

Sergio Silva Castañeda

El impacto del *nearshoring* en México: desafíos y oportunidades

El *nearshoring*, que implica trasladar procesos productivos a lugares cercanos a mercados principales, favorece significativamente a México pero implica también retos profundos. La situación actual presenta una oportunidad única para fortalecer la economía mexicana, pero exige estrategias que se adelanten a los cambios globales y apoyen el crecimiento sostenible y equitativo.

Desde hace décadas hay, entre historiadores profesionales, dos certezas ineludibles. La primera es que la historia nunca es definitiva. Los cambios pueden acelerarse o aletargarse, pero la dinámica de cambio no se detiene. La segunda es que para la mayoría de la gente el periodo histórico en que vive es definitivo e inescapable. Es humano no ser muy consciente de los cambios históricos de manera natural. El súbito protagonismo que el término *nearshoring* ha recibido en la discusión económica de los últimos meses obedece en parte a esta disyuntiva entre el proceso histórico y lo sorprendente que nos resulta el cambio.

Desde finales de los años ochenta se tuvo la certeza de que el mundo había llegado a un estadio en que las decisiones económicas de los actores globales –tanto privados como públicos– obedecerían simplemente a un cálculo de costos y, finalmente, podrían dejar de lado cualquier consideración geopolítica. En un mundo unipolar, que pensamos sería eterno, la producción de una infinidad de bienes se convirtió en un proceso multinacional donde la estructura de costos definía cuál era el lugar ideal para cada fase del proceso de producción. Por un tiempo pensamos que así sería por siempre.

Sin embargo, una serie de fenómenos estructurales y coyunturales han cambiado de manera significativa esa situación. Tenemos el ascenso de China como competidor no sólo comercial, sino sobre todo tecnológico de Estados Unidos, junto con los efectos que la pandemia de 2020 tuvo tanto en el corto como largo plazo, y la invasión rusa a Ucrania, eventos todos que han puesto en cuestión la idea de que sólo los costos importan en las decisiones de dónde ubicar procesos productivos particulares. De pronto se impuso una nueva realidad en que la certidumbre



política y la resiliencia frente a pandemias o guerras se volvieron una necesidad y un criterio más a tomar en cuenta en las decisiones de localización. Muchas empresas privadas han empezado a relocalizar sus procesos productivos, priorizando la certidumbre sobre los costos. A este cambio estructural en las cadenas globales de valor se le llama *nearshoring*.

Lejos de ser una novedad, conceptos como éste ya se discutían en la literatura hace décadas, como lo muestra el trabajo de Carmel y Tjia (2005). Además, es importante destacar que el *nearshoring* es sólo una de las múltiples estrategias de externalización mencionadas en investigaciones como el artículo de Nicholson *et al.* (2018). Sin embargo, lo que ha cambiado en el panorama actual, específicamente en 2023, es que esta estrategia ha cobrado mayor relevancia. Si bien son múltiples factores los que influyeron en este importante cambio en la dinámica económica global, fue sin duda la pandemia lo que terminó por dejar en claro que las prioridades necesitaban cambiar. La pandemia de COVID-19

actuó como un catalizador, haciendo evidente la fragilidad de las cadenas de suministro globalizadas y exponiendo la necesidad de una mayor resiliencia y agilidad en la producción y la logística. Este escenario llevó a las empresas a reconsiderar la externalización a larga distancia, favoreciendo el *nearshoring* como una estrategia más segura. La urgencia de minimizar riesgos y garantizar la continuidad de las operaciones en un entorno volátil aceleró la adopción de este modelo industrial. Las empresas, al enfrentarse a interrupciones imprevistas y a la creciente incertidumbre, comenzaron a valorar la proximidad geográfica y la estabilidad política como factores clave para mantener la integridad de sus cadenas de suministro. Así, lo que antes era una tendencia emergente se convirtió en una práctica claramente definida y ampliamente adoptada, marcando un antes y un después en la dinámica económica mundial pospandemia.

Para México este cambio crucial en la lógica de las decisiones empresariales globales resulta signifi-



cativo y puede traer beneficios importantes al país, pues significa que las grandes empresas globales interesadas en el mercado de Estados Unidos –que sigue siendo el más grande del mundo– están priorizando la certidumbre sobre los bajos costos; es decir, están prefiriendo localizar al menos parte de sus procesos productivos en América Latina en lugar de en Asia, y de manera más concreta en México en lugar de en China.

Hay varios factores que explican el potencial de México para atraer actividad económica en este contexto. A diferencia de otros países latinoamericanos, México ha desarrollado una base manufacturera avanzada y una economía diversificada, elementos clave para una transición efectiva hacia nuevas actividades económicas. Este potencial se ve reforzado por el acceso del país a múltiples mercados internacionales a través de su red de tratados de libre comercio. El Banco Interamericano de Desarrollo subraya este punto, pronosticando un aumento sustancial en las exportaciones mexicanas debido al

proceso de relocalización, mientras que iniciativas como el Chips and Science Act¹ en Estados Unidos presentan nuevas oportunidades para fortalecer la posición económica de México.

