

La geopolítica y el *nearshoring*. Vasos comunicantes de un nuevo desarrollo

Núm. 01

Arturo Oropeza García | abril, 2023





¿Dónde diablos está escrito que Estados Unidos no puede volver a ser líder mundial en fabricación? ¿Dónde está escrito eso? No sé dónde está escrito. Y no va a ser en mi periodo...

...Señoras y señores, estamos siendo criticados internacionalmente por centrarme demasiado en América. Al diablo con eso...

Presidente Joe Biden, *El País*, 26 de enero, 2023.



Índice

RESUMEN EJECUTIVO

I. EL *NEARSHORING* COMO IMPERATIVO GEOPOLÍTICO

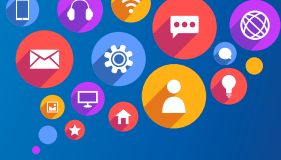
1. China y su éxito económico de siempre
2. El desbalance geoeconómico entre Estados Unidos y China
3. El déficit asiático más allá de China
4. El factor tecnológico
5. El milagro económico de China y el choque geopolítico con Estados Unidos.
6. La aceptación del conflicto

II. EL *NEARSHORING* COMO CAMBIO DEL MODELO ECONÓMICO DE ESTADOS UNIDOS

1. Como una política de defensa económico / político
2. Cómo una nueva expresión del desarrollo
3. El *Nearshoring* y sus retos

III. *NEARSHORING*; SUS POSIBILIDADES PARA MÉXICO

1. Ventajas económicas que pudieran derivarse del *Nearshoring*
2. De la inercia a la estrategia



Resumen Ejecutivo

I.

El *Nearshoring* o la relocalización industrial, es un imperativo geopolítico que se deriva principalmente del choque entre Estados Unidos y China por el poder político y económico en la tercera década del siglo XXI.

Su expresión más visible surge desde 2017/ 2018, en el momento en que el gobierno de los Estados Unidos decide detener el traslado de recursos financieros y tecnológicos que se estuvieron mandando a China a partir de su Primera Reforma y Apertura de 1978. De igual modo, de la estrategia de deslocalizar del país asiático toda aquella manufactura industrial y digital que sea viable, hacia una nueva geografía industrial interna (*Inshoring*, *reshoring*), cercana (*Nearshoring*), amistosa o aliada (*Friend-Shoring*) (*Ally-Shoring*), etc.

Derivado de su propia naturaleza este fenómeno presenta dos características principales: una referida a un perfil transeconómico, donde la geopolítica, la seguridad nacional, la autonomía estratégica, etc., estarán por encima del interés económico; y una segunda que se corresponde a un comportamiento histórico de largo plazo, ya que la definición de hegemónías y deslocalización de inversiones e infraestructuras industriales sólo podrá darse con el paso del tiempo, en una meta visible a 2050.

II.

Junto al *Nearshoring* también se produce un cambio estructural en el modelo económico de los Estados Unidos. Se resaltan tres de sus transformaciones más importantes:

- a) La decisión del Presidente Biden de abandonar un paradigma económico que privilegió al mercado sobre el Estado (Neoliberalismo), por un regreso sin dudas hacia un nuevo Estado Emprendedor, dando un giro de 180 grados a una política económica que se instauró desde los setenta del siglo pasado.
- b) El regreso de una nueva política de fomento hacia una industria digital del siglo XXI, por medio de la aprobación de tres leyes (LI; LRI; y LMC) que representan cerca de dos billones de dólares.
- c) Un cambio en las reglas de la globalización y el desarrollo mundial.



III.

En el marco de una confrontación de la que México ha sido ajeno; dada su cercanía geográfica con el mercado económico más importante del mundo, el *Nearshoring* en sus diferentes acepciones y velocidades ya ha empezado a influir en la vida económica del país.

La velocidad con la que pueda aprovecharse, así como el máximo rendimiento que pueda obtenerse de él, son parte de una oportunidad histórica que podría resultar en un nuevo desarrollo económico y social para México.

El *Nearshoring* en su desplazamiento inercial no parte ni depende de México. Como ya se ha hecho evidente, su presencia ya se hace notoria a nivel nacional en diferentes sectores y regiones del país sin una estrategia política nacional, e incluso a pesar de ella.

No obstante, no cabe duda que un aterrizaje virtuoso de este fenómeno geopolítico económico que está llegando a México en una dimensión aún a debate, le estará brindando la oportunidad de impulsar un desarrollo económico industrial-digital más sólido, a través de una política pública asertiva que vaya en sinergia con sus sectores privado, social y académico.

En ese sentido, la respuesta más coherente que México pudiera interponer en este momento de reordenamiento global, es la de construir una política industrial digital que recupere la cultura y la vocación de la transformación, en el ámbito de un gobierno que oriente y se comprometa con esta nueva oportunidad del desarrollo; un sector privado que participe directamente en esta ola del crecimiento; un sector social que se sume y se beneficie de este desarrollo con bienestar social y de una academia que recupere la agenda de futuro de un tiempo nuevo.



