AÑO 2023 | VOL. 2 | MONTERREY, MÉXICO.

E FACTOR NETWORK NEWSLETTER

The Company Newsletter for Supply Chain Finance.

Productos **Fintech** y desarrollo de mercado basado en Fundamentos de Teoría Económica y Riesgo Financiero.

Noticias y aspectos destacados de la compañía.

eFactor network

eFactor Diez S.A.P.I. de C.V.
Sociedad Financiera Objeto Múltiple E.N.R.

NEARSHORING: UNA VENTANA DE OPORTUNIDADES PARA MÉXICO

Escrito por Edgardo A. Ayala G.

Síntesis

La relocalización de plantas y procesos industriales de China a países cercanos al mercado de consumo final se denomina Nearshoring. El panorama para México luce alentador porqué:

- Cambió el entorno geopolítico, incrementándose en forma importante el riesgo de operar desde China.
- Las brechas salariales de China y México desaparecieron, y los altos costos de transporte le da a México una clara ventaja sobre los países asiáticos.
- Las exportaciones chinas que pueden ser desplazadas por México pueden llegar a rebasar los 100 mil millones de dólares.

Análisis

El nearshoring implica la relocalización de plantas y procesos industriales que residían o planeaban instalarse en Asía, principalmente China, a países cercanos a Estados Unidos, como México, aprovechando las ventajas logísticas, laborales y el andamiaje institucional que pueda permitir un libre comercio. Se trata de una reversión al fenómeno que se dio a principios de siglo de establecer plantas industriales en China, Taiwán y otros lugares de Asia.

Para entender el proceso conviene remontarse a finales inicios del presente siglo. Tras 15 años de negociaciones, China logra entrar a la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo que le asegura acceder al trato de Nación más Favorecida que rige a la OMC. Estados Unidos promovió activamente la cooperación comercial con China, no sólo por los beneficios económicos que propiciaba, sino también con la idea de que una estrecha relación económica entre ambos gigantes podría aminorar los riesgos políticos de esta delicada relación.

La apertura comercial China dio lugar a una avalancha de inversiones para aprovechar los magros costos laborales de este enorme país, el declive en los costos de transporte también incentivó la construcción de grandes fábricas de semiconductores, muebles, autos y otros en China y Taiwán. Pero en los últimos siete años el panorama cambió radicalmente.

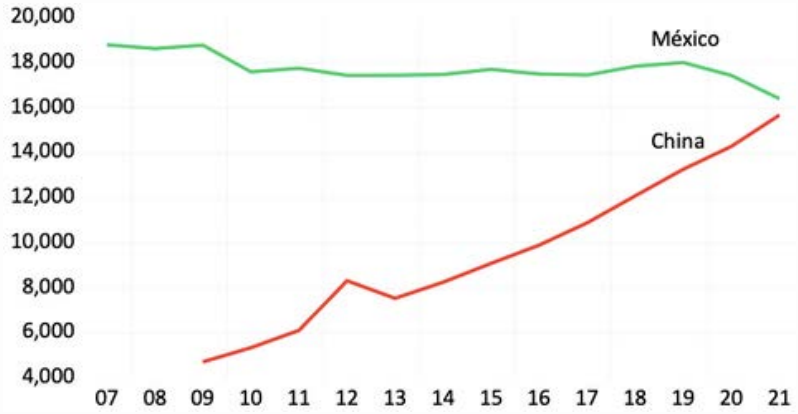
La administración Trump incrementó significativamente los aranceles a las importaciones de China en tres episodios. Aun bajo la administración Biden, las disputas comerciales no han disminuido. El riesgo geopolítico de depender de China se ha incrementado en forma importante en momentos que Rusia busca recobrar el dominio que tuvo en gran parte de Europa Oriental. Al respecto China no ha dado señales de rompimiento con la iniciativa rusa, y más aún, sus líderes buscan también la anexión de Taiwán en las próximas décadas, razón que incentiva la migración de las enormes fábricas de semiconductores y circuitos impresos establecidas en Taiwán. Definitivamente, detrás del nearshoring se encuentra el cambio en el entorno geopolítico y el mapa de riesgos.

