wherEX

NEARSHORING: EL FUTURO DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO ES LOCAL

La pandemia y la crisis de abastecimiento han modificado para siempre las cadenas de suministro globales. El efecto más importante es que la globalización está transformándose o más bien, se está ralentizando. Este modelo de escala mundial e interconectado se está convirtiendo poco a poco en una nueva red de múltiples centros económicos, en donde el comercio entre actores regionales y aliados se ha vuelto una prioridad. Es decir, un nuevo modelo de globalización en donde las cadenas de suministro deben ser relocalizadas para disminuir los grandes envíos entre continentes lejanos entre sí y de este modo, evitar las disrupciones. Esto es lo que se conoce como ***nearshoring.***

Las vulnerabilidades de la cadena de suministro global quedaron especialmente expuestas tras el estallido del conflicto bélico en Ucrania. Esto ha revivido la conversación en torno al ***nearshoring*** en los mercados, de modo que los líderes empresariales están considerando trasladar sus operaciones a lugares más cercanos a sus países y comerciar bienes con economías que sean aliadas. Entre los países que más podrían verse beneficiados por la estrategia del ***nearshoring***, se encuentran:

- **México:** Debido a su cercanía a EE.UU., su mano de obra barata y sus tratados de libre comercio con EE.UU. y la UE.
- **Vietnam:** Bajos costos laborales, un acuerdo comercial bilateral con EE.UU. y un acuerdo de libre comercio con la UE. No obstante, menos disponibilidad de mano de obra y la distancia con EE.UU. son desafíos.
- **India:** Tiene una gran fuerza laboral, bajo costo en salarios y está relativamente cerca del núcleo de la UE. No obstante, no tiene ningún tratado de libre comercio con EE.UU. y la distancia con la gran potencia americana son desafíos.
- **Turquía:** Proximidad a la UE, costos laborales por debajo del promedio y un acuerdo de libre comercio con el bloque.

Si bien la cantidad de tiempo necesario para reajustar las cadenas de suministro varía según la industria, la mayoría de los analistas de Morgan Stanley esperan de **3 a 5 años para la conversión.** En el caso de los semiconductores, sin embargo, podría llevar 10 años o más, principalmente debido a la falta de mano de obra calificada concentrada fuera de Taiwán.

De hecho, la transición puede pesar más en ciertos sectores. Debido a los cuellos de botella de la cadena de suministro de los últimos años, los analistas señalaron que **los semiconductores, el hardware tecnológico, la maquinaria y los automóviles como sectores industriales** en los que este plan de "realineación" debe ocurrir con más rapidez y urgencia.

NEARSHORING EN MÉXICO

Bain & Company reportó que México podría consolidarse como un mercado líder en nearshoring en América del Norte. De incorporar esta estrategia, México podría tener un crecimiento de **2 puntos** porcentuales (es decir, de 4-5% a 6-7%) en **exportaciones del sector manufacturero**. Esto representaría un aumento de **8,000 millones de USD anuales** en el monto que se produce en dicha industria. Durante el 2022, la economía mexicana contó con un fuerte sector manufacturero que mantuvo un crecimiento estable de las exportaciones entre 4 y 5% anual.

La misma consultora señaló que en los últimos seis años, **México ha adquirido una ventaja competitiva en materia de costos frente a China.** Esto podría cambiar sustantivamente las tendencias de importaciones de compañías estadounidenses y europeas de diversos sectores Algunos de los rubros con mayor potencial para el ***nearshoring*** en México son los dispositivos eléctricos y la maquinaria industrial.

El país tiene frontera con Estados Unidos y, una vez entrado en vigor el **Tratado de Libre Comercio entre México, EE.UU. y Canadá (T-MEC)**, algunas industrias ya no tienen impuestos en sus exportaciones, y los tiempos de llegada son de dos a tres días, lo que mejora la competitividad logística, de modo que las empresas pueden aumentar su capacidad de respuesta a las necesidades de sus clientes, con tiempos de entrega más cortos y una mayor flexibilidad ante potenciales crisis que puedan interrumpir la cadena de suministro. Asimismo, México destaca por impulsar continuamente el desarrollo de las habilidades del capital humano, por lo que **se cuenta con mano de obra calificada para las tareas más especializadas**. Con el T-MEC, además, México se convirtió en pieza clave y un candidato ideal para las empresas que surten bienes al mercado estadounidense.

"Los primeros tres meses de este año (2023) ya se han anunciado alrededor de 50 inversiones en todo México relacionadas, destacando obviamente Monterrey como el destino favorito de estos recursos, que ascienden a montos anunciados por 13 mil 460 millones de dólares", fueron las palabras de Héctor Tijerina Morales, CEO de Invest Monterrey en la mesa redonda virtual "Nearshoring: el multimillonario boom industrial que vive México como alternativa al "Made in China", además comentó que el comercio internacional está enfrentando un fuerte cambio de paradigma por una serie de cambios económicos, políticos y sociales.

