

México ante la Revolución del Nearshoring:

Oportunidades y Desafíos en la Nueva Era Económica

M.A.E.E. Roberto Arreola Rivera M.A.E.E. Nora Alicia Vela Martínez

RESUMEN: El nearshoring, una estrategia de relocalización empresarial consiste en trasladar operaciones a países geográficamente cercanos. Impulsado por factores como la globalización y la búsqueda de mayor resiliencia en las cadenas de suministro, el nearshoring ha cobrado relevancia en los últimos años. Este trabajo explora el concepto, orígenes y beneficios del nearshoring, con un enfoque en el contexto mexicano. Se analizan ventajas como la reducción de costos logísticos y la cercanía cultural, así como desafíos como la infraestructura y la regulación. Se discute el impacto del nearshoring en la economía mexicana, considerando factores como el T-MEC y las oportunidades de generación de empleo.

PALABRAS CLAVES: cadena de suministros, estrategias, productividad, riesgos, beneficios

TITLE: México Facing the Nearshoring Revolution: Opportunities and Challenges in the New Economic Era

ABSTRACT: Nearshoring, a business relocation strategy, involves moving operations to geographically proximate countries. Driven by factors such as globalization and the search for greater resilience in supply chains, nearshoring has gained prominence in recent years. This paper explores the concept, origins and benefits of nearshoring, with a focus on the Mexican context. Advantages such as reduced logistics costs and cultural proximity are analyzed, as well as challenges such as infrastructure and regulation. The impact of nearshoring on the Mexican economy is discussed, considering factors such as the T-MEC and employment generation opportunities.

KEY WORDS: Supply chain, strategies, productivity, risks, benefits

1Profesor investigador FCACS roarreola@docentes.uat.edu.mx

2Profesora investigadora UTNLD nvela@utnuevolaredo.edu.mx

INTRODUCCIÓN

El Nearshoring, la práctica de externalizar servicios y producción a países cercanos, ha ganado una atención significativa como estrategia para mejorar el desarrollo económico y la resistencia de la cadena de suministro (Banco de México, 2023). El Nearshoring ha fortalecido la economía mexicana atrayendo inversión extranjera directa, aprovechando su proximidad a Estados Unidos y utilizando conexiones logísticas clave (Zaga, 2023). El acuerdo comercial T-MEC (USMCA) ha facilitado aún más este proceso, convirtiendo a México en un destino atractivo para las empresas que buscan reubicarse más cerca del mercado estadounidense

La pandemia COVID-19 puso de manifiesto la vulnerabilidad de las cadenas de suministro mundiales, lo que provocó un desplazamiento de la fabricación de China a México. Este cambio se debió a la necesidad de contar con cadenas de suministro más resistentes y cercanas geográficamente.

Los datos comerciales de 2019 a 2023 muestran que las exportaciones de México a Estados Unidos aumentaron, particularmente en sectores como maquinaria y componentes eléctricos, superando las exportaciones de China en marzo de 2023. Este cambio subraya el creciente papel de México en la resiliencia de la cadena de suministro estadounidense

El Nearshoring ha demostrado ser una estrategia beneficiosa para México, mejorando su desarrollo económico a través de una mayor inversión extranjera directa y ventajas logísticas estratégicas. La pandemia de COVID-19 ha acelerado aún más esta tendencia, y México se ha convertido en un actor clave en el fortalecimiento de la resistencia de la cadena

de suministro estadounidense. La proximidad a Estados Unidos y los acuerdos comerciales de apoyo como el T-MEC han sido cruciales en esta transición.

En los siguientes apartados se explora el Nearshoring, su origen, sus impactos económicos, los desafíos que plantea y su implementación en México. Finalmente se presentan reflexiones finales y conclusiones.

DESARROLLO

Origen del Nearshoring

El concepto de Nearshoring surgió como respuesta a las limitaciones y desafíos del Offshoring, que a menudo involucra la reubicación de actividades en ubicaciones geográficamente distantes. Algunas de las razones que llevaron a la aparición del Nearshoring incluyen:

1. Cambios en la cadena de suministro: La globalización de las cadenas de suministro llevó a muchas empresas a diversificar sus ubicaciones de producción y proveedores para reducir la dependencia de una sola ubicación.
2. Tiempos de entrega más cortos: Las demandas de los consumidores y la necesidad de tiempos de entrega más cortos hicieron que el Nearshoring fuera una opción atractiva para mantener la producción más cercana a los mercados de destino.
3. Comunicación más efectiva: La proximidad geográfica permite una comunicación más efectiva y una gestión más eficiente de los equipos y los procesos.

