

“Nearshoring”: oportunidad de crecimiento para América Latina

Centroamérica, proximidad geográfica y acceso vía el Canal

Dado el contexto económico actual, surge la necesidad de reconfigurar y optimizar las cadenas de suministros, dando origen al llamado “Nearshoring”, que significa la externalización de procesos o producción a otras zonas geográficas más cercanas a los centros de consumo final, suscitando un interés a nivel regional debido a los potenciales beneficios para cada país, ello considerando diversos problemas que se pueden generar en el intercambio comercial entre países como logísticos, distancia geográfica, costos laborales, diferencias políticas, entre otros que afectan también a las grandes economías como China, EEUU y Europa.

De lo anterior, el Nearshoring se ha convertido en una oportunidad valiosa para Centroamérica. La guerra comercial entre Estados Unidos y China, junto con desafíos como la inflación y la vulnerabilidad de las cadenas de suministro, han impulsado la necesidad de equilibrar la competitividad y la resiliencia en la manufactura y el abastecimiento.

Según investigaciones de Mckinsey Global Institute, el Nearshoring representa una oportunidad de generar inversiones entre US\$618 y US\$932 mil millones dentro del continente americano durante los próximos años. En este contexto, la posición geográfica de Centroamérica resulta atractiva para el Nearshoring por su cercanía a los mercados de demanda, además de su conectividad aérea y marítima, experiencia en gestión de zonas francas y parques industriales, mano de obra calificada y acuerdos comerciales favorables como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Las exportaciones de productos centroamericanos hacia Estados Unidos son notables.

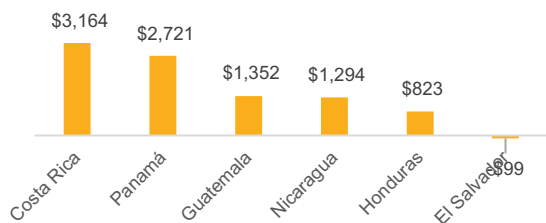
Para Centroamérica, el Nearshoring representaría beneficios importantes para el desarrollo de sus economías, potenciando la productividad de los países, diversificando el comercio, producción, promoción de más y mejores empleos, y la transferencia de tecnología.

Sin embargo, la región aun enfrenta desafíos importantes, como la inversión extranjera directa, que disminuyó en un 15%, siendo El Salvador el único país con cifras negativas. Para aprovechar al máximo la oportunidad del Nearshoring, los países centroamericanos deben enfocarse en el desarrollo de mano de obra tecnificada, la reducción de costos logísticos y energéticos, la promoción de la innovación y la inversión en áreas de alto valor agregado, como tecnología y servicios. Además, es fundamental trabajar la integración regional para fortalecer la región en su conjunto.

Inversión extranjera Directa 2022 (Millones US\$)

Exportación a EE. UU. 2022 (Millones US\$)





Fuente: SECMCA / Elaboración: PCR

País	Exportación	%
Costa Rica	6,861	42.3%
Honduras	3,857	23.8%
Guatemala	3,423	21.1%
El Salvador	1,716	10.6%
Panamá	359	2.2%
Centroamérica	16,216	

Fuente: FRED / Elaboración: PCR

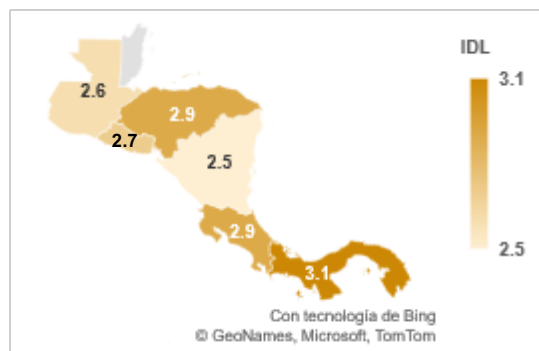
Visto desde la perspectiva de cada país que compone la región, Guatemala se beneficia de su posición geográfica y relaciones comerciales con Estados Unidos, pese a los desafíos que enfrenta en materia de seguridad e infraestructura vial. El Salvador por su parte, ha tenido una inversión extranjera directa negativa, pero ha trabajado en la reducción de riesgos asociados a la seguridad y mejoras en el clima de negocios. Honduras destaca por su fuerte posición a nivel de producción de textiles y café, por lo que se ha beneficiado de una mayor inversión extranjera. Costa Rica ha tenido éxito en atraer inversión extranjera y destaca en sectores como la tecnología médica y la industria alimentaria. Finalmente, Panamá aprovecha las ventajas que le ofrece el Canal en el sector transporte y su importante sistema bancario comercial y de inversión.