Los impactos del *nearshoring* ya son una realidad tangible, aunque nos enfrentamos a la limitación de no disponer de herramientas estadísticas precisas para cuantificar su magnitud en la industria y economía mexicanas. No obstante, contamos con indicadores que ofrecen una visión parcial de este fenómeno: el aumento notable en la demanda de espacios en parques industriales, niveles récord de inversión extranjera directa (IED) y un crecimiento significativo en las exportaciones mexicanas en el periodo pospandemia. Sin embargo, estos datos no proporcionan una medida exacta. Por ejemplo, tanto las exportaciones como la IED son indicadores limitados. Es posible que operaciones de *nearshoring* se financien internamente, y no todas las actividades que generan IED están vinculadas a este fenómeno. Respecto a las exportaciones, no ofrecen una imagen completa, ya que el *nearshoring* podría estar impulsando la sustitución de importaciones de insumos, aumentando el contenido nacional de nuestras exportaciones sin alterar significativamente el volumen total exportado.

A pesar de estas limitaciones, podemos realizar una inferencia lógica basándonos en los patrones observados: si la actividad industrial ha aumentado la demanda en parques industriales, si la IED ha crecido y nuestras exportaciones hacia Estados Unidos han experimentado un incremento notable en un contexto donde las empresas globales buscan acercar su producción a Estados Unidos y el gobierno estadounidense ha adoptado una política industrial agresiva, es razonable concluir que el *nearshoring* está ejerciendo un efecto significativo en México. Ante esta evidencia circunstancial pero difícil de ignorar, ¿qué debería hacer México? La respuesta puede encontrarse en nuestra propia historia económica, la

¹ Se refiere a una iniciativa del Presidente Biden, aprobada por el congreso de los Estados Unidos, que con una inversión de 280 mil millones de dólares pretende impulsar el desarrollo tecnológico y manufacturero para hacer a Estados Unidos menos dependiente de las manufacturas asiáticas.

cual nos enseña a ser cautelosos con el auge y las consecuencias de un crecimiento rápido.

La historia económica de México ofrece lecciones valiosas, especialmente al considerar el auge posterior al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Aunque este tratado trajo un notable crecimiento económico y desarrollo manufacturero, no estuvo exento de desafíos. El país experimentó un deterioro ambiental significativo, un aumento en la desigualdad, especialmente en términos regionales, y el desplazamiento de industrias locales. Estos efectos subrayan la importancia de un enfoque equilibrado, que no sólo busque el crecimiento económico, sino también atienda a la sostenibilidad y equidad. El TLCAN posicionó a México en un inicio como un actor clave en la manufactura global, atrayendo inversiones extranjeras masivas. Sin embargo, este crecimiento no fue uniformemente benéfico: mientras algunas regiones y sectores se enriquecieron, otros quedaron rezagados, ampliando la brecha de desigualdad. Además, la falta de políticas de sostenibilidad llevó a un impacto ambiental adverso, planteando cuestiones críticas sobre el costo real del desarrollo económico.

Este patrón de crecimiento desigual y los desafíos que conlleva se hicieron más evidentes con la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001. Este acontecimiento demostró la naturaleza efímera del *boom* económico pos-TLCAN y la vulnerabilidad del proyecto de integración de Norteamérica. La competitividad de México se vio desafiada, resaltando la necesidad de no depender únicamente de circunstancias externas favorables. Este evento histórico sirve como recordatorio crucial de la importancia de construir una economía resiliente y diversificada, capaz de adaptarse a los cambios globales. Un error fundamental en ese entonces fue la ausencia de una política industrial en México; hoy resulta ineludible.

La situación actual del *nearshoring* en México invita a reflexionar sobre estas lecciones históricas. Si bien presenta oportunidades significativas para el crecimiento económico, es esencial abordar de manera proactiva los desafíos inherentes. Esto implica desarrollar políticas públicas que fomenten no sólo la inversión y el crecimiento económico, sino también la sostenibilidad ambiental, la equidad social y el apoyo a las industrias locales. Además, es crucial prepararse para futuros cambios en el panorama económico global, asegurando así un desarrollo sostenible y a largo plazo para México en la era pos-pandemia.

Mientras el *nearshoring* se consolida actualmente como un fenómeno fundamental en la economía global, derivado de la manera en que las empresas estructuran sus cadenas de suministro, debemos estar conscientes de que la única constante en el mundo de hoy es el cambio, y que esta tendencia, al igual que muchas otras en nuestra historia económica, podría evolucionar o incluso dar paso a nuevos paradigmas en respuesta a futuros desarrollos globales.

Sergio Silva Castañeda

Licenciado en Economía por el CIDE, doctor en Historia de América Latina por la Universidad de Harvard. Actualmente es investigador del Banco de México.
srgsilvac@gmail.com

Lecturas recomendadas

Carmel, E. y P. Tjia (2005), *Offshoring Information Technology: Sourcing and Outsourcing to a Global Workforce*, Cambridge, Cambridge University Press.
Nicholson, B., S. Sahay y R. Heeks (2018), "Global sourcing and development: New drivers, models, and impacts", *Information Systems Journal*, 28(3): 532-537.