En un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se estima que la ganancia potencial en el corto y mediano plazo para México por efecto del nearshoring es de **35 mil millones de dólares, equivalente a 2.6% del PIB**, derivado de nuevas exportaciones de mercancías. Pero el nearshoring no es algo lejano, está ocurriendo ahora mismo. La demanda de espacios industriales en el 2022 aumentó **42%** con respecto a la observada en 2021 y actualmente hay en construcción 4.7 millones de metros cuadrados, el doble de lo realizado hace un año.

De hecho, los empresarios de la región norte de México ya han reportado beneficios gracias al nearshoring en 2022, según cifras del Banco de México (Banxico). Se ha reportado una mayor demanda e inversión extranjera para las empresas mexicanas, especialmente en la región norte y para las exportadoras del sector manufacturero. De acuerdo con una encuesta realizada por Banxico, el **16%** de empresas a nivel nacional reportaron incrementos en la demanda de sus productos o en la inversión extranjera directa (IED) gracias al nearshoring en los 12 meses anteriores. Por otra parte, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público presentó un esquema de financiamiento para impulsar la reconfiguración de las cadenas globales de valor o "nearshoring" en México, con énfasis en la región del sur-sureste. Este esquema de financiamiento es resultado del trabajo conjunto entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Nacional Financiera, la Secretaría de Economía y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y busca atraer mayor inversión privada.

WHEREX: UN ALIADO PARA EL NEARSHORING EN MÉXICO

Un reporte confeccionado por McKinsey en 2020, durante el punto más álgido de la pandemia, consideró al nearshoring como una de las estrategias más prominentes para crear resiliencia en las cadenas de suministro. La crisis sanitaria fue (y sigue siendo) un proceso de aprendizajes para los líderes empresariales, especialmente para los líderes en abastecimiento, quienes se vieron enfrentados a constantes disrupciones.
En el reporte, hasta un **40%** de ellos declaró que **incursionar nearshoring y expandir la base de proveedores** como una acción que tomarían en los próximos años, junto con el incremento del inventario en productos críticos para sus operaciones (47%) y la implementación de fuentes duales para la extracción de materias primas (53%).

No obstante, desde McKinsey también se advirtió sobre los desafíos que debe afrontar México para que el nearshoring logre instalarse como una realidad fructífera. Las tareas a superar enumeradas por la consultora, se resumen en los siguientes puntos:

1. Para que México pueda competir con las cadenas de suministro de Asia, debe alcanzar el mismo nivel de sofisticación que estas. Para ello, es necesario avanzar en la transformación digital y otras tecnologías que aporten conectividad y eficiencia a la logística local.

2. Es necesario que México cuente con una gran base de proveedores locales eficientes y capaces de satisfacer el aumento de demanda que provocará el nearshoring.

3. Se debe contar con mecanismos de detección, auditoría y control para el establecimiento de políticas de cumplimiento claras y sólidas. Esto ayudará a encauzar prácticas apropiadas para que nuevas empresas puedan desarrollarse y escalar.

La buena noticia es que los 3 puntos enumerados pueden impulsarse y solucionarse parcialmente gracias a tecnologías de e-procurement como **wherEX**, plataforma digital para las cadenas de suministro que conecta la demanda de grandes corporativos con más de **31.000 proveedores** en México, Chile, Perú y Colombia. Si bien el éxito del nearshoring en México implica la necesidad de una gestión pública eficiente, el aporte del sector privado -y especialmente el sector tecnológico, en donde opera wherEX- es necesario para el buen desarrollo de esta estrategia de relocalización de las cadenas de suministro.

Con ayuda de Inteligencia Artificial y Data Analytics, la plataforma wherEX reduce las asimetrías de información entre los compradores y los proveedores, lo cual permite procesos de abastecimiento más eficientes, transparentes y competitivos; respecto a este último punto, el valor central de esta herramienta recae en su capacidad de generar ahorros considerables mientras, al mismo tiempo, permite que los oferentes de servicios y productos puedan competir en igualdad de condiciones en un proceso de licitación, bajo un estricto protocolo de libre competencia. En definitiva, wherEX funciona como un enorme marketplace B2B en donde los compradores pueden descubrir a nuevos y mejores oferentes para sus requerimientos. Este tipo de tecnologías son la nueva ventaja competitiva que las empresas buscan, sobre todo ahora, ya que la reconfiguración de las cadenas globales de suministro están impulsando la transformación digital con más fuerza que nunca.