

**Resumen Ejecutivo**

INTRODUCCIÓN

RESUMEN EJECUTIVO

El nearshoring se ha convertido en una ventana de oportunidad para que las economías latinoamericanas renueven sus matrices productivas, modernicen sus estructuras y se industrialicen en línea con los nuevos tipos de industrias relacionadas con la IV Revolución Industrial.

Una especie de bala de plata porque la llegada de esas inversiones externas provoca la necesidad de mejorar las infraestructuras, invertir en capital humano para cubrir los nuevos empleos que se van a crear y diseñar un entorno institucional acogedor para las empresas.

El nearshoring va a tener efectos directos en México, Centroamérica y el Caribe, pero también en Sudamérica. El nearshoring beneficia sobre todo a México. Y lo hace por razones geopolíticas (pugna EE. UU.-China), geográficas (cercanía mexicana con EE. UU.) y sociales (menores costos laborales).

Después de México, Centroamérica y el Caribe es la región que más puede verse beneficiada por el nearshoring. Puede incrementar el Producto Interno Bruto (PIB) hasta en un 1.5%. Un ejemplo del nearshoring en Centroamérica es la instalación de la planta de semiconductores en Costa Rica, gracias a que el país centroamericano cuenta con ingenieros calificados.

Junto al caso de Costa Rica sobresale el de la República Dominicana gracias a su estabilidad institucional y beneficios para la inversión como son las Zonas Francas. Centroamérica tiene retos importantes para la llegada de más empresas gracias al nearshoring. En materia de seguridad (Guatemala), déficit de infraestructuras y en la necesidad de abaratar la energía, por lo que es necesario la proveeduría de energía competitiva, tanto de electricidad como gas natural.

La región sudamericana parece menos beneficiada por el nearshoring por su lejanía y mayores costos salariales. Sin embargo, algunos países ya despuntan:

- Perú puede convertirse en un centro portuario en el Pacífico puede brindarle al país una oportunidad única e impulsar la deslocalización en el Cono Sur.

- Colombia por su cercanía geográfica y el hecho de tener un TLC con EE. UU. tiene grandes opciones de tener un papel destacado en el nearshoring.

- El crecimiento del nearshoring en Brasil ha sido evidente con la instalación de plantas de importantes armadoras de autos chinos como Great Wall Motors y BYD.

DESARROLLO

El nearshoring se ha convertido en una ventana de oportunidad para que las economías latinoamericanas renueven sus matrices productivas, modernicen sus estructuras y se industrialicen en línea con los nuevos tipos de industrias relacionadas con la IV Revolución Industrial. Una especie de bala de plata porque la llegada de esas inversiones externas provoca la necesidad de mejorar las infraestructuras, invertir en capital humano para los nuevos empleos que se van a crear y diseñar un entorno institucional acogedor para las empresas.

El nearshoring va a tener efectos directos en México, Centroamérica y el Caribe, pero también en Sudamérica.



➤ México

El nearshoring beneficia sobre todo a México. Y lo hace por razones geopolíticas (pugna EE. UU.-China), geográficas (cercanía mexicana con EE. UU.) y sociales (menores costos laborales).

Por razones geopolíticas ya que Estados Unidos ha tomado la decisión de restringir el acceso de Pekín a cualquier elemento asociado a la producción de chips que sea estadounidense o que incorpore tecnología estadounidense. EE. UU. lidera esta industria, pero sólo alberga el 13% de la producción mundial de chips, lo cual se identifica como un riesgo en la cadena de suministro. En este contexto, el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, (USMCA, anteriormente NAFTA) resulta muy favorable.

La frontera terrestre de México con Estados Unidos es de más de 3.000 km y, de acuerdo con Statista, más del 80% de las exportaciones se hacen por vía terrestre. Además, la propia cercanía permite que el comercio no sea solamente de bienes terminados, sino también de bienes intermedios y que se pueda hacer producción conjunta, lo cual es un incentivo de inversión para las compañías estadounidenses.