4. Riesgos de interrupciones en la cadena de suministro: Los desastres naturales, las crisis políticas y otros eventos imprevistos pueden tener un impacto significativo en las cadenas de suministro internacionales, lo que llevó a las empresas a buscar opciones más seguras.
5. Estados Unidos en 2018 impuso barreras arancelarias a China, esto derivado de la guerra comercial, lo cual orillo a las empresas ubicadas en China, tratando de disminuir las o eliminar dichas cuotas a buscar mercados alternos más atractivos.

El Nearshoring ha ganado popularidad como una estrategia empresarial que ofrece beneficios económicos, flexibilidad y reducción de riesgos. Su origen se encuentra en la necesidad de abordar los desafíos asociados con la ubicación geográfica de las actividades empresariales y la gestión de la cadena de suministro en un mundo globalizado. Esta estrategia puede ser especialmente relevante en sectores como la manufactura y la tecnología. El Nearshoring y el Offshoring son dos estrategias que las empresas utilizan para aprovechar los recursos y la mano de obra en otros países con el objetivo de reducir costos y mejorar la eficiencia. Sin embargo, ambas estrategias conllevan ciertos beneficios y desafíos que deben ser considerados antes de tomar una decisión.

Beneficios del Nearshoring

A continuación, se presentan y discuten algunos de los beneficios del Nearshoring (E.F.E., 2024) para las empresas (Forbes, 2024):

1. Reducción de costos: Una de las principales razones para el Nearshoring es la reducción de costos. Al trasladar la producción o los servicios a ubicaciones cercanas,

las empresas pueden aprovechar mano de obra más barata y costos operativos más bajos en comparación con su país de origen. Esto puede llevar a un aumento en la rentabilidad.

2. Mayor flexibilidad: El Nearshoring permite a las empresas adaptarse más rápidamente a cambios en la demanda y las condiciones del mercado. Las empresas pueden mover productos y servicios más fácilmente en respuesta a las necesidades cambiantes, lo que mejora su agilidad.
3. Reducción de riesgos: Al mantener la producción y la cadena de suministro en ubicaciones cercanas, las empresas pueden reducir los riesgos asociados con eventos imprevistos, como interrupciones en el suministro, desastres naturales o problemas políticos en ubicaciones remotas.
4. Cercanía cultural y lingüística: El Nearshoring permite mantener una mayor cercanía cultural y lingüística entre la empresa y sus trabajadores, lo que puede facilitar la comunicación y la gestión de equipos.
5. Beneficio para la economía local: Las empresas que adoptan el Nearshoring pueden impulsar la economía local de las ubicaciones de destino al generar empleo y oportunidades de inversión en esas regiones.
6. Incremento de la productividad, y por ende un mayor desarrollo económico.
7. El aumento de las exportaciones tanto en volumen como en valor de estas.
8. La entrada de nuevas tecnologías, propiciando una mayor capacitación e investigación.

9. La creación y desarrollo de nuevas cadenas productivas.
10. Sin dejar de lado el fortalecimiento de las relaciones comerciales.

Desafíos planteados por el Nearshoring

Algunos de los principales desafíos que plantea el Nearshoring son los siguientes (Guerrero, 2023; González, 2024; Thomson Reuters, 2024):

1. **Costos Inesperados:** Si bien el Nearshoring puede reducir los costos en comparación con la fabricación o prestación de servicios en el país de origen, aún pueden surgir costos adicionales en forma de impuestos, regulaciones, aranceles u otros factores económicos que varían de un país a otro.
2. **Dificultades de Gestión:** La gestión de operaciones en un país cercano puede parecer más fácil en teoría, pero puede presentar desafíos logísticos, de comunicación y de supervisión, especialmente si hay diferencias culturales significativas.
3. **Dependencia de un Solo Mercado:** Al nearshore en un país específico, la empresa puede quedar expuesta a riesgos políticos y económicos de ese país, lo que podría afectar negativamente sus operaciones.
4. **Riesgo de Pérdida de Control:** Al trasladar operaciones a otro país, la empresa puede perder cierto control sobre la calidad, la gestión y la seguridad de los procesos. Esto puede ser especialmente relevante en sectores sensibles como la atención médica o la banca.

