



Nearshoring: Una oportunidad para Latinoamérica

US \$35.000 mill.

Aumento estimado de las exportaciones de México a EE.UU. por el efecto de *nearshoring*¹

US \$4.8/hora

Coste laboral en México comparado con \$ 6.5 en China y ~\$30 en Estados Unidos²

25% población joven

67% de la población en edad de trabajar y 25.2% entre 0 y 15 años, lo cual favorece el bono demográfico a medio plazo³

¹ Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (IDB). Junio de 2022

² Fuente: Statista. Datos a 2020

³ Fuente: Censo 2020 México



El coste de mano de obra, la disrupción logística y los riesgos geopolíticos impulsan el fenómeno de "nearshoring"

Las dinámicas de las cadenas de suministro han cambiado

La entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 2001 generó una dinámica de **globalización en el sector manufacturero**. Una importante parte de la cadena de producción de las economías desarrolladas se deslocalizó hacia Asia **buscando menores costes laborales en ese lado del mundo y, esto contribuyó a que los países asiáticos experimentaran tasas de crecimiento sin precedentes**.

Adicionalmente, China y Estados Unidos fortalecieron sus vínculos geopolíticos con nuevas sinergias en campos como el financiero (China se convirtió en uno de los principales compradores de bonos del Tesoro EE.UU.). Estos tres factores que favorecieron la globalización (menores costes laborales, eficiencia logística y geopolítica estable), han cambiado en los últimos años por factores de carácter estructural.

En primer lugar, a raíz de la COVID-19 y, posteriormente, de la reapertura, las cadenas de suministro **sufrieron importantes disrupciones que causaron desabastecimiento de todo tipo de bienes y que, tardaron muchos meses en estabilizarse**.

Lo demuestra en el gráfico inferior el **índice global de tensión en la cadena de suministro**, que integra datos de

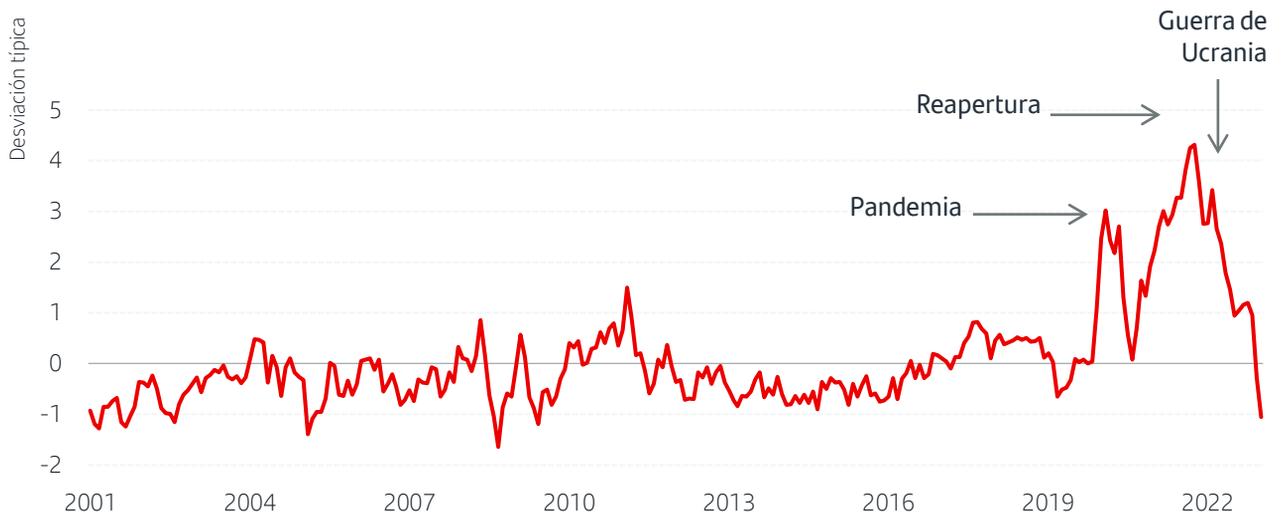
costes de transporte e indicadores de fabricación para proporcionar un indicador de las condiciones de la cadena de suministro mundial.

Desde el inicio de la pandemia, en marzo de 2020 hasta finales de 2022, el nivel de tensión fue muy elevado. Los datos más recientes, a marzo de 2023 ya muestran normalidad.

En segundo lugar, **China fue dejando atrás las manufacturas simples para pasar a producir unas más complejas consideradas como estratégicas y fundamentales para Estados Unidos**. Este crecimiento de la competitividad de China unida al creciente déficit comercial con el país asiático, llevó al **tensionamiento de las relaciones comerciales que llegaron a su punto más álgido en la administración Trump y que continúa a día de hoy bajo el mandato de Biden**. Un ejemplo de la creciente competitividad tecnológica china en manufacturas son los paneles solares que actualmente constituyen un elemento clave la transición energética. De acuerdo con datos de la Agencia Internacional de la Energía (IEA) en su informe *Solar PV Global Supply Chains* de julio de 2022, China domina las cadenas de suministro del mercado fotovoltaico a nivel mundial.