Además, la ventaja competitiva de los menores costos laborales en China ha desaparecido desde el año 2015, como se puede observar en el gráfico inferior. En términos de costos de producción, el salario por hora en México (4.82USD) a cierre de 2020 era un 25% inferior que el salario en China (6.50USD).



El auge de las estrategias de relocalización de cadenas como el 'nearshoring' posiciona a México como el segundo país de Latinoamérica que más inversión extranjera directa (IED), solo por detrás

de Brasil. Según reflejan las últimas cifras del Banco Mundial (BM), en las que el país mexicano percibe más de 39.000 millones de dólares.

Uno de los sectores que está aprovechando las estrategias de crecimiento a partir del 'nearshoring' en México es el inmobiliario, actividad económica que supone un 5.2% del producto interior bruto (PIB) del país.

México ha recibido anuncios de inversión relacionada con el nearshoring por 61.387,3 millones de dólares, entre enero del 2023 y febrero de este año, de acuerdo con información recabada por Integralia Consultores.

➤ Centroamérica

Después de México, Centroamérica y el Caribe es la región que más puede verse beneficiada por el nearshoring.

El nearshoring en Centroamérica puede incrementar el Producto Interno Bruto (PIB) hasta en 1.5%. Un ejemplo del auge del nearshoring en Centroamérica es la instalación de la planta de semiconductores en Costa Rica, esto se dio gracias a que el país centroamericano cuenta con ingenieros calificados.

Centroamérica tiene retos importantes para la llegada de más empresas gracias al nearshoring. Los retos son en materia de seguridad (Guatemala), por déficit de infraestructuras y por la necesidad de abaratar la energía, por lo que es necesario la proveeduría de energía competitiva, tanto electricidad como gas natural.

Junto a Costa Rica sobresale el caso de la República Dominicana gracias a su estabilidad institucional y beneficios para la inversión como son las Zonas Francas. De acuerdo con los datos del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, de agosto de 2020 hasta abril de 2023 en el país se aprobaron 231 empresas, de las cuales hay 103 de R. Dominicana y las restantes están encabezadas por EE.UU con 68, Canadá 10 y España 6. De China solo hay una.



Los datos indican que las empresas operando pasaron de 695 en 2019 a 783 en 2022. La mayoría tienen que ver con fábricas de cigarros y sus derivados, productos médicos y farmacéuticos, talleres de confección, productos agroindustriales, joyería, alimentos, entre otros.

Las exportaciones pasaron de 6.249 millones de dólares en 2019 a 7.832 millones de dólares en 2022. Respecto a los empleos, señalan que pasaron de 176.555 en 2019 a 192.461.

↳ Sudamérica

La región sudamericana parece menos beneficiada por el nearshoring por su mayor lejanía y mayores costos salariales. Sin embargo, algunos países despuntan como nuevos objetivos de la corriente de inversiones: Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, Argentina y Uruguay.

El caso de Perú es especialmente significativo. El superciclo del cobre y la próxima inauguración de ocho puertos con vistas al Pacífico (incluido el puerto de Chancay, construido por la empresa china Cosco Shipping Ports Ltd y la peruana Volcan SA, una empresa minera) juegan a favor del país.

Siendo una economía basada en materias primas con las segundas reservas de cobre más grandes del mundo después de Chile y uno de los costos de extracción más bajos, Perú debería beneficiarse en gran medida del actual auge de los precios de las materias primas: el 60% de la varianza del PIB real se explica por los ciclos de precios de las materias primas.

El Ministerio de Minería ha identificado alrededor de \$55 mil millones en proyectos mineros (alrededor del 20% del PIB), de los cuales sólo \$5 mil millones se desarrollarán en los próximos dos años, pero si el superciclo puede inducir el desarrollo de estos proyectos, la economía puede crecer a un ritmo rápido.

El hecho de que estos proyectos se encuentren en zonas pobres —sin acceso a servicios públicos,

carreteras u otra infraestructura— abre la oportunidad para que el gobierno beneficie a la población de estas zonas y reduzca el conflicto entre las provincias y Lima.