ABRIL 2023

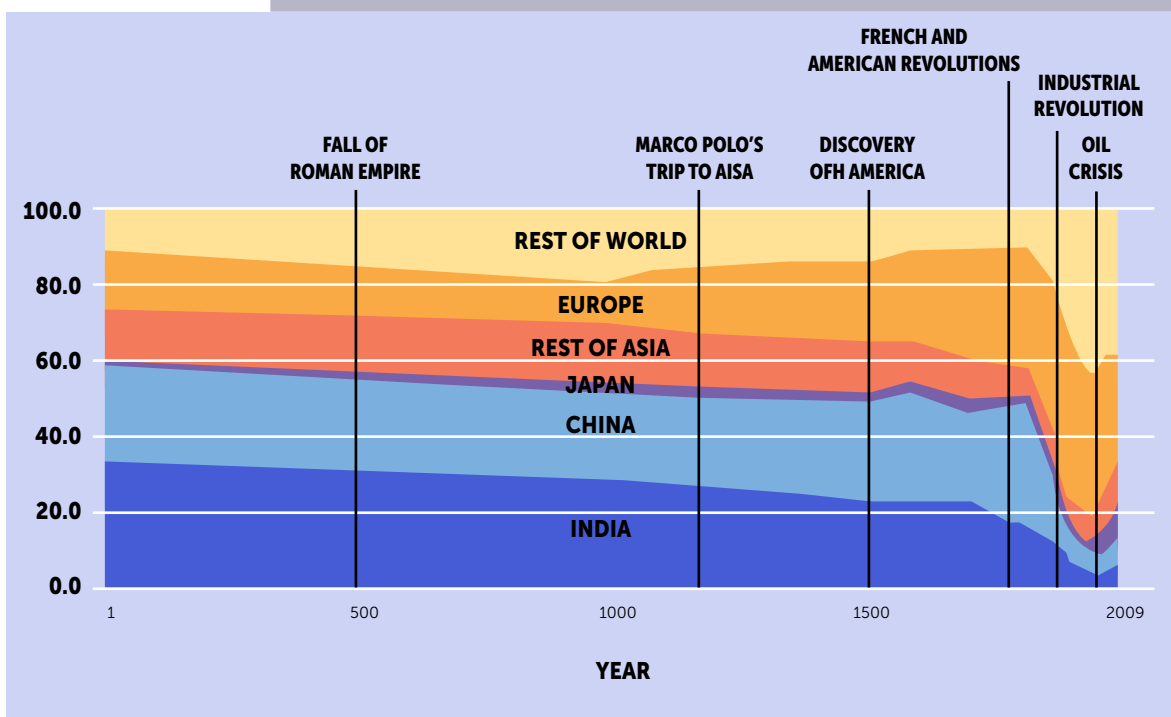


I. El *Nearshoring* como imperativo geopolítico

1. CHINA Y SU ÉXITO ECONÓMICO DE SIEMPRE

Durante cerca del 90% de la época moderna, China fue la nación económica más exitosa del mundo seguida por la India (Mahbubani,2020). Durante ese largo tiempo se mostró como una nación poseedora de una estrategia económica eficaz (desarrollismo asiático, Johnson, Wade, etc.), con la cual ahora intenta recuperar su papel de liderazgo en la tercera década del siglo XXI.

GRÁFICA 1.1 Historia de la economía mundial



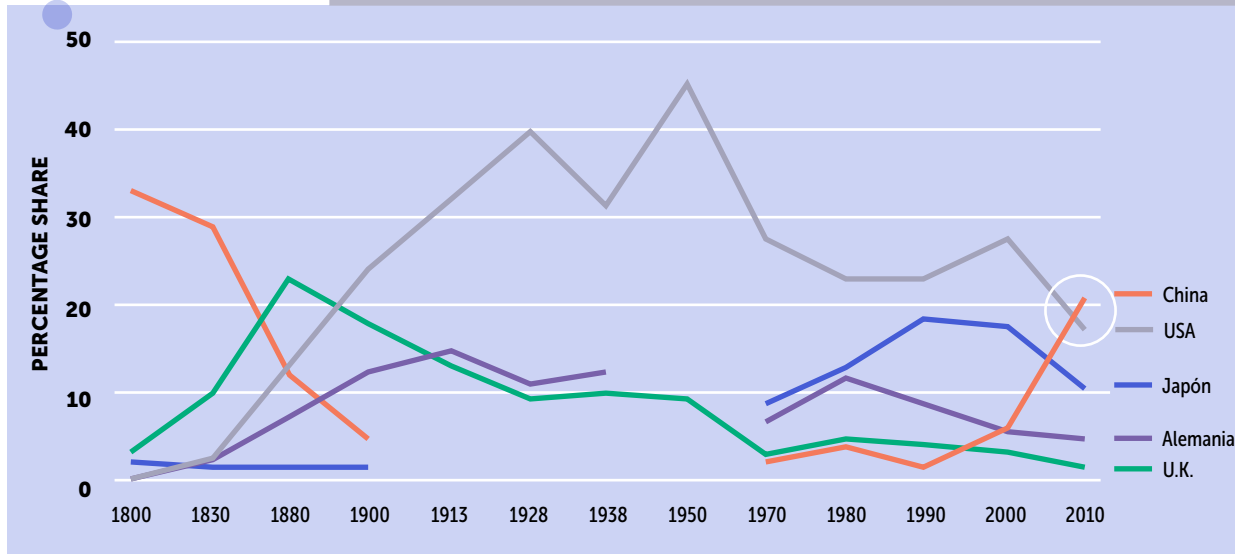
FUENTE: Mahbubani, Kishore, Has China Won? 2020, pág.71

