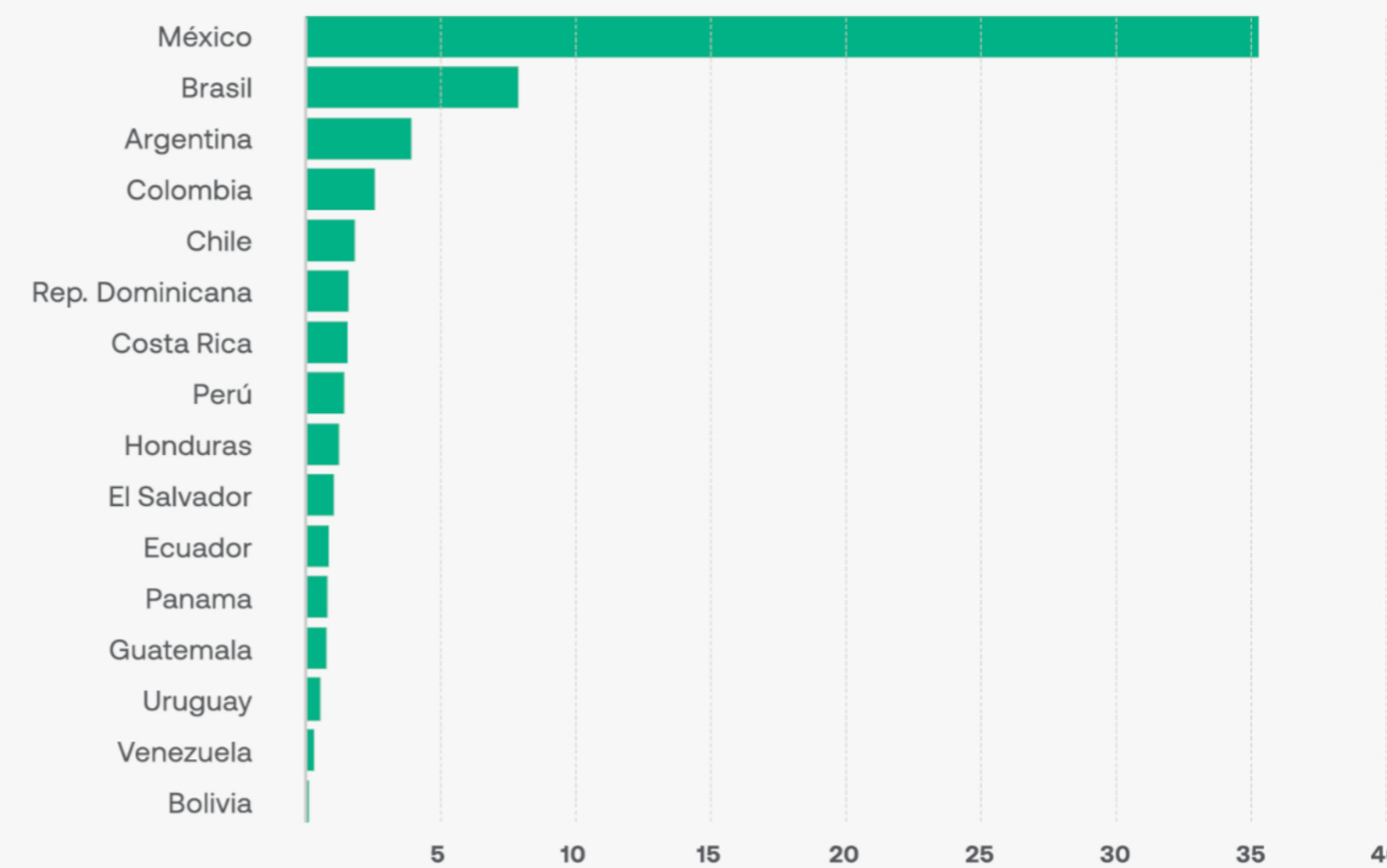
Nearshoring y América Latina

Después de la pandemia, el término “*nearshoring*” se hizo popular en los medios de comunicación. Dadas las posibles implicaciones de este fenómeno en la región latinoamericana, vale la pena explorarlo en más detalle. Forbes describe el *nearshoring* como una “táctica que permite a las empresas trasladar sus operaciones al país más cercano con una fuerza laboral calificada y un costo de vida reducido, sin la diferencia de uso horario”. (Maritza Díaz, Forbes, 2021). En esencia, el *nearshoring* es una forma de deslocalización, pero con diferentes objetivos en mente.