Por otra parte, al considerar el Índice de Desempeño Logístico publicado por el Banco Mundial, en el cual se analiza la capacidad de los países para transportar bienes a través de las fronteras de manera rápida y confiable, y evalúa seis pilares (Aduanas, Infraestructura, Competencia y calidad, Envíos internacionales, Puntualidad y Seguimiento y localización), y cuyas notas van de 1 (bajo) a 5 (alto); Centroamérica obtuvo una puntuación de 2.8 (Puntuación América Latina y El Caribe: 2.7).

Puntuación por pilar evaluado en IDL para Centroamérica



Puntuación por país del IDL



Fuente: Banco Mundial / Elaboración: PCR

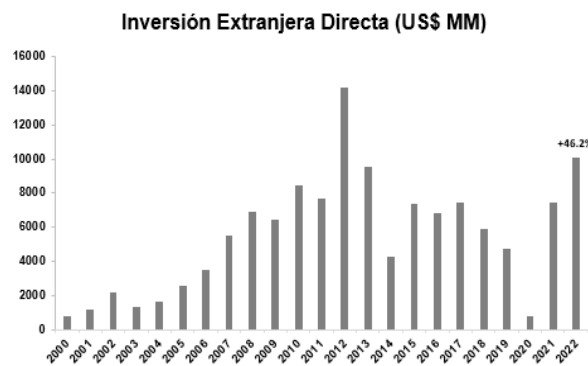
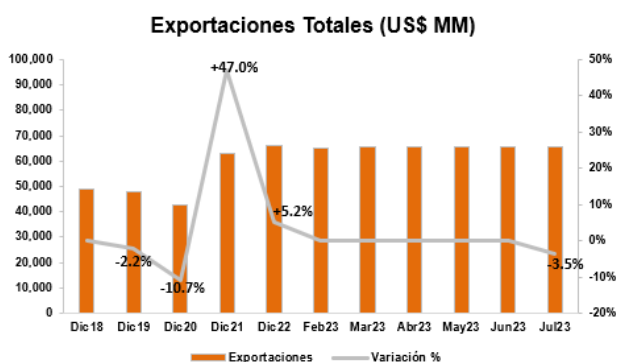
Perú, oportunidad a través del Puerto de Chancay

Las Exportaciones Totales del Perú ascendieron a US\$ 66,235 MM al cierre del 2022, representando un incremento de +5.2% respecto al año previo, esto en línea con la recuperación económica después de una ralentización originada por la pandemia a nivel global, llegando a niveles de US\$ 42,825 MM. No obstante, surgieron problemas durante el primer semestre del 2023 derivado de factores climatológicos y conflictos sociales en algunas zonas del país, lo cual repercutió en el abastecimiento y rapidez de los



envíos al exterior, ralentizando el crecimiento de las exportaciones de manera anualizada en -3.5%, totalizando los S/ 65,523 a fines de jul-2023. De lo anterior, es preciso comentar que sus principales socios comerciales son China y Estados Unidos, los cuales representan el 33.7% y 14.8% del total de las exportaciones al cierre del 2022; le siguen otros países asiáticos como Japón y Corea del Sur con 5.1% y 4.6%, respectivamente.

En cuanto a la Inversión Extranjera Directa, este ascendió a los US\$ 10,848 MM al cierre del 2022, el cual es un incremento de +46.2% respecto al año previo, esto se da bajo el contexto de mayor confianza empresarial dada la moderación del partido presidencial respecto a la política económica, así como el control de la pandemia. Cabe precisar que durante la pandemia el nivel de inversión extranjera directa fue mínimo, llegando a niveles similares a los de inicios de los 2000, esto ante la crisis generada por la pandemia principalmente afectando a países con mayor nivel de informalidad y bajo nivel de ahorro.