El éxito histórico de la economía china solo declinó hasta el siglo XIX, cuando los países industrializados encabezados por el Reino Unido consiguieron superar a la nación asiática tanto en términos de producción económica mundial (PIB), como en manufactura. Los Estados Unidos lograron superar a China en la producción manufacturera

en 1880, lo que se prolongó hasta 2010, fecha en la que China volvió a ser la primera potencia mundial; posición que ocupa hasta el día de hoy.



GRÁFICA 1.2 La manufactura mundial



FUENTE: Peter Marsh, 2012

El inicio del regreso de China al liderazgo de la manufactura se da a partir de 1978, cuando dentro de su proceso de Reforma y Apertura decide por primera vez en su historia abrir sus fronteras para poder tener un intercambio con la economía global. Sus operaciones anteriores habían sido a manera de excepción u obligadas por la intervención extranjera.

Esta apertura la dispone de manera progresiva, a través de un pausado aprendizaje del comercio mundial que la va protegiendo respecto a sus debilidades y poniendo por delante sus fortalezas. De igual modo, este proceso lo gestiona de una manera selectiva, decidiendo en que zonas geográficas y en que sectores económicos debían ubicarse las nuevas inversiones y fábricas occidentales.

Lo anterior coincide con una globalización en ascenso generada por un ambiente de estabilidad económica de posguerra y de un cambio de estrategia económica de libre mercado operada principalmente por Estados Unidos a fines de los setenta, la cual fue seguida por una buena parte de las economías occidentales, cada una bajo sus propias circunstancias. A esta etapa caracterizada por un offshoring global del crecimiento, se le sumó una oferta de alrededor de 800 millones de chinos dispuestos a incorporarse a un trabajo de manufactura con costos muy bajos de mano de obra (30 centavos de dólar la hora) y sin costos de protección social.

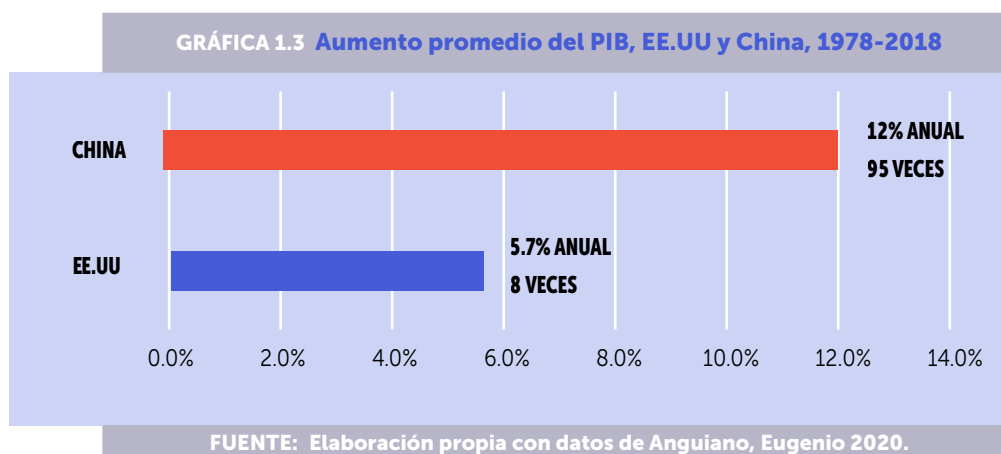
Lo anterior dio lugar a un proceso de traslado de recursos financieros, plantas industriales y de manera muy importante, de tecnología, que generó una dinámica en la que China inició un crecimiento geométrico permanente, respecto a una deslocalización de la industria norteamericana y europea.



2. EL DESBALANCE GEOECONÓMICO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA

El traslado de recursos económicos y tecnológicos como parte de un proyecto de relocalización de Estados Unidos a China, pero también del Atlántico al Pacífico, por razones de costos y maximización de rendimientos, olvidó la relevancia que China ha tenido siempre en la economía mundial.

Su crecimiento de dos dígitos por más de cuatro décadas derivó en un nuevo fortalecimiento económico y social; al cual le ha seguido un robusto desarrollo tecnológico y nuevo protagonismo geopolítico, que se ha acentuado a partir del 2012 con la llegada de Xi Jinping al poder.