Pero también hay otros factores de índole económico que alientan a empresas estadounidenses, europeas e incluso chinas, a explorar la localización en países como México en lugar de fabricar y exportar desde China. Entre ellos es que la rápida expansión de los últimos veinte años en China terminó por incrementar rápidamente los salarios y costos laborales en ese país, al grado de que la ventaja inicial

que tenían ha desaparecido. La gráfica 1 muestra los salarios promedio anuales entre China y México. A finales de la primera década los salarios anuales de México eran más de 4 veces los de China, para el 2021 la diferencia era de sólo 800 dólares.

Gráfica 1

Salarios anuales promedio de México y China (Dólares PPP del 2021)



Fuente: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

Adicionalmente, las disrupciones en la cadena de suministro que ocasionó el Covid han producido un incremento persistente en los costos de transporte. El incremento en las tarifas de envíos marítimos creció espectacularmente, y no han regresado a los niveles prepandémicos. Todavía en octubre del 2021 los costos de transporte vía contenedores eran 500% mayores a los de antes de la pandemia y los costos de transporte a granel eran 3 veces mayores[1]. Esto ha motivado a las empresas en China a relocalizarse cerca de Estados Unidos, como lo mencionaron recientemente directivo de empresas chinas de muebles y mangueras de jardín que se localizaron en Salinas Victoria, Nuevo León.

¿Cuáles las son las ganancias potenciales para México? La consecuencia inmediata del nearshoring sería un incremento importante en la inversión extranjera directa (IED), y como resultado de ésta una expansión en las exportaciones de manufacturas mexicanas. La unidad de inteligencia de Morgan Stanley estima que México puede desplazar 155 mil millones de dólares (mmd) de las exportaciones chinas a Estados Unidos en 5 años, esto representa una ganancia en exportaciones de aproximadamente 1/3 del nivel de exportaciones actuales de México a Estados Unidos. Los sectores más beneficiados son aquellos en los cuáles México presenta ya ventaja comparativa, pero que enfrenta competencia de China, entre ellos electrónica, automotriz, metales, maquinaria y herramientas médicas. Aunque también pueden construirse nuevos ecosistemas asociados a los vehículos eléctricos y baterías.

[1] Véase Carrière-Swallow, Y., Deb, P., Furceri, D., Jimenez, D., & Ostry, J. D. (2023). Shipping costs and inflation. Journal of International Money and Finance, 130, 102771.

Para incrementar la base exportadora se requiere de nuevas plantas y más inversión extranjera. Morgan y Stanley estiman que bastará con 50 mmd para incrementar las exportaciones en 155 mmd. A reserva de obtener una estimación más precisa, creo que la inversión necesaria podría ser de alrededor de 75 a 100 mmd en los siguientes 5 años, es decir 15 a 20 mmd anuales adicionales a los que México ya recibía.

Implicaciones para el Sector Fintech

Definitivamente el Nearshoring deberá de incrementar la inversión extranjera directa y la relocalización de miles de empresas extranjeras, la mayoría de ellas en el norte y en el bajío del país. Las empresas Fintech pueden o no aprovechar estas oportunidades, todo depende de que las grandes empresas que se instalen en México y sus proveedores extranjeros puedan integrarse más en los ecosistemas empresariales y financieros de las regiones huésped. Si no se tiene éxito en esto, se corre el riesgo de sólo reproducir el viejo esquema maquilador que detonó el empleo en las ciudades fronterizas desde las décadas de los 80', pero sin contribuir con una expansión similar en los salarios y el valor agregado.

Contact Info:
E FACTOR NETWORK
info@efactornetwork.com
www.efactornetwork.com
01 800 801 3322