Para el 2024, se espera que los niveles se recuperen respecto al presente año dado que la inversión privada doméstica se ha contraído a la fecha.

Fuente: BCRP-INEI / Elaboración: PCR

Fuente: BCRP-INEI / Elaboración: PCR

En ese sentido, derivado de los problemas logísticos suscitados recientemente en Asia, así como los reducidos costos laborales, y la mayor proximidad con Norteamérica y Asia, existe una alta posibilidad de aprovechar el Nearshoring mediante la creación de HUBs Industriales en el Perú, y así aumentar el empleo y la productividad para atender una potencial demanda del exterior. Así, la alternativa más relevante es la que se daría a través de la culminación del Puerto de Chancay (estimada para fines del 2024), donde se espera que se convierta en el Hub Portuario de América Latina, y así reconfigurar los flujos comerciales que normalmente se hacen vía Chile, por lo que se tendría un canal directo entre Perú y China.

Cabe precisar que una adecuada gestión por parte del gobierno es requerida, siendo necesario vías de acceso en buenas condiciones para su correcto traslado de los productos hacia el puerto. Asimismo, países como Brasil podrían beneficiarse mediante este puerto debido a que podrían ahorrar hasta 15 días en tiempos de envío de productos.

En términos de desarrollo, de acuerdo a lo mencionado por el presidente del BID, el Nearshoring podría aumentar en 10% la productividad del país que participa en las cadenas globales de valor, así como el PBI, contratación de personal (empleo), además de otros beneficios como reconfigurar las cadenas de valor dado que más del 50% del intercambio comercial se hace entre estas. Finalmente, en el caso de Perú, de acuerdo a lo mencionado por el BID, su exportación de bienes aumentaría con este efecto a mediano plazo en US\$ 1,418 millones.

Bolivia, desarrollo tecnológico en crecimiento



Bolivia es considerado un país en crecimiento para la industria tecnológica, debido a la constante inversión en educación en IT, convirtiéndose en un centro de tecnología atractiva en la región de Latinoamérica. Por lo anterior, la subcontratación “Nearshore” llegó a ser una nueva tendencia por parte de empresas y organizaciones de tecnología con base en Norteamérica, las cuales buscan principalmente capital humano talentoso fuera de sus países.

Bolivia es considerado un país con altas tasas de inversión en educación en ciencia y tecnología, creando aproximadamente 130 nuevas instituciones tecnológicas. El interés de los estudiantes en desarrollo de software, innovación, información y comunicaciones ha ido en aumento en el país. También es importante mencionar que el nivel académico de inglés en Bolivia es elevado de acuerdo con el índice EE English Proficiency Index.

El mayor centro de exportación de software se encuentra en el departamento de Cochabamba (80% de los programas se desarrollan allí). Aproximadamente 200 empresas desarrolladoras de software exportan USD 50 millones anualmente. Las razones son que la calidad de software producido en Bolivia es alta, además que el país se encuentra en la misma zona horaria que los Estados Unidos, lo cual facilita las transacciones y fechas de entrega.

El atractivo de subcontratar los equipos de ingeniería a Latinoamérica permite a las empresas colaborar en tiempo real, algo que era bastante difícil con empresas ubicadas al otro lado del mundo (offshore). Esto permite a las empresas compartir las horas de trabajo con clientes como un solo equipo y ser más productivos. De igual forma, entre las ventajas que las empresas extranjeras cuentan en Bolivia es que las barreras culturales son similares a la norteamericana. También la distancia es un factor importante en la reducción de costos.

Finalmente, entre los ejemplos de “nearshore” se encuentra la empresa Avantica Technologies que instaló su centro de desarrollo en Cochabamba, una ciudad de bajo costo y de segundo nivel en Bolivia. La calidad y demanda de ingenieros de IT en el país es elevada, lo cual genera bastantes dificultades para las empresas en la retención de personal clave.