Este milagro económico de China, en el que desde luego intervienen otra serie de aspectos, en términos de PIB dio como resultado que de 1978 a 2018 el país asiático creciera a una tasa de 12% anual promedio, aumentando su tamaño en 95 veces. En cuanto a Estados Unidos, en el mismo periodo incrementa 8 veces su volumen, como resultado de un aumento del 5.7% anual promedio.

De igual modo, la economía china que en 1978 representaba 0,4 mmdd, casi 16 veces menos que la de Estados Unidos y la Unión Europea, para 2020 con 15,22 mmdd, rebasó a la UE (15,17 mmdd), y se colocó 30% abajo aproximadamente de la de Estados Unidos.

TABLA 1.4 Crecimiento económico 1978-2020 (mmdd)

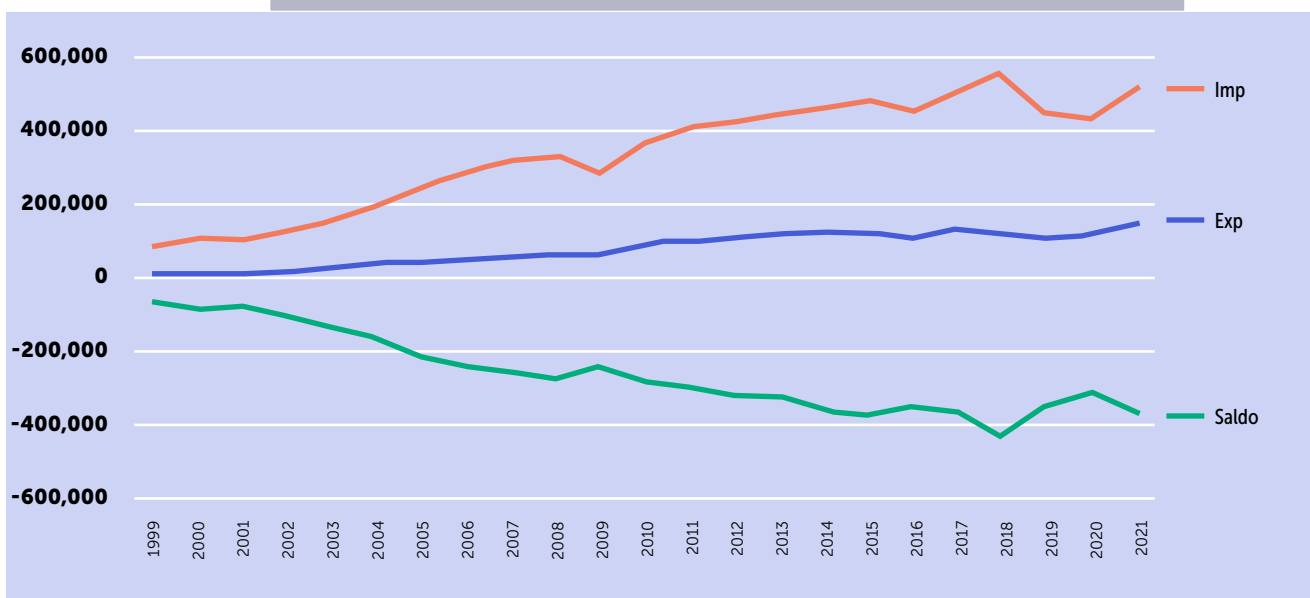
	1978	1990	2000	2010	2019	2020
CHINA	0,14	0,35	1,19	5,99	14,40	15,22
EE.UU.	2,27	5,75	8,89	14,44	21,43	20,80
UE	2,44	6,50	7,25	14,34	15,62	15,17

FUENTE: Vanguardia, Dossier, 2021.



En materia de comercio el fenómeno asimétrico se ha presentado de manera similar. En 1999, de un comercio superior a los 100 mmdd, a 2021 se elevó a una suma cercana a los 700 mmdd. Por otro lado, de un déficit comercial de 68 mmdd en 1999, este se exponencio en 2018 hasta los 417 mmdd (+513%). A pesar de las medidas comerciales de contención iniciadas desde 2017/2018, en 2021 y 2022 el déficit comercial se ha mantenido por arriba de los 350 mmdd.

GRÁFICA 1.5 Comercio entre EUA y China 1999-2021 (millones de dólares)



FUENTE: González, Juan, con datos de Bureau of Economic Analysis (2022).