La deslocalización se hizo popular en la década de los 80's, ya que muchas empresas trasladaron sus instalaciones de producción a países como China, India y Bangladesh, viendo que los costos laborales relativamente más bajos reducían los gastos de fabricación y aumentaban los márgenes de utilidad. Eventualmente, esta tendencia creció para también abarcar la reubicación de instalaciones de servicio. Sin embargo, la deslocalización presentaba dos problemas principales, las distancias geográficas y las diferencias de zona horaria. Los diferentes horarios significaban que colegas en la misma empresa tendrían que trabajar horas muy diferentes, algunos trabajando toda la noche para proporcionar el apoyo o servicio necesario a sus compañeros y clientes. Lo más impactante fueron las distancias geográficas que muchas compañías tenían que atravesar para enviar materiales y productos de un lado del mundo al otro. Esta dinámica se hizo dolorosamente evidente durante la pandemia de Covid-19.

Como podemos recordar, el mundo prácticamente se detuvo durante la pandemia. La mayoría de las personas trabajaban desde sus casas o a horas muy limitadas. Esto también significaba que las empresas producían menos, y los aviones y los barcos transportaban menos mercancía. Esta dinámica ejerció graves presiones sobre la cadena de suministro mundial de bienes y servicios. A medida que la economía global comenzó a reabrirse y los bienes se producían nuevamente, las líneas de producción a veces se vieron obligadas a detenerse debido a la falta de suministros o materias primas necesarias para completar la producción. Consumidores por todo el mundo tuvieron que esperar meses para recibir electrodomésticos, muebles, u otros productos, ya que estos no podían ser enviados entre diferentes países, ya sea por a la falta de materiales o los grandes retrasos y cuellos de botella en las cadenas de suministro. Esta dinámica fue muy evidente en el suministro de chips de semiconductores, el famoso “*chip shortage*”, como se le llegó a conocer en inglés. Estas experiencias hicieron que las empresas en Occidente tomaran conciencia de su dependencia de los proveedores asiáticos, especialmente de China. Comprensiblemente, esta fuerte dependencia de China planteaba importantes riesgos de seguridad, particularmente para los Estados Unidos. Las guerras comerciales entre Estados Unidos y China ya habían desgastado las relaciones comerciales entre ambos países antes de que comenzara la pandemia. Combinado con los problemas de la cadena de suministro experimentados en 2020-2021, estas dinámicas empujaron a los Estados Unidos a buscar la diversificación en sus propias cadenas. Aquí es donde surgió el concepto de *nearshoring*.

Potencial de Exportaciones Adicionales para la Región (en billones de USD)



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Bloomberg Linea, BID, Insigneo, marzo 2023

Con la mira de reducir su dependencia de Asia, Estados Unidos ha estado trabajando para traer la manufactura y los servicios ya sea de vuelta al país (*onshoring*) o cerca del mismo (*nearshoring*). Parte de la producción está siendo traída de vuelta a Canadá; sin embargo, la mayor parte probablemente se trasladará a América Latina. En el gráfico anterior, podemos ver las estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo para el incremento de las exportaciones que se espera surjan en la región a partir del movimiento de *nearshoring*. El banco espera hasta \$78.000 millones en exportaciones incrementales de la región en el corto y mediano plazo. De este número, se espera que aproximadamente el 80% provenga de la producción de bienes y el 20% de la producción de servicios. También se espera que la industria automotriz, farmacéutica, textil y de energía renovable vean las mayores ganancias. Como es evidente en el gráfico, se espera que México sea el mayor beneficiario en la región, seguido por Brasil, Argentina, Colombia y Chile.