México, mejora en la industrialización, ventajas arancelarias y logísticas

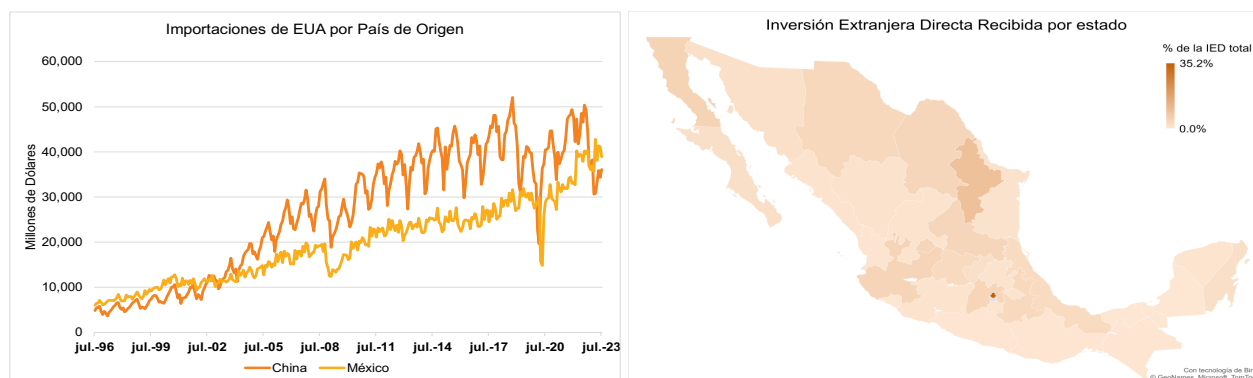
La atracción de la inversión extranjera hacia el territorio mexicano ha tenido un auge en los últimos años derivado de las complicaciones ocasionadas en la cadena de suministros a raíz de la pandemia de COVID-19. Actualmente, las empresas a nivel global están buscando una entrada más cercana al mercado más grande del mundo siendo este los Estados Unidos de América, por lo cual México funge como uno de los lugares ideales para dicho objetivo.

La principal ventaja que México ofrece es la cercanía geográfica con el mercado objetivo internacional. Al operar en México, las compañías reducen en mayor medida los problemas inherentes de operar por medio de los canales de importación en la región asiática. Por ejemplo, derivado de la crisis sanitaria se presentaron problemas como el desabasto de contenedores que afectaron significativamente a las importaciones y exportaciones a nivel global.

Asimismo, existen beneficios adicionales como son la mano de obra calificada, producto de un esfuerzo por mejorar la industrialización en la economía mexicana, aunado a bajos costos productivos con respecto al mercado internacional. Finalmente, el Nearshoring tiende a ser una opción viable, ya que México cuenta con el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), así como con otros 12 tratados comerciales con 46 países a nivel mundial.



Lo anterior, representa una ventaja en cuestión de menores aranceles por importación y exportación de productos, mejores términos en cuestión de logística y facilidades para comercializar materia prima y productos terminados a nivel internacional.



Aunque México se encuentra bien posicionado y muestra diversas ventajas para la recepción de inversiones por el Nearshoring, hay diversos factores que podrían limitar el aprovechamiento de la coyuntura. Entre ellos, se destaca la necesidad de incrementar la inversión pública y privada en la distribución de servicios básicos como lo son la electricidad y el gas natural, a su vez, diversos especialistas resaltan la necesidad de un plan hídrico sostenible para las regiones norte y centro de México. Un ejemplo de lo anterior se ha materializado en el impacto económico que han tenido las sequías en la zona norte de México, lo cual ha obligado a los gobiernos a realizar inversiones significativas no contempladas.

Si bien, México enfrenta una serie de retos estructurales para el aprovechamiento de los beneficios del Nearshoring, en opinión de PCR Verum, la llegada de nuevas inversiones, así como de un incremento de las inversiones ya existentes representan una oportunidad favorable para el desarrollo de la economía mexicana, puesto que incrementan la demanda de empleos, uso de servicios y mejora en la competitividad del mercado mexicano.

En resumen, el Nearshoring promete ser una oportunidad significativa para el crecimiento económico, siempre y cuando se aborden los desafíos de manera efectiva y se aprovechen las ventajas competitivas y sinergias de la región. La posición geográfica, mejores zonas de acceso como puertos (Chancay) y el canal de Panamá, la experiencia en exportación, mano de obra calificada y de bajo costo, y los acuerdos o tratados comerciales actuales hacen de America Latina un destino atractivo para las empresas que buscan ubicación estratégica, eficiencia y resiliencia en sus cadenas de suministro.



