

Nearshoring impulsará rentabilidad de empresas mexicanas, afirma Fitch Ratings

Judith Santiago
judith.santiago@eleconomista.mx

Las empresas en México que están expuestas al fenómeno del *nearshoring* y, dada la economía de escala, aumentarán su rentabilidad en los próximos dos años, estimó Rogelio González, director corporativo en Fitch Ratings.

“La media de rentabilidad que tenemos para el portafolio (que calificamos) pueda ir mejorando en los siguientes dos años y puede llegar a un margen EBITDA de 19%, estos niveles son mayores a los que hemos tenido históricamente de alrededor del 18%”, proyectó.

Al participar en el panel “Poder de proximidad: el ascenso de México en el *nearshoring*”, en el foro Fitch on México 2024, consideró que la oportunidad que ha traído este fenómeno de relocalización de las cadenas de suministro de empresas a México “es enorme”.

Mencionó que en los últimos meses se han anunciado más de 100,000 millones de dólares en inversión extranjera directa. Tan solo para este 2024 se podrían concretar 39,000 millones de

dólares por dicho concepto, poco más de lo captado el año pasado.

Rogelio González explicó que las empresas que operan en el sector de bienes raíces industriales, en la industria de manufactura y en el de consumo, son los que en mayor medida están siendo beneficiadas por esta tendencia.

En el mismo panel, Diego Díaz, director corporativo asociado en Fitch, opinó que las empresas ligadas al sector exportador también tendrán un mayor impacto por las disrupciones en las cadenas de suministro global; incluso, algunas de ellas están en diferentes etapas de análisis de inversión.

“Ahora se continúa en una etapa de planeación y decisión hacia dónde invertir”, dijo.

En las ciudades donde se empiezan a hacer más anuncios de inversiones son Monterrey, Saltillo y San Luis Potosí.

Ve Traxión beneficios

En el mismo panel Antonio Tejeda, vicepresidente ejecutivo de Relación con Inversionistas de Traxión, expuso que “la primera ola del *nearshoring*” se presentó en el segmento de bienes raíces, con la demanda de espacios industriales, mientras que la “segunda ola” envuelve el tema del transporte, logística, movilidad e infraestructura.

Justo esta segunda fase se ha traducido en beneficios para la empresa de logística y transporte. Dijo que su flota aumentó desde 2019.

Antes de la pandemia en Tijuana operaban 70 autobuses de transporte de personal hacia parques industriales y hoy operamos más de 1,000; en Monterrey y en Saltillo operaban 150 unidades conjuntamente y actualmente son más de 1,000 en Saltillo y más de 1,500 en Monterrey. Mientras que en Ciudad Juárez tienen una flota de 150 autobuses.

“Estas son las ciudades más deseadas para empresas expuestas al *nearshoring* por su proximidad con la frontera de Estados Unidos, están a dos o a tres horas, comparado con los 33 días de Asia.

Este es un ejemplo de cómo el *nearshoring* ha impactado a empresas como Traxión, prácticamente 50% de la flota está ubicada en esos lugares”, subrayó Antonio Tejeda.