Perú puede convertirse además en un centro portuario en el Pacífico puede brindarle al país una oportunidad única e impulsar la deslocalización en el Cono Sur. La mayor parte de la atención se ha centrado en el puerto de Chancay, valorado en 3.500 millones de dólares, y en las fuertes inversiones de China en Perú en muchos sectores. Perú exportó 3 millones de TEU (contenedores unitarios equivalentes a veinte pies) en 2023, el 88% de los cuales fueron enviados desde los dos puertos del Callao. Con los nuevos puertos de El Callao, esa cifra debería aumentar a 5,6 millones, superando a otros puertos regionales como Manzanillo en México y Balboa en Panamá.

Para aprovechar al máximo la logística alrededor de estos puertos, el gobierno está proponiendo una zona económica libre (FEZ) entre Chancay y Callao, integrando el puerto de Chancay con los dos puertos del Callao y el nuevo aeropuerto del Callao. Esto debería dar como resultado una nueva infraestructura que vincule estos puertos y el aeropuerto, algunas desarrolladas por el gobierno y otras por el sector privado.

Con estos desarrollos, Perú podría convertirse en un centro portuario en el Pacífico, atrayendo envíos de países vecinos como Chile, Ecuador y Colombia. Incluso Brasil ha manifestado su deseo de aprovechar la posición estratégica del Perú y utilizar estos puertos para reducir el tiempo de transporte a Asia.

El desarrollo portuario les permite captar el comercio entre Asia y América Latina.

Si bien China podría beneficiarse al garantizar el suministro de productos básicos necesarios para sus industrias, el beneficio real para Perú es inducir la reubicación en Perú de industrias asiáticas que exportan a Estados Unidos, apuntando a empresas asiáticas de alta tecnología, proveedores de empresas de alta tecnología estadounidenses, que encuentran costoso mudarse a los EE. UU. y



pueden beneficiarse de la apertura comercial del Perú y de la gran cantidad de acuerdos de libre comercio.

Colombia por su cercanía geográfica y el hecho de tener un TLC con EE. UU. tiene grandes opciones de tener un papel destacado en el nearshoring.

Colombia se posiciona como un destino privilegiado para el nearshoring, brindando ventajas únicas para las empresas ubicadas en la costa Caribe, Medellín y Bogotá, que pueden articularse a cadenas de valor en Norteamérica.

No solo se destaca por su avanzado ecosistema tecnológico y acceso estratégico a los océanos Atlántico y Pacífico, sino también por su afinidad cultural y sincronización horaria con Norteamérica.

Por ese motivo, Colombia ofrece un entorno propicio para liderar en nearshoring, optimizando operaciones y reduciendo costos de manera significativa.

El desafío para consolidar su papel en el nearshoring, es adoptar acciones coordinadas entre el sector público y el sector privado, fortaleciendo infraestructura, mejorando el entorno empresarial, y promoviendo la educación y la innovación tecnológica.

El crecimiento del nearshoring en Brasil ha sido evidente con la instalación de plantas de importantes armadoras de autos chinos como Great Wall Motors y BYD. Además, otras marcas como Jaecoo, Omoda, Exeed, Wey y Tank, pertenecientes a Cherey, tienen planes de establecerse en Brasil en un futuro cercano. Esta tendencia refleja el interés creciente de las empresas asiáticas en aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado brasileño, tanto en el sector automotriz como en otros sectores como energía, agricultura y tecnología de la información.

Brasil y México han estado compitiendo durante años por atraer inversiones y empresas provenientes de Asia. Esta competencia se ha intensificado en el contexto del nearshoring, donde la proximidad geográfica y las políticas gubernamentales juegan un papel crucial en la toma de decisiones de los inversores. Brasil, con su vasta población, su posición como la novena economía mundial y su enfoque en la reindustrialización, ha logrado atraer un flujo constante de inversiones extranjeras directas.

Brasil ofrece una serie de ventajas para las empresas que buscan establecerse en la región. Además de su tamaño de mercado y su posición económica, Brasil cuenta con una amplia gama de recursos naturales, una infraestructura en desarrollo y políticas gubernamentales favorables para la inversión extranjera. La abundancia de recursos naturales como la energía y el agua, combinada con los incentivos del gobierno para la reindustrialización, hacen que Brasil sea un destino atractivo para las empresas que buscan expandirse en América Latina.