Debido a su proximidad geográfica a los Estados Unidos, México debería ser el mayor beneficiario del fenómeno de *nearshoring*, potencialmente viendo exportaciones incrementales casi cinco veces mayores que el siguiente país en la lista, Brasil. En la región norte de México, ciudades como Monterrey ya están viendo un impulso en la industria de la tecnología. Las universidades locales, como el Instituto Tecnológico de Monterrey, están produciendo ingenieros muy bien capacitados, y listos para manejar roles orientados a la tecnología, que anteriormente se manejaban en Asia. Empresas como Tesla, Volkswagen y BMW continúan expandiendo su presencia en la región. Estamos viendo compañías de ferrocarril como Canadian Pacific expandir sus redes ferroviarias desde Canadá hasta México, en un esfuerzo por reducir los tiempos de entrega y llevar productos al mercado de manera rápida y eficiente. Bancos como Banorte están invirtiendo fuertemente en la región norte de México para apoyar sus industrias en auge. El banco prevé una migración de trabajadores del sur al norte del país, ya que las oportunidades generadas por el *nearshoring* posiblemente crearán más empleos. De hecho, Banorte anunció recientemente que agregará 800 empleos en el norte de México, para tener la capacidad que necesita para satisfacer la creciente demanda de hipotecas, préstamos comerciales y servicios bancarios generales. Una mayor necesidad de infraestructura para apoyar el aumento de la demanda también debería conducir a la creación de empleo, ayudando a la economía local. De hecho, la expectativa de esta dinámica ha ayudado a impulsar el peso mexicano, así como los mercados de valores del país. Incluso estamos viendo el florecimiento de nuevas empresas emergentes en el país, como la empresa de logística Nowports, que se está posicionando para beneficiarse de las tendencias de *nearshoring*. Los acuerdos comerciales multilaterales entre Estados Unidos, México y Canadá continuarán facilitando el aumento del comercio entre estos países.

México no será el único país que cosechará los beneficios del *nearshoring*. Países como Brasil, Argentina y Colombia también están invirtiendo en programas educativos para producir una fuerza laboral calificada de ingenieros y otros roles especializados que les permitirán cumplir con los requisitos de las empresas multinacionales. El Salvador, Guatemala y Honduras están viendo un aumento en el número de *call centers* que se trasladan a sus países. Como resultado de su sistema financiero estable y políticas comerciales amigables, Uruguay está viendo cada vez más la expansión de sus Zonas Francas. Al igual que México, estos países comparten culturas y valores democráticos similares, así como zonas horarias que, en su mayor parte, están alineadas con las de los Estados Unidos.

“El fenómeno de *nearshoring* tiene el potencial de ser un cambio muy importante para muchos países de América Latina. Corresponde a estos países adoptar esta dinámica de la mejor manera, por el bien de sus economías, así como el de sus pueblos.”

Hay algunas dinámicas importantes que podrían plantear un desafío para la plena aceptación del *nearshoring* en la región. El más importante es la posible inestabilidad política. La mayoría de los gobiernos de la región reconocen los beneficios que el *nearshoring* podría aportar a sus países. Sin embargo, los cambios en los regímenes políticos, junto con los cambios regulatorios que estos podrían implicar, podrían dar pausa a las empresas que buscan reubicar sus operaciones en la región. Los marcos regulatorios onerosos o ambiguos también podrían plantear barreras a las oportunidades de *nearshoring*. La mayoría de las empresas en los Estados Unidos operan bajo un marco regulatorio, que, aunque a veces complejo, tiende a estar claramente definido. Los marcos ambiguos o arbitrarios podrían hacer que las empresas busquen oportunidades de reubicación en otros lugares. Las altas tasas de criminalidad, o la percepción de estas, también es una consideración importante. Las empresas que buscan reubicar sus operaciones tienen que enviar empleados de varias regiones a las naciones anfitrionas. Muchas veces, estas empresas optarán por no operar en áreas con altas tasas de criminalidad, para no poner en peligro a sus empleados existentes.

El fenómeno de *nearshoring* tiene el potencial de ser un cambio muy importante para muchos países de América Latina. Corresponde a estos países adoptar esta dinámica de la mejor manera, por el bien de sus economías, así como el de sus pueblos. ■



Mauricio Viaud – Insigneo PM y Estratega de Inversión Senior Insigneo