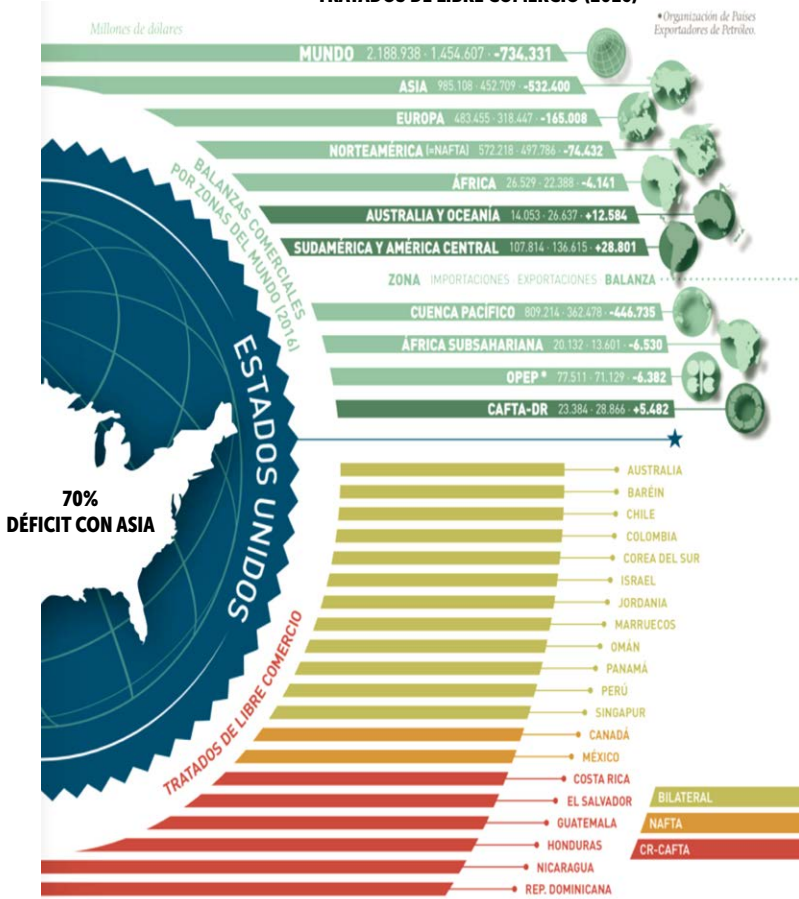
3. EL DÉFICIT ASIÁTICO MÁS ALLÁ DE CHINA

La dependencia comercial de Estados Unidos no se refiere solo a China; por su dimensión requiere verse también como un fenómeno donde por ejemplo en 2016 que registró un comercio global 2.188 billones de dólares, del total del déficit acumulado de cerca de 700 mmdd, más del 70% lo perdió con Asia del Este principalmente (532 mmd). De esta cantidad China significó el 65% de sus pérdidas con el Este asiático y el 50% del total mundial de ese año.

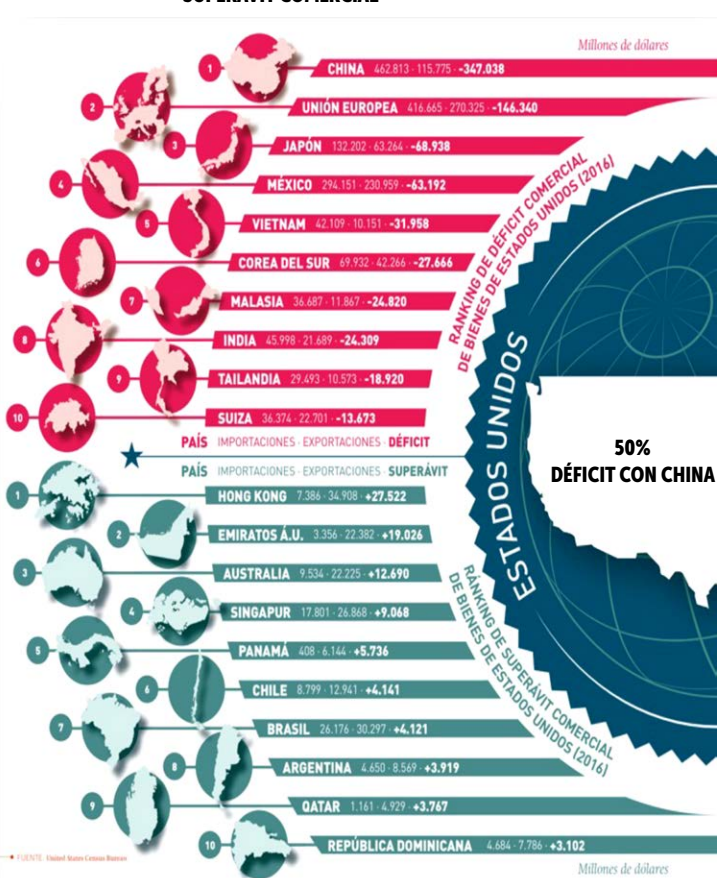


GRÁFICA 1.6 EUA y su dependencia asiática

EUA / BALANZAS COMERCIALES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (2016)



DÉFICIT COMERCIAL SUPERÁVIT COMERCIAL



FUENTE: United States Census Bureau

La relación económica-comercial que se genera a partir de los ochenta entre Estados Unidos y China, pero también con otros países asiáticos como Japón, Taiwán, Vietnam, Corea del Sur, Malasia, Tailandia, etc., se va dibujando bajo una misma matriz de relocalización de manufactura de bajos costos. En esta sinergia del mercado más importante del mundo y la recomposición económica y social de los países de Asia del Este durante la segunda mitad del siglo XX, se da lo que se conoce como el milagro económico japonés de los sesenta, el milagro económico coreano de los setenta; el milagro económico chino de los ochenta, sumados a los milagros de Taiwán, Singapur, Hong Kong, Vietnam etc. Una larga cadena de éxitos asiáticos que ante la falta de un mejor entendimiento se les llamó milagros.



