



Instituto Politécnico Nacional
**Unidad Profesional Interdisciplinaria De Ingeniería
y Ciencias Administrativas**



LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL.

4to. Semestre

INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA

PROFESOR:
ANGEL GUTIÉRREZ GONZÁLES

“ARTÍCULO 2. NEARSHORING”

EQUIPO 5:
López Briseño Jessica
Maldonado Velázquez César Irvin
Miranda Navarro Valentina Michel
Morales Osornio Leonardo
Moreno Martínez María Monserrat
Victorino Bello Isis Mayte

4AM40

2024

El comercio mundial está atravesando un cambio significativo, impulsado por factores económicos, políticos y sociales. Este nuevo contexto ha llevado a los inversores a buscar un enfoque más integrado en la adquisición de bienes, priorizando la eficiencia de costos y la gestión de riesgos. En este marco, ha surgido el concepto de "nearshoring", que implica la reubicación de cadenas de suministro y producción más cerca de los mercados de consumo. Esta estrategia responde a la necesidad de mitigar riesgos asociados con políticas públicas en países lejanos, que pueden causar retrasos en las entregas, un problema que se ha acentuado durante la pandemia de COVID-19. Además, el nearshoring puede ayudar a las empresas a enfrentar los efectos de conflictos internacionales, como la guerra en Ucrania.

La reconfiguración de las operaciones comerciales ha llevado a un cambio de un modelo "justo a tiempo" a uno "justo por si acaso", lo que requiere nuevas estrategias de gestión de inventarios para satisfacer las demandas de los consumidores. En este contexto, México se presenta como un actor clave en el comercio internacional, gracias a su proximidad a Estados Unidos, su demografía favorable, y sus ventajas logísticas y de costos. Sin embargo, para maximizar estas oportunidades, es necesario abordar diversos desafíos.

Modelo de Desarrollo Basado en Cuatro Hélices

Los expertos sugieren un modelo de desarrollo que involucra cuatro hélices: el gobierno (federal, estatal y municipal), el sector privado, las instituciones educativas y la sociedad en general. Este modelo tiene como objetivo mejorar la infraestructura, la competitividad y el estado de derecho, lo que podría permitir a México alcanzar su máximo potencial y contribuir de manera significativa al comercio global. La investigación busca analizar esta tendencia desde una perspectiva sectorial y regional, ofreciendo un análisis que fomente nuevas ideas y debates sobre el nearshoring.

El Nearshoring como Respuesta a la Globalización

El nearshoring se ha vuelto un término popular en el contexto actual, donde las empresas buscan adaptarse a un entorno comercial en rápida evolución. La pandemia y las tensiones geopolíticas han llevado a un enfoque más holístico en la gestión de riesgos, lo que ha impulsado a las empresas a considerar la reubicación de sus operaciones a regiones más cercanas a los consumidores. Este cambio no solo busca reducir costos, sino también fortalecer los lazos comerciales entre aliados estratégicos que comparten intereses y políticas comunes, dando lugar a conceptos como "friend-shoring" y "ally-shoring".

Oportunidades para México en el Nuevo Escenario Comercial

El actual panorama presenta una oportunidad única para que México desarrolle sus clusters industriales y atraiga mayores flujos de inversión, tanto nacional como extranjera. Esto podría resultar en un incremento significativo de las exportaciones de bienes y servicios, posicionando a México como un actor estratégico en el comercio internacional, especialmente con su principal socio comercial, Estados Unidos. Con 12 tratados de libre comercio en vigor, México tiene acceso privilegiado a 46 países, lo que le permite aprovechar sus ventajas logísticas y alcanzar economías de escala más rápidamente.

El comercio mundial está atravesando un cambio de paradigma significativo, impulsado por la búsqueda de eficiencia de costos y la necesidad de adaptarse a un entorno global en constante evolución. Este nuevo enfoque se ha visto acelerado por la pandemia de COVID-19 y las tensiones geopolíticas, que han llevado a las empresas a reconsiderar sus cadenas de suministro y producción. En este contexto, el concepto de "nearshoring" ha ganado popularidad, refiriéndose a la reubicación de operaciones productivas a países cercanos a los mercados de consumo. Esta estrategia no solo busca reducir costos, sino también mitigar riesgos asociados con la globalización, como retrasos en la entrega y cuellos de botella en la producción.

El nearshoring se presenta como una respuesta a la necesidad de las empresas de ser más resilientes y competitivas. A medida que las empresas buscan optimizar sus operaciones, surgen nuevos términos como "friend-shoring" y "ally-shoring", que enfatizan la importancia de fortalecer lazos comerciales con aliados estratégicos que comparten intereses y políticas comunes. Este enfoque regionalizado permite a las empresas adaptarse mejor a las dinámicas del mercado y a las exigencias de los consumidores.

