

COMERCIO EXTERIOR > OPINIÓN

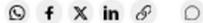
El 'nearshoring' no va a ser para todos

La próxima administración en México deberá implementar una serie de medidas que garanticen condiciones más propicias para atraer mayores flujos de inversión



Un empleado trabaja en la planta de fabricación de plásticos en Monterrey. ALZANDRO CEGARRA (BLOOMBERG)

GERARDO ESQUIVEL
24 MAR. 2024 · 05:30CET



En un artículo reciente me referí a la [creciente heterogeneidad de América Latina](#). Allí, aludí a las diferentes trayectorias de crecimiento y de estabilidad macroeconómica que caracterizan a los países de la región. Ahora me referiré a otra dimensión importante: a la forma de insertarse en la economía global, es decir, con quién y qué tipo de bienes se comercian. En esta dimensión, de manera paulatina pero constante, también se ha manifestado una mayor heterogeneidad entre los países de la región.

Considero que esto es relevante debido a que la forma de insertarse en la economía global será crucial para entender qué países son los que tienen el mayor potencial para beneficiarse del proceso de relocalización de actividades (*nearshoring*) que observaremos en los próximos años. Considerando las motivaciones geopolíticas que dieron lugar a la relocalización, existen dos indicadores clave a monitorear en los distintos países: quién es su principal socio comercial y cuánta especialización manufacturera existe en el sector exportador.

En cuanto a quiénes son los socios comerciales más importantes, América Latina se divide prácticamente en dos grandes grupos: en aquellos que comercian predominantemente con Estados Unidos (entre paréntesis el porcentaje de todo su comercio exterior con Estados Unidos), como México (60%), Costa Rica (41%), Nicaragua (41%), Honduras (39%), El Salvador (34%), Guatemala (32%), Colombia (26%) y Ecuador (23%); y aquellos que [comercian predominantemente con China](#), como Brasil, Chile, Perú, Panamá, Argentina, Bolivia y Paraguay (en estos tres últimos casos su principal socio en realidad es Brasil, aunque seguido por China, por lo que los consideramos dentro de la esfera de influencia comercial de China).

Por otro lado, en cuanto a su especialización exportadora, nuevamente los países de la región se dividen en dos grandes grupos. Por un lado, están aquellos con un porcentaje de exportaciones manufactureras superior al 35% de sus exportaciones totales. En este grupo se encuentran México (76%), El Salvador (76%), Costa Rica (60%), Guatemala (47%) y Nicaragua (38%). Todos los demás países de la región se han especializado en la exportación de materias primas. De hecho, en varios de estos casos la participación de las exportaciones manufactureras dentro del total exportado es inferior incluso al 15%, como en el caso de Venezuela, Bolivia, Ecuador, Panamá, Perú, Paraguay, Argentina y Chile.

En resumen, a los países de América Latina los podemos clasificar en tres grandes grupos en cuanto a su forma de insertarse a la economía global. Por un lado, están aquellos que le venden más a China que a Estados Unidos y que, por lo demás, todos ellos se especializaron fundamentalmente en la exportación de materias primas: Argentina, Brasil, Chile, Perú, Bolivia, Paraguay y Panamá. En un segundo grupo están aquellos países que mantienen fuertes lazos comerciales con Estados Unidos, pero cuyo sector exportador se mantuvo especializado en materias primas. En este grupo se ubica Ecuador, Colombia, Venezuela y Honduras. Finalmente, un tercer grupo de países se mantuvo conectado comercialmente con Estados Unidos y se ha especializado en la exportación de productos manufacturados. En este grupo se encuentran México, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y Nicaragua.

La clasificación anterior sugiere que no todos los países de la región estarán igualmente preparados para beneficiarse del proceso de relocalización industrial. De hecho, algunos países enfrentarán la doble desventaja de haber optado por un tipo de inserción en la globalización que los llevó a comerciar más con China que con Estados Unidos, al tiempo que optaron por hacerlo a través de la especialización exportadora de materias primas y no de productos manufacturados. Esto implica que para ellos no necesariamente habrá *friend* o *ally-shoring*, mientras que su sector exportador no parece tener las características idóneas, en términos de calificación de la mano de obra o de la participación en las cadenas globales de valor, como para volverse receptor de flujos importantes de inversión extranjera. Por otra parte, existe un segundo grupo de países latinoamericanos que tendrán una cierta desventaja al no tener un sector exportador especializado en actividades manufactureras, a pesar de haberse mantenido como socios comerciales importantes de los Estados Unidos.

Finalmente, los países que parecerían estar mejor preparados para beneficiarse del *nearshoring* son México y algunos países centroamericanos como El Salvador, Costa Rica y Guatemala. Aunque Nicaragua pareciera tener condiciones de inserción a la globalización similares a las de sus vecinos centroamericanos, [la realidad es que su régimen dictatorial](#) difícilmente lo hará atractivo como para beneficiarse del proceso de reorganización de la globalización.

Evidentemente, México, tanto por su mayor cercanía geográfica a Estados Unidos como por su tamaño de mercado interno, su capital humano y su mayor experiencia en la participación en las cadenas globales de valor, es quien podrá beneficiarse en mayor medida de la relocalización industrial. Para que esto realmente ocurra, la próxima administración deberá implementar una serie de medidas que garanticen condiciones más propicias para atraer mayores flujos de inversión, tanto doméstica como extranjera.