Índice global de tensión en la cadena de suministro

Fuente: Federal Reserve Bank of New York, Global Supply Chain Pressure Index, <https://www.newyorkfed.org/research/gscpi.html>



La seguridad en el suministro pasa a primer plano

Estados Unidos ha tomado la decisión, en octubre de 2022¹, de restringir el acceso de Pekín a cualquier elemento asociado a la producción de chips que sea estadounidense o que incorpore tecnología estadounidense buscando limitar la dependencia en otro de los sectores que considera esencial y de seguridad nacional, el de los semiconductores. **EE. UU. Lidera esta industria en la parte de I+D, diseño y producción de software de diseño y, más adelante en la cadena de valor, la comercialización, pero sólo alberga el 13% de la producción mundial de chips, lo cual se identifica como un riesgo en la cadena de suministro².**

Por tanto, tener esa cadena de suministro cerca de casa es ahora más importante que nunca.

En este contexto, el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, (USMCA, anteriormente NAFTA) resulta muy favorable. En la actualidad los dos mayores socios comerciales de Estados Unidos son precisamente Canadá y México, éste último habiendo superado a China en 2020, que fue su segundo socio comercial durante casi dos décadas.

La cercanía geográfica es un factor determinante

La frontera terrestre de México con Estados Unidos es de más de 3.000 km y, de acuerdo con Statista, más del 80% de las exportaciones se hacen por vía terrestre. Esto representa una importante ventaja pues se evita el riesgo de cuellos de botella en el transporte marítimo.

Además, la propia cercanía permite que el comercio no sea solamente de bienes terminados, sino también de bienes intermedios y que se pueda hacer producción conjunta, lo cual es un incentivo de inversión para las compañías americanas.

Evolución del salario por hora en el sector manufacturero China vs. México (USD)

Fuente: <https://www.statista.com/statistics/744071/manufacturing-labor-costs-per-hour-china-vietnam-mexico/>



¹ <https://www.reuters.com/business/exclusive-biden-hit-china-with-broader-curbs-us-chip-tool-exports-sources-2022-09-11/>

² <https://legrandcontinent.eu/es/2022/11/08/querra-tecnologica-10-puntos-sobre-el-semiconductores/>

³ Manpower Group Mexico Encuesta de Expectativas de Empleo 3Q 2023

La oportunidad para Latinoamérica: 78.000 millones de dólares, México el más beneficiado

El *nearshoring* se define como la estrategia de externalización por la que una empresa transfiere parte de su producción a terceros que, a pesar de ubicarse en otros países, **están localizados en destinos cercanos y con una zona horaria semejante.**

Según estimaciones de 2022 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el *nearshoring* podría añadir 78.000 millones de dólares anuales en exportaciones adicionales de bienes (64.000 millones) y servicios (14.000 millones) en América Latina y el Caribe a corto y medio plazo, con **oportunidades rápidamente implementables en la industria automovilística, textil, farmacéutica y de energías renovables**, entre otras. México y Brasil registrarían las mayores ganancias, de \$35.000 millones y \$ 8.000 millones de dólares respectivamente, aunque, como se puede observar en el mapa, todos los países de la región podrían beneficiarse también.

En línea con lo anterior, el BID anunció en julio de 2022 su apoyo a los planes del gobierno de México para promover el *nearshoring*, o la reubicación de las empresas más cerca de los mercados finales, para ayudar a fomentar el desarrollo sostenible, especialmente en los estados del sur-sureste del país.

Se trata de un compromiso del Banco y de su brazo del sector privado, IDB Invest, para ayudar a México a aprovechar las enormes nuevas oportunidades resultantes de la reconfiguración de las cadenas globales de suministro. En los próximos tres años, IDB Invest puede proporcionar un estimado de US\$1.750 millones a US\$2.250 millones en financiación a corto y largo plazo.

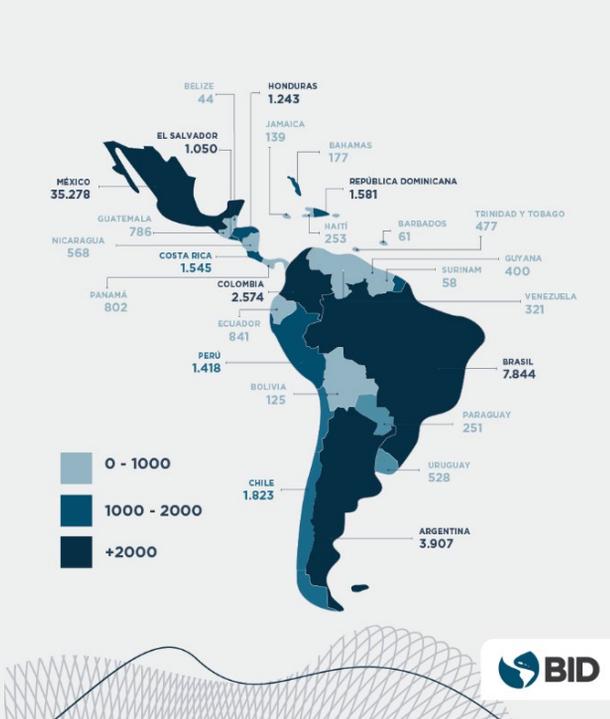
En la tabla inferior se detallan algunos de los proyectos de inversión extranjera en México que se han anunciado en los últimos meses. Destaca la importancia estratégica de las empresas inversoras, la diversidad de sectores y el elevado importe de los planes de inversión que, previsiblemente, tendrá una repercusión muy positiva para la economía mexicana.