México, en particular, se encuentra en una posición privilegiada para beneficiarse de esta tendencia. Su proximidad a Estados Unidos, su acceso a múltiples tratados de libre comercio y sus ventajas logísticas lo convierten en un destino atractivo para la inversión extranjera. Con 12 tratados de libre comercio en vigor, México tiene acceso preferencial a 46 países, lo que le permite incrementar sus exportaciones y posicionarse como un actor clave en el comercio internacional. Además, la demografía del país, con una población joven y en crecimiento, ofrece un bono demográfico que puede traducirse en una fuerza laboral competitiva en el futuro.

El futuro del comercio internacional puede analizarse desde dos perspectivas: una inercial, que se espera que persista a corto plazo, y otra estructural, que podría surgir si se concretan las oportunidades de nearshoring. La historia reciente de México, marcada por su integración en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la

década de 1990, ha sido fundamental para el crecimiento de diversas industrias, como la automotriz, y ha contribuido al aumento del PIB del país. Un análisis econométrico de las exportaciones no petroleras desde 1980 hasta 2023 revela cambios estructurales significativos que han moldeado la economía mexicana.

El análisis presentado se centra en un estudio de sensibilidad que busca estimar las ganancias marginales que México podría obtener en sus exportaciones a raíz del fenómeno del nearshoring. Este concepto se refiere a la reubicación de operaciones empresariales más cerca de los mercados de consumo, lo que puede ofrecer ventajas competitivas significativas. Para contextualizar los resultados, se hace referencia al periodo entre 1995 y 2001, durante el cual las exportaciones no petroleras de México crecieron a una tasa compuesta anual del 12.9%. Este crecimiento se atribuye en gran medida al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que facilitó el comercio y la inversión en la región. Sin embargo, la competencia de China, que se intensificó tras su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, también jugó un papel crucial en la aceleración de la deslocalización de operaciones.

El análisis utiliza como base los 539,000 millones de dólares en exportaciones no petroleras registradas en 2022 y considera una inflación media del 2% durante un periodo de cinco años para expresar las cifras en términos nominales. Se presentan dos tablas que detallan el análisis de sensibilidad, mostrando las ganancias acumuladas y el aumento medio anual de las exportaciones no petroleras esperadas en los próximos cinco años. Se estima que el potencial de nearshoring podría generar entre 84,000 y 300,000 millones de dólares en exportaciones, aunque se advierte sobre la incertidumbre inherente a estos supuestos y la necesidad de un enfoque cauteloso en la relocalización.

En cuanto al panorama del comercio internacional de México, se destaca que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones mexicanas, representando el 81.8% del total. Esta situación se debe a las condiciones favorables del Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA) y a la ubicación geográfica estratégica de México. Sin embargo, se observa una concentración significativa de las exportaciones en solo tres estados de EE. UU.: Texas, California y Michigan, lo que sugiere la necesidad de diversificar los mercados de exportación, especialmente hacia la costa Este de EE. UU. Otros países que también son importantes destinos de exportación incluyen Canadá, China, Corea del Sur, y varios países de América Latina.

México posee ventajas comparativas en la exportación de diversos productos, como automóviles, computadoras, y dispositivos médicos, lo que puede ser crucial para aprovechar su posición estratégica en estas industrias. El crecimiento de estas industrias ha sido impulsado por un aumento en la Inversión Extranjera Directa (IED), que ha promediado aproximadamente 34,300 millones de dólares en la última década,

alcanzando un máximo de 35,300 millones de dólares en 2022. Es relevante mencionar que una parte de esta inversión estuvo relacionada con operaciones extraordinarias, pero el 48% corresponde a nuevas inversiones, lo que es un indicador positivo para el futuro.

El análisis de sensibilidad sobre las ganancias marginales que México podría obtener a través del nearshoring revela un panorama prometedor, pero también complejo. El nearshoring, que implica la reubicación de operaciones empresariales más cerca de los mercados de consumo, se presenta como una estrategia clave para mejorar la competitividad de las empresas mexicanas en el contexto del comercio internacional.

Contexto Histórico y Crecimiento de Exportaciones

Entre 1995 y 2001, México experimentó un notable crecimiento en sus exportaciones no petroleras, con una tasa compuesta anual del 12.9%. Este crecimiento se atribuye en gran medida al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que facilitó el comercio y la inversión en la región. Sin embargo, la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001 intensificó la competencia, lo que llevó a muchas empresas a reconsiderar sus estrategias de localización y a acelerar la deslocalización de operaciones hacia países con costos más bajos.