Analistas

Rafael Rodríguez Meza

Analista

☎ (81) 1936-6692 Ext. 112

✉ rafael.rodriguez@verum.mx

Daniel Martínez Flores

Director General Adjunto de Análisis

☎ (81) 1936-6692 Ext. 105

✉ daniel.martinez@verum.mx

Jesús Hernández de la Fuente

Director

☎ (81) 1936-6692 Ext. 108

✉ jesus.hernandez@verum.mx

Julio Jesús Rioja Ruiz

Analista

☎ (511) 208-2530 Ext. 2209

✉ jrioja@ratingspcr.com

Adrián Pérez

Analista

☎ (503) 2266-9472

✉ aperez@ratingspcr.com

Christian Vargas

Analista

☎ (591) 2212-4127 Ext. 110

✉ cvargas@ratingspcr.com

Información Regulatoria:

El significado de las calificaciones, una explicación sobre la forma en que se determinan y la periodicidad con la que se les da seguimiento, sus particularidades, atributos y limitaciones, así como las metodologías de calificación, la estructura y proceso de votación del comité que determinó las calificaciones y los criterios para el retiro o suspensión de una calificación pueden ser consultados en nuestro sitio de internet <http://www.pcrverum.mx>. Para las calificaciones antes otorgadas, no se utilizaron modelos o criterios diferentes de los empleados en las calificaciones iniciales.

De conformidad con la metodología de calificación antes indicada y en términos del artículo 7, fracción III, de las *Disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores*, se hace notar que las calificaciones en cuestión pueden estar sujetas a actualización en cualquier momento. Las calificaciones otorgadas son una opinión con respecto a la calidad crediticia, la fortaleza financiera o la capacidad de administración de activos, o relativa al desempeño de las labores encaminadas al cumplimiento del objeto social de la emisora, todo ello con respecto a la emisora o emisión en cuestión, y por tanto no constituyen recomendación alguna para comprar, vender o mantener algún instrumento, ni para llevar al cabo algún negocio, operación o inversión.

La calificación antes indicada está basada en información proporcionada por la emisora y/u obtenida de fuentes que se asumen precisas y confiables, dentro de la cual se incluyen las cuentas públicas anuales, los avances de la cuenta pública trimestral, Leyes de Ingresos y Presupuesto de Egresos, análisis sectoriales y regulatorios, entre otras, misma que fue revisada por Verum, Calificadora de Valores, S.A.P.I. de C.V. exclusivamente en la medida necesaria y en relación al otorgamiento de las calificaciones en cuestión, de acuerdo con la metodología referida anteriormente. En ningún caso deberá entenderse que Verum, Calificadora de Valores, S.A.P.I. de C.V. ha en forma alguna validado, garantizado o certificado la precisión, exactitud o totalidad de dicha información, por lo que no asume responsabilidad alguna por cualquier error u omisión o por los resultados obtenidos por el análisis de tal información.

La bondad del instrumento o solvencia de la emisora y la opinión sobre la capacidad de la emisora con respecto a la administración de activos y desempeño de su objeto social podrán verse modificadas, lo cual afectará, en su caso, al alza o a la baja las calificaciones, sin que ello implique responsabilidad alguna a cargo de Verum, Calificadora de Valores, S.A.P.I. de C.V. Las calificaciones en cuestión consideran un análisis de la calidad crediticia o fortaleza financiera relativa a la emisora, pero no necesariamente refleja una probabilidad estadística de incumplimiento de pago. Verum, Calificadora de Valores, S.A.P.I. de C.V. emite la calificación de que se trata con apego estricto a las sanas prácticas de mercado, a la normatividad aplicable y a su Código de Conducta, el cual se puede consultar en <http://www.pcrverum.mx>.

Las calificaciones antes señaladas fueron solicitadas por el emisor (o en su nombre) por lo que Verum, Calificadora de Valores, S.A.P.I. de C.V. ha percibido los honorarios correspondientes por la prestación de sus servicios de calificación. No obstante, se hace notar que Verum, Calificadora de Valores, S.A.P.I. de C.V. no ha recibido ingresos de la emisora por conceptos diferentes a los relacionados con el estudio, análisis, opinión, evaluación y dictaminación de la calidad crediticia y el otorgamiento de una calificación.