4. EL FACTOR TECNOLÓGICO

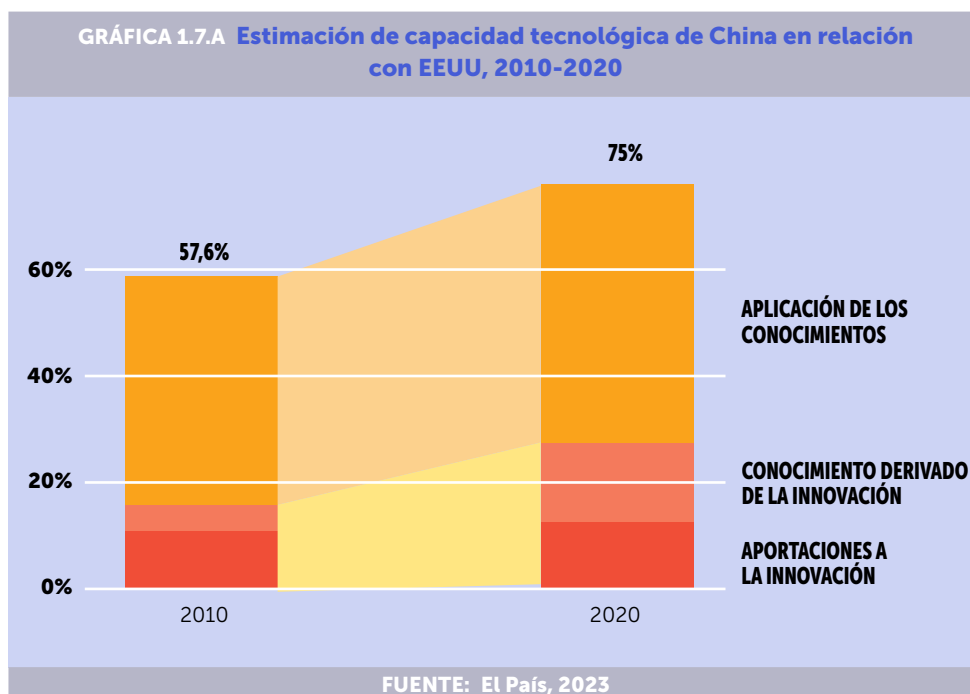
En la competencia tecnológica (Tech War), se centran las mayores expectativas de un nuevo orden global.

A la fecha, Estados Unidos y China concentran el 75% de todas las patentes relacionadas con las tecnologías de cadenas de bloque; el 50% del gasto mundial en Internet de las cosas (IoT); el 75% del mercado de computación en la nube y el 90% del valor de la capitalización bursatil a escala mundial de las 70 mayores plataformas (Naciones Unidas, 2019).

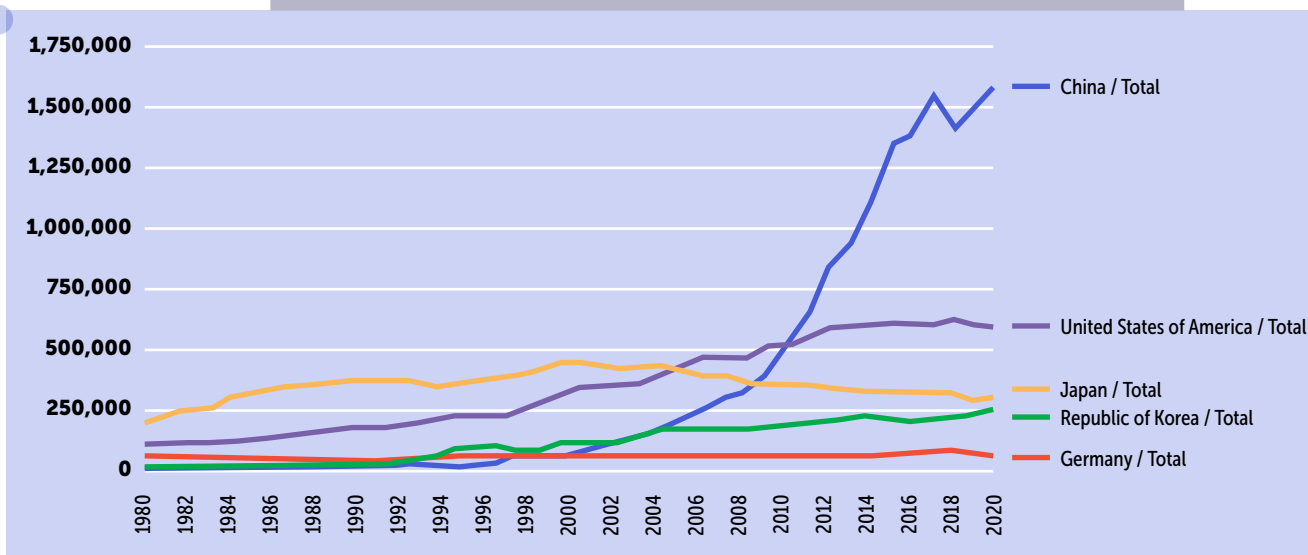
En una economía digital que al año 2017 representó cerca del 16% de la economía mundial, y para 2025 estará representando aproximadamente el 25% de su valor, en una definición amplia, la economía de Estados Unidos significó un 21.6% respecto a un 30% de la economía digital china (Naciones Unidas, 2019).