5. Barreras Idiomáticas y Culturales: La diferencia en idioma y cultura puede dificultar la comunicación y la comprensión mutua entre los equipos en diferentes ubicaciones geográficas.
6. Riesgos Políticos y Legales: Los cambios en la legislación o la política en el país de destino pueden afectar negativamente las operaciones de la empresa. Esto incluye cambios en las regulaciones comerciales, fiscales y laborales.
7. Volatilidad Cambiaria: Las fluctuaciones en los tipos de cambio pueden tener un impacto significativo en los costos y los ingresos de la empresa.
8. Problemas de Seguridad de Datos: La transferencia de datos y la ciberseguridad pueden ser áreas vulnerables cuando se opera en el extranjero, lo que podría poner en riesgo la confidencialidad y la integridad de la información.
9. Reputación de la Empresa: Si surgen controversias relacionadas con prácticas laborales o éticas en el país de destino, la empresa podría enfrentar daños a su reputación.

Es importante destacar que los riesgos asociados con el Nearshoring y el Offshoring varían según la industria, el país de destino y las circunstancias específicas de la empresa. Antes de tomar una decisión, es crucial realizar un análisis de costos y beneficios detallado, evaluar los riesgos potenciales y desarrollar estrategias de mitigación de riesgos para abordar las preocupaciones específicas de su negocio. También es importante estar al tanto de las regulaciones y leyes locales en el país de destino y considerar la diversificación geográfica para reducir la exposición a riesgos únicos en una ubicación específica.

Ambos esquemas de negocios conllevan riesgos, esto independiente de la ubicación geográfica, la mano de obra "barata" y los diversos incentivos que se ofrecen a las empresas que desean establecerse en México han convertido al país en uno de los principales mercados para el tema de Nearshoring a nivel mundial.

Implementación de Nearshoring en México

La República Mexicana tiene 25 ciudades que ya implementaron esta estrategia para recibir a empresas internacionales, incluyendo los principales mercados como Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Guanajuato y Querétaro. Se prevé que estas ciudades experimenten un crecimiento de al menos 5% durante el resto del año, lo que indica que más industrias están interesadas en establecerse en nuestra zona para expandir sus negocios. En la actualidad, México posee más de 220 parques industriales y más de 270 áreas industriales.

Es importante señalar que, aunque el Nearshoring es una oportunidad única para México, no todas las regiones del país tienen la capacidad de aprovechar la relocalización de empresas, esto ya sea por falta de infraestructura, apoyos gubernamentales, y en ocasiones las cuestiones sindicales o los pocos o nulos estímulos a la inversión extranjera (CEPAL, 2024). A pesar de ser un año electoral, México ha registrado 73 anuncios de inversión pública, con la expectativa de atraer un capital de 31,512 millones de dólares, según informó Raquel Buenrostro, secretaria de Economía, ante el Consejo Coordinador Empresarial (CCE). La funcionaria aclaró que, al analizar los compromisos de las empresas para operar en México entre el 1 de enero y el 15 de marzo de 2024, se han recopilado 73 anuncios que podrían traducirse en esa cantidad de inversión, la cual se reflejará en los datos de Inversión Extranjera Directa (IED) en un plazo de dos a cuatro años. La Figura 1 presenta el comportamiento histórico de la IED en México.

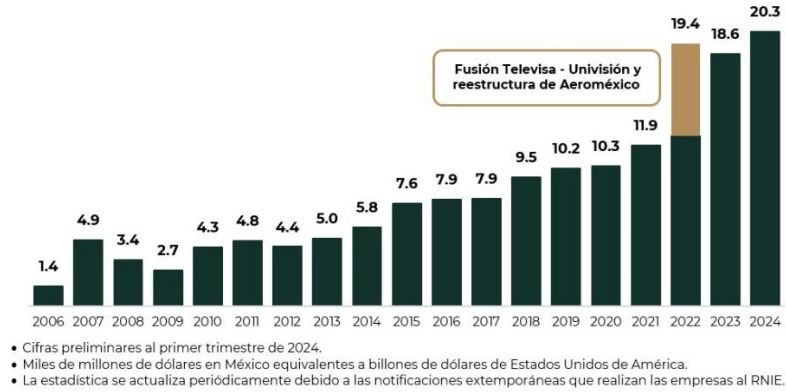


Figura 1. Comportamiento histórico de la IED en México. Cifras al primer trimestre de cada año en miles de millones de dólares.

Fuente: Información del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) de la Secretaría de Economía (Gobierno de México, 2024a).

De la IED registrada para el primer trimestre de 2024, el 52 por ciento de los flujos de inversión provienen de los Estados Unidos de América, posicionándolo como el principal país inversionista en México (Ver Figura 2).