A pesar de sus ventajas, Brasil también enfrenta una serie de desafíos en su búsqueda por atraer inversiones extranjeras directas. La burocracia, los altos impuestos y la infraestructura subdesarrollada son solo algunos de los obstáculos que las empresas enfrentan al establecerse en el país.

Además, otras naciones tienen claras ventajas comparativas. Si bien en Uruguay no existen registros de empresas manufactureras que se hayan relocalizado en otro país o que decidan volver a su origen, existe una “política muy abierta” de atracción de empresas extranjeras. Uruguay posee un gran atractivo para captar nuevas inversiones con condiciones como estabilidad económica, política y social, institucionalidad, respeto por las reglas y calidad de vida, aspectos.



CONCLUSIONES

El fenómeno del nearshoring no va a ser algo circunscrito a México y Centroamérica y el Caribe. Va a impactar a toda la región, incluida Sudamérica. Para que eso finalmente ocurra la región tiene que prepararse y adecuarse a las exigencias que van implícitas en el nearshoring.

En primer lugar, las plantas que buscan dónde relocalizarse, necesitan buenas infraestructuras físicas: carreteras adecuadas. También requieren de infraestructura digital: de internet estable, grande y con un nivel de demanda altamente disponible y confiable.

Si se quiere aprovechar todo el potencial, el enfoque también debe apuntar a la tecnología para que sea usada como un habilitador del nearshoring mediante la automatización y transformación digital de las industrias, bajo la adopción e implementación de tecnologías como Cloud e Inteligencia Artificial Generativa (IA Gen). El Nearshoring representa una oportunidad única para acercar numerosas empresas productivas al país y exportar al gran mercado de Norteamérica y, con ello, se abre un camino relevante para fortalecer en México la capacidad tecnológica de las industrias.

La inversión debe ser también en capital humano. El nearshoring crea empleo, pero de calidad y que supone adquirir ciertas habilidades y conocimientos.

Por otra parte, **el nearshoring necesita de seguridad jurídica y de gobiernos que les ayuden a llegar creando un entorno amigable.**

Es necesario tener buenas aduanas, moderna logística, puertos marítimos, terrestres, así como la confiabilidad y capacidad de mover materia. Pero además de eso, **hay que tener solvencia y recursos naturales.** Uno de ellos es el agua. México está sufriendo una crisis hídrica muy fuerte a nivel nacional y eso puede ser un factor

decisivo para no poner una planta porque falta ese recurso y eso no tiene remedio.

En resumen, cinco son los pilares para lograr que la región se aproveche plenamente de nearshoring:

1-. Fortalecer la infraestructura logística: mejorar puertos, carreteras y redes de telecomunicaciones para facilitar el comercio y la integración con los mercados norteamericanos sigue siendo esencial y requiere la colaboración de ambos sectores.

2-. Crear un entorno de negocios favorable: simplificar trámites administrativos y fortalecer el marco legal para atraer y proteger la inversión extranjera es fundamental y debe ser una prioridad para el gobierno, con apoyo del sector privado en la formulación de políticas.

3-. Desarrollar alianzas estratégicas y redes de negocios: el sector privado debe tomar la iniciativa para formar alianzas estratégicas que aprovechen las cadenas de valor regionales, conectando con socios en México y otros mercados clave.

4-. Invertir en educación y capacitación tecnológica: es fundamental desarrollar programas educativos que preparen tanto a la fuerza laboral (actual y futura) en habilidades avanzadas pertinentes para sectores emergentes y consolidados. Esto garantizará que los trabajadores colombianos puedan satisfacer las exigencias de las empresas internacionales y contribuir eficazmente en entornos industriales dinámicos y tecnológicamente avanzados.

5-. Fomentar la innovación y adaptación tecnológica: las empresas colombianas deben invertir en tecnología y desarrollo de nuevos productos para mantenerse competitivas en el mercado global. Esto incluye desde la mejora de procesos internos hasta la oferta de productos que cumplan con las expectativas de calidad internacional.