Como conclusión, en los próximos años es de esperar que este fenómeno de *nearshoring* impulse muchos procesos industriales en México y también a lo largo de Latinoamérica. La necesidad de incrementar la seguridad de suministro, diversificar las cadenas de producción y limitar la transferencia de tecnología con China elevan el atractivo de México como centro de inversión por parte de las empresas norteamericanas.

Oportunidades totales de *nearshoring* por país

Exportaciones adicionales de bienes

(Millones de dólares)



Principales anuncios de inversión extranjera en México (2022-2023)

Fuente: Expansión y diversos medios

Empresa	País	Proyecto	Sector	Ubicación	Monto (Mn\$)
TESLA	EE.UU.	Factoría	Automotriz	Nuevo León	5.000
TC Energy	Canada	Gasoducto	Energía	Veracruz/Tabasco	4.250
JETOUR	China	Planta	Automotriz	Bajío/Aguascalientes	3.000
NewFortress Energy	EE.UU.	Gas Natural	Energía	Baja California	1.870
taraferf	Holanda	Planta	Fertilizantes	Durango	1.500
OMNI HOTELS	EE.UU.	Hoteles	Servicios	Nayarit	1.500
mercado libre	EE.UU.	Logística	Distribución	DF, Nuevo León y Guadalajara	1.475
Constellation Brands	EE.UU.	Cerveza	Bebidas	Veracruz	1.300
Google	EE.UU.	Datos	Tecnología	Nivel nacional	1.200
Microsoft	EE.UU.	Cloud	Tecnología	Querétaro	1.100
SOLAREVER	China	Baterías	Energía	Jalisco	1.000
BMW	Alemania	Baterías	Automoción	San Luis Potosí	868
Volkswagen	Alemania	Planta	Automoción	Puebla	763
NISSAN	Japón	Planta	Automoción	Aguascalientes	700

Información Legal Importante

El presente informe ha sido preparado por Banco Santander, S.A. ("Santander") con fines exclusivamente informativos y no pretende ser, ni debe ser interpretado como un asesoramiento de inversión, ni es un prospecto u otro material informativo similar. La distribución o puesta a disposición de este material a un cliente o a un tercero no debe considerarse como una prestación u oferta de servicios de asesoramiento en materia de inversiones.

Este material contiene información recopilada de distintas fuentes, como previsiones comerciales, estadísticas, de marketing y económicas, y fuentes de otros tipos. La información de este material también puede haber sido recopilada de terceros, y puede que esta información no haya sido corroborada por Santander y Santander no acepta responsabilidad por dicha información.

Toda opinión expresada en este material podría diferir o contradecir las opiniones expresadas por otros miembros de Santander. La información contenida en este material es de carácter general y tiene únicamente fines ilustrativos. No se refiere a jurisdicciones concretas y no es en ningún modo aplicable a situaciones o personas específicas. Asimismo, no representa un análisis exhaustivo y formal de los temas tratados ni establece un juicio de interpretación o de valor sobre su alcance, aplicación o viabilidad. Si bien la información incluida en el presente documento ha sido obtenida por fuentes que Santander considera fiables, la exactitud o integridad de la misma no está garantizada. Santander no asume responsabilidad alguna por el uso que se haga de la información aquí reflejada.

Este informe no constituye una recomendación, oferta o solicitud de compra o venta de activos, servicios, contratos bancarios o de otro tipo, o cualesquiera otros productos de inversión (conjuntamente llamados "Activos Financieros"), y no debe ser considerado como base única para evaluar o valorar los Activos Financieros. **Santander no garantiza los pronósticos u opiniones expresados en este informe sobre los mercados** o los Activos Financieros, incluyendo en relación a su rendimiento actual y futuro. Cualquier referencia a resultados pasados o presentes no deberá interpretarse como una indicación de los resultados futuros de los mencionados mercados o Activos Financieros. Los Activos Financieros descritos en este informe pueden no ser aptos para su distribución o venta y Santander no garantiza que sean aptos ni estén disponibles en ninguna jurisdicción determinada o para ciertas categorías o tipos de inversores.

Así mismo, este informe no podrá ser ni reproducido entera o parcialmente, ni distribuido, publicado o entregado, bajo ninguna circunstancia, a ninguna persona más allá de a quién el mismo estuviera dirigido.