



Empresas en México lograrán mayor rentabilidad con nearshoring: Fitch

[Clara Zepeda](#)

Pese a que el *nearshoring* representa una mayor rentabilidad para las empresas en México que se benefician del movimiento de las cadenas de suministro a ubicaciones con mayor proximidad a los mercados de consumo final, el principal reto que enfrentan las compañías es el acceso a capital, así como la disponibilidad de productos, aseguraron especialistas.

Rogelio González, director de corporativos de Fitch Ratings, prevé que las empresas podrán alcanzar un flujo operativo (Ebitda) promedio de 19 por ciento, hacia finales de 2024 y en el 2025.

"Estos niveles son mayores a los que hemos tenido. Pensamos que esos efectos estarán asociados al nearshoring. Vemos ciertos beneficios, sobre todo en rentabilidad", según estimaciones de las empresas que la firma de riesgo crediticio califica y cuyo Ebitda, en promedio, no es mayor a 18 por ciento. Si bien no parece un incremento sustancial, González destacó que al interior de dicho grupo de empresas algunas alcanzarán aumentos significativos.

Entre las empresas que actualmente son de las más beneficiadas por este fenómeno de relocalización se ubican fibras inmobiliarias.

En el marco del simposio Fitch en México, Antonio Tejedo, vicepresidente de relación con inversionistas de Traxión, alertó de los beneficios, pero también de los retos que hay en torno al *nearshoring*.

"Por ejemplo, el principal reto para Traxión (compañía de transporte y logística) y como en otras compañías del mundo es el acceso a capital. No hay una sola empresa en el mundo que tenga acceso ilimitado para crecer. El año pasado hicimos una oferta subsecuente de capital porque a finales del primer trimestre del año nos dimos cuenta que la demanda estaba sobrepasando la capacidad financiera de la compañía. Con 300 millones de dólares cubrimos las necesidades de 2023 y 2024", relató el directivo de Traxión.

Otro reto es la disponibilidad de producto, disponibilidad de transporte o de bodegas y todo se renta, pero es algo que dado el nivel tan fuerte de demanda se está convirtiendo en un 'cuello de botella', reconoce Tejedo.

Aunque la opción de financiarse en los mercados existe, por ser la única en su sector en cotizar en Bolsa, el ambiente de tasas de interés altas, diferenciales, el tema de capital tiene que ver con ventanas de mercado, precios de las acciones y la dilusión, que hoy por hoy, no lo está viendo Traxión.

El directivo de Traxión comentó que, derivado del nearshoring, todas sus líneas de negocio tienen crecimientos en ventas por arriba de 20 por ciento, por lo que es un ejemplo de cómo la relocalización impactó positivamente a la compañía.

"Todas las líneas de negocio tienen un potencial de crecimiento muy alto, es decir, arriba del 20 por ciento. El año pasado nuestra división de movilidad de personas creció 21 por ciento y de logística crecieron casi 43 por ciento. El *nearshoring* es un cambio en la cadena de suministro y Traxión al final es una empresa de cadenas de suministro".