Análisis de Sensibilidad y Proyecciones

El análisis actual utiliza como base los 539,000 millones de dólares en exportaciones no petroleras registradas en 2022 y considera una inflación media del 2% durante cinco años para expresar las cifras en términos nominales. Se estima que el potencial de nearshoring podría generar entre 84,000 y 300,000 millones de dólares en exportaciones, lo que subraya la importancia de este fenómeno en la economía mexicana. Sin embargo, se advierte sobre la incertidumbre inherente a estos supuestos, lo que requiere un enfoque cauteloso en la relocalización de operaciones.

Dependencia del Mercado Estadounidense

Estados Unidos sigue siendo el principal destino de las exportaciones mexicanas, representando el 81.8% del total. Esta dependencia se debe a las condiciones favorables del Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA) y a la ubicación geográfica estratégica de México. Sin embargo, la concentración de las exportaciones en solo tres estados de EE. UU. (Texas, California y Michigan) sugiere la necesidad de diversificar los mercados de exportación, especialmente hacia la costa Este de EE. UU. Esto podría ayudar a mitigar riesgos asociados con la dependencia de un número limitado de mercados.

Ventajas Comparativas y Crecimiento de la Inversión Extranjera Directa

México posee ventajas comparativas en la exportación de productos como automóviles, computadoras y dispositivos médicos. Estas industrias han visto un crecimiento significativo, impulsado por un aumento en la Inversión Extranjera Directa (IED), que ha promediado aproximadamente 34,300 millones de dólares en la última década. En 2022, la IED alcanzó un máximo de 35,300 millones de dólares, con un 48% de esta inversión correspondiente a nuevas inversiones, lo que es un indicador positivo para el futuro.

Conclusiones y Recomendaciones

En conclusión, el nearshoring presenta una oportunidad significativa para que México aumente sus exportaciones no petroleras. Sin embargo, es crucial abordar esta transición con cautela, considerando la incertidumbre y los riesgos asociados. La combinación de una ubicación geográfica favorable, ventajas comparativas en ciertos sectores y un entorno de inversión en crecimiento posiciona a México como un actor clave en el comercio internacional. Para maximizar los beneficios del nearshoring, se recomienda diversificar los mercados de exportación, fortalecer las capacidades logísticas y continuar fomentando un ambiente favorable para la inversión extranjera. Esto no solo ayudará a aumentar las exportaciones, sino que también contribuirá al desarrollo económico sostenible del país.

El nearshoring representa una oportunidad única para que México desarrolle sus clusters industriales y atraiga mayores flujos de inversión. La capacidad del país para adaptarse a las nuevas dinámicas del comercio mundial, junto con su favorable contexto demográfico y logístico, lo posiciona como un actor estratégico en el comercio internacional. Las empresas deben estar preparadas para aprovechar estas oportunidades y adaptarse a un entorno comercial en rápida evolución, priorizando la eficiencia de costos y la gestión integral de riesgos.

El fenómeno del nearshoring se presenta como una estrategia clave en el contexto actual del comercio global, donde la reubicación de cadenas de producción hacia países cercanos se ha vuelto esencial para aumentar la resiliencia de las redes de suministro y producción. México, gracias a su proximidad geográfica con Estados Unidos y Canadá, se posiciona como un actor estratégico en este nuevo paradigma. La tendencia hacia el nearshoring no solo responde a la necesidad de optimizar costos y gestionar riesgos, sino que también se ve impulsada por eventos recientes como la pandemia de COVID-19 y conflictos geopolíticos, que han evidenciado la vulnerabilidad de las cadenas de suministro globales.

A pesar de las oportunidades que el nearshoring ofrece, como la atracción de inversión extranjera y el potencial de crecimiento económico, el país enfrenta desafíos

significativos. La falta de un marco claro para evaluar los resultados de esta tendencia es una de las principales limitaciones. Además, para que México pueda capitalizar plenamente las ventajas del nearshoring, es fundamental abordar cuestiones estructurales que afectan su competitividad, como la infraestructura, el estado de derecho y la formación de capital humano.

El modelo propuesto por expertos, que integra la colaboración entre el gobierno, el sector privado, las instituciones educativas y la sociedad, es un enfoque prometedor para superar estos desafíos. Este modelo de cuatro hélices busca no solo mejorar la infraestructura y la competitividad, sino también fomentar un entorno propicio para la innovación y el desarrollo sostenible. La implementación efectiva de este modelo podría permitir a México no solo aprovechar el nearshoring, sino también posicionarse como un líder en la manufactura y el comercio internacional.

El nearshoring representa una oportunidad significativa para el desarrollo económico de México, pero su éxito dependerá de la capacidad del país para adaptarse a las nuevas realidades del comercio global. La colaboración entre los diferentes sectores y la inversión en infraestructura y educación son esenciales para maximizar los beneficios de esta tendencia. Si se manejan adecuadamente, las estrategias de nearshoring pueden transformar la economía mexicana, generando empleo, aumentando las exportaciones y fortaleciendo la posición del país en el mercado global.