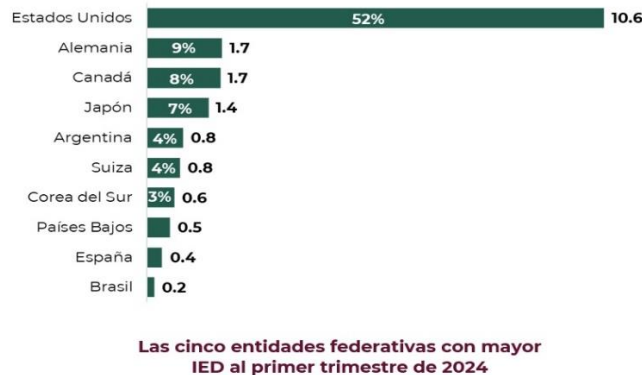


Figura 2. Diez IED en México por país de origen al primer trimestre 2024. Cifras en miles de millones de dólares .

Fuente: Información del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) de la Secretaría de Economía. Gobierno de México (2024b).

El 77 por ciento de la IED recibida en el primer trimestre de 2024, se concentró en cinco entidades federativas del país, resaltando la importancia de la CDMX como la principal entidad receptora de inversión (Ciudad de México, 59%, 12,043 mdd. Nuevo León, 7%, 1,351 mdd. Baja California, 5%, 1,083 mdd. Veracruz, 3%, 685 mdd. Chihuahua, 3%, 683 mdd).

Nearshoring: Oportunidades y Desafíos para México

La reubicación de procesos, actividades comerciales y empresariales a través del Nearshoring ha demostrado ser un gran éxito para México. Sin embargo, para 2025, el país enfrentará varios desafíos que debe superar para seguir siendo un destino atractivo para la inversión.

En 2023, México se posicionó en el noveno lugar a nivel mundial en atracción de inversión extranjera directa, siendo el Nearshoring uno de los principales motores de este crecimiento. Los factores que contribuyen a esta situación incluyen:

1. Ubicación Geográfica Estratégica: México se encuentra cerca de los Estados Unidos, lo que facilita el comercio y la logística.
2. Conectividad con Norteamérica: Las infraestructuras de transporte y comunicación han mejorado significativamente.

3. Mano de Obra: Existe una oferta de mano de obra calificada y a costos competitivos.
4. Acuerdos Comerciales: El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) ofrece ventajas comerciales y arancelarias.

A pesar de estos beneficios, México debe abordar varios desafíos para mantenerse como un país fértil para la inversión. Entre ellos, destacan los siguientes:

1. Inseguridad: La violencia y la delincuencia pueden afectar la confianza de los inversores.
2. Corrupción: La percepción y la realidad de la corrupción pueden desalentar la inversión.
3. Calidad de Infraestructura: Aunque ha mejorado, aún hay áreas que requieren atención.
4. Sostenibilidad: Adaptarse a las demandas ambientales y a prácticas sostenibles será crucial.

El término Nearshoring ganó popularidad con Joe Biden tras los recientes conflictos comerciales entre China y Estados Unidos. Debido a estos conflictos, Estados Unidos busca nuevos aliados comerciales fiables, y la histórica relación bajo el T-MEC (anteriormente TLCAN) sitúa a México en una posición privilegiada, destacándose por su sólida relación diplomática (friendshoring).

Sin embargo, para 2025, el Nearshoring en México enfrentará varios retos que deben abordarse antes de finalizar 2024. Entre los principales factores se encuentran la actualización del T-MEC y las disputas continuas entre China y Estados Unidos. El artículo 34.7 del T-MEC, titulado "Revisión y ampliación de la vigencia", establece que el pacto tendrá una duración de 16 años desde su entrada en vigor. En el sexto aniversario, se convocará a la

comisión para llevar a cabo un estudio conjunto sobre su operatividad, tomando en cuenta las sugerencias de las partes y determinando las acciones pertinentes.

El próximo julio de 2026 se conmemorará este sexto aniversario, y los especialistas sugieren que los debates se centrarán en los efectos del comercio chino en el mercado mexicano. Entre las preocupaciones más relevantes se encuentran la intensificación de las exportaciones de México a Estados Unidos y el fortalecimiento de las normativas de procedencia, las cuales podrían afectar el flujo de Nearshoring en México y la captación de inversión extranjera directa.

Según el *World Investment Report 2024* de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Brasil y México son los únicos países de Latinoamérica que figuran en el top 10 de naciones con mayor inversión extranjera directa (IED). Brasil Ocupa la quinta posición en el listado, destacándose por su capacidad de atraer inversiones a pesar de los desafíos económicos que enfrenta. Por su parte, México se posiciona en un lugar cercano, beneficiándose de su ubicación geográfica y de una serie de ventajas económicas, como su cercanía a los Estados Unidos y el marco comercial que proporciona el T-MEC (UNCTAD, 2024).

CONCLUSIONES

Los modelos de negocio Nearshoring y Offshoring representan para México oportunidades significativas, aprovechando su posición geográfica estratégica, una mano de obra competente y convenios comerciales favorables. El Nearshoring se destaca por su capacidad de fomentar una colaboración más eficiente con mercados cercanos, especialmente Estados Unidos, lo que se traduce en eficiencias logísticas y operativas. Por otro lado, el

Offshoring permite a las empresas acceder a costos de producción más bajos y diversificar sus riesgos en un contexto global. En conjunto, ambas estrategias posicionan a México como un destino atractivo para la inversión y el desarrollo empresarial.

En un contexto de creciente incertidumbre económica y cambios en las cadenas de suministro, México se establece como un destino atractivo para ambas estrategias, lo que permite a las empresas mejorar su competitividad y adaptarse a las demandas del mercado. Al final, la elección entre Nearshoring y Offshoring dependerá de las prioridades y objetivos específicos de cada empresa. Sin embargo, ambas opciones ofrecen un marco favorable para el crecimiento y la innovación en el país.

Referencias

1. Forbes. (2024). *Hacienda prevé récord en inversión extranjera para México en 2024, impulsado por nearshoring*. Forbes México. <https://forbes.com.mx/hacienda-preve-record-en-inversion-extranjera-para-mexico-en-2024-impulsado-por-nearshoring/>
2. E.F.E. (2024). *México sin 'llenadera': 400 nuevas empresas se instalarían en el país hasta 2025 por nearshoring*. El Financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2024/09/24/mexico-sin-llenadera-400-nuevas-empresas-se-instalarian-en-el-pais-hasta-2025-por-nearshoring/>
3. Banco de México. (2023). *Reporte sobre las economías regionales*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/%7BF5A5C5275-7140-2B71-FC26-F0F82AA999B5%7D.pdf>

4. CEPAL (2024). *Publicaciones*. Cepal.org. Recuperado el 20 de octubre, 2024, de <https://www.cepal.org/es/publications>
5. Gobierno de México. (2024a). *Secretaría de Economía. Competitividad y normatividad: Inversión*. Recuperado el 5 de octubre de 2024 de <https://www.gob.mx/se/>
6. Gobierno de México. (2024b). *Secretaría de Economía. Cifra histórica de Inversión Extranjera Directa en primer trimestre de 2024 en México; más de 20 mil 300 millones de dólares*. Recuperado el 2 de octubre de 2024 de <https://www.gob.mx/se/prensa/cifra-historica-de-inversion-extranjera-directa-en-primer-trimestre-de-2024-en-mexico-mas-de-20-mil-300-millones-de-dolares-364472>
7. González, L. (2024). *Secretaría de Economía estima la atracción de 31,512 millones de dólares; destaca impulso de Nearshoring*. El Economista. Recuperado el 7 de octubre de 2024 de <https://www.economista.com.mx/empresas/Secretaria-de-Economia-estima-la-atraccion-de-31512-millones-de-dolares-destaca-impulso-de-Nearshoring-20240319-0110.html>
8. Guerrero, J. (2023). *El Nearshoring, la tendencia para México en los próximos tres años*. The logistics world. <https://thelogisticsworld.com/planeacion-estrategica/el-Nearshoring-la-tendencia-para-mexico-en-los-proximos-tres-anos>
9. Juárez, C. (2023). *El Nearshoring podría desatar el potencial de México: Banorte*. The logistics world. <https://thelogisticsworld.com/comercio-internacional/el-Nearshoring-podria-desatar-el>
10. Thomson Reuters. (2024). *Retos del Nearshoring en México para 2025*. Recuperado el 1 de octubre de 2024 de: <https://www.thomsonreutersmexico.com/es->

[mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/retos-Nearshoring-mexico-2025](https://www.dena.mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/retos-Nearshoring-mexico-2025)

11. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2024). World Investment Report 2024. Recuperado el 1 de octubre de 2024 de: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024>
12. Zaga, D. (2023). *Nearshoring en México: los números detrás del relato*. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/finance/articles/Nearshoring-en-mexico-los-numeros-detras-del-relato.html>