De igual modo, en una valoración respecto a la capacidad tecnológica de China en relación a la de Estados Unidos, se estimó que de un 57.6% que se le reconocía al país asiático en 2010, esta escaló al 75% en 2020 (El País, marzo, 2023).

En cuanto al registro de solicitudes de patentes nacionales e internacionales como uno de los signos más visibles del éxito tecnológico en materia de innovación, de 1980 a 2010 este rubro fue liderado con amplitud por Japón y Estados Unidos. A partir de este último año, esta tendencia fue cambiada por China para alcanzar en 2020 más de millón y medio de registros, contra 600 mil aproximadamente de Estados Unidos y un poco más de 250 mil de parte de Japón (WIPO, 2023).



GRÁFICA 1.7.B Registro de solicitud de patentes nacionales e internacionales



FUENTE: WIPO, 2023

5. EL MILAGRO ECONÓMICO DE CHINA Y EL CHOQUE GEOPOLÍTICO CON ESTADOS UNIDOS

El abultado déficit comercial de Estados Unidos con China; los incrementos geométricos de su economía que se tradujeron en el tiempo en una mejora integral del país; su innegable avance tecnológico, entre otros, han provocado un cambio en los factores determinantes del poder global, de los cuales se desprende que a 2021 el poder relativo de Estados Unidos, si bien se mantiene en primer lugar en la medición con un valor de 0,87, China lo sigue de cerca con un 0,75, quedando la eurozona en un tercer plano con 0,55 (Dalio,2021).

En esta evaluación de poder geopolítico, donde se toman en cuenta renglones como deuda, revisión del crecimiento, estabilidad interna, educación, innovación tecnología, competitividad, fuerza militar etc., en su comparativa con años anteriores, puede verse que Estados Unidos, aunque sigue siendo el país más poderoso, su tendencia a 2021 se muestra en declive. En cuanto a China, a pesar de mantener una vsegunda posición, su poderío va en aumento de forma acelerada (Dalio, 2021).

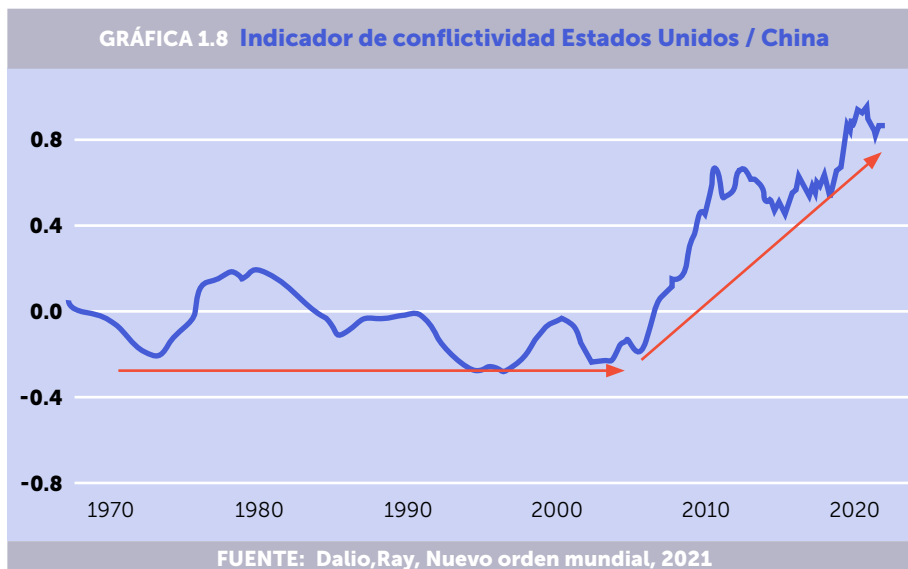
Derivado de estos hechos, que desde luego se integran a otros factores, han ocasionado que el indicador de conflictividad entre Estados Unidos y China se haya incrementado de manera exponencial a partir del 2000; donde de un factor de posible conflicto entre los dos países de -0.4, este casi se triplica a 2020 con un factor de 0.8.



EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DETERMINANTES DE PODER

USA	CHINA	EUROZONA	RUSIA
.87 ↘	.75 ↗	.55 →	.23 →

GRÁFICA 1.8 Indicador de conflictividad Estados Unidos / China



6. LA ACEPTACIÓN DEL CONFLICTO

En julio de 2020, ante los altos niveles de enfrentamiento alcanzado por los dos países, Mike Pompeo, entonces Secretario de Estado de los Estados Unidos, en un discurso en la Biblioteca Presidencial Richard Nixon, en Yorba Linda, California, declaró de facto el fin de la política impuesta por Nixon respecto a China desde 1971, la cual se conoció como la de una contención del país asiático pero con posibilidades de participación en el orden global (contención sin aislamiento).

En esa declaración, rompiendo con una diplomacia de casi medio siglo, Pompeo declaró al país asiático como enemigo de la democracia y del mundo libre, fijando como objetivo el triunfo sobre esta nueva tiranía (Discurso de Secretario de Estado Pompeo en la Biblioteca y Museo Presidencial Richard Nixon, 23 de julio 2020).

La nueva estrategia geopolítica montada inicialmente en una política de sanción comercial respecto a lavadoras, paneles solares, aranceles al acero y al aluminio, etc., desde 2017; además de las múltiples sanciones y restricciones que se fueron construyendo en la administración Trump y luego en la de Biden; en 2022, con motivo de la guerra Rusia- Ucrania, estas escalan con la declaración del Presidente Biden de que las inversiones estadounidenses se frenarían hacia China, por haber violado las sanciones impuestas a Rusia (El Economista, 19 de septiembre, 2022).



TABLA 1.9 La guerra comercial entre EE.UU. y China



FUENTE: RTVE, Peterson Institute for International Economics, 2021

Desde el inicio de su periodo (2021), el Presidente Biden ha reiterado la voluntad política de Estados Unidos de continuar con un proceso de desacoplamiento económico con China, ante el aumento de su dependencia de productos asiáticos; situación que se hizo más visible a lo largo de la pandemia del COVID-19; y con el estallamiento de la guerra Rusia-Ucrania el 24 de febrero de 2022.

Aunado a lo anterior, a partir de 2012/2013 en China se presenta un cambio significativo en su política exterior, en la que de una Diplomacia impuesta por Deng Xiaoping conocida como la estrategia de los 24 caracteres, significada por una ausencia de protagonismo global, se sucede una transformación hacia un nuevo proyecto político, económico y tecnológico conocido como el Sueño Chino, anunciado por el presidente Xi Jinping a su llegada al poder, a través del cual anuncia el deseo de China de ser una potencia mundial con liderazgo global para la construcción de una comunidad de destino común para 2049, en el marco del aniversario de los cien años de la revolución china.

La relación sino americana iniciada en su última etapa a partir del presidente Nixon, ante su fracaso después de medio siglo, se ve sucedida por una nueva política de enfrentamiento de Estado, a través de la cual se estará intentando frenar el crecimiento económico, tecnológico y comercial chino; así como contener sus pretensiones de liderazgo geopolítico y de un nuevo reordenamiento multipolar.

El *Nearshoring*, en ese sentido, aparece como una de las consecuencias más importantes de la radicalización geopolítica entre los dos países.



II. El *Nearshoring* y el cambio del modelo económico de Estados Unidos

1. COMO UNA POLÍTICA DE DEFENSA ECONÓMICA / POLÍTICA

El *Nearshoring*, relocalización, desacoplamiento, etc., viene a ser uno de los imperativos económicos más significativos que se han generado por Estados Unidos respecto a su posición con China.

El gobierno norteamericano, sumado a importantes actores políticos y económicos del país, ha decidido el comienzo de la reorientación de los lazos políticos, económicos y comerciales que mantenían con China, tratando de dirigirlos hacia otras áreas geográficas que no comprometan o abonen a la confrontación de su liderazgo.

De manera progresiva ha dado inicio una relocalización de las inversiones y la ubicación de nuevas empresas bajo las siguientes prioridades:

- a) *INSHORING/RESHORING*. Referido a todos aquellos impulsos económicos industriales digitales que puedan iniciarse, ampliarse o transformarse dentro del territorio de Estados Unidos, a través del cual se fortalezca de manera directa su base productiva.
- b) *NEARSHORING*. Esta asignatura obedece a un imperativo geográfico respecto a la cercanía de la cadena de valor. Este criterio no es nuevo, ha estado siempre en el catálogo de la posibilidad de las inversiones durante la segunda parte del siglo XX; no obstante, esta alternativa fue marginada ante la posibilidad de privilegiar inversiones con costos sociales ausentes o mínimos.
- c) *FRIEND SHORING /ALLY SHORING*. Esta alternativa pertenece a aquellos países que si bien no están en el privilegio de la ventaja geográfica, cuentan con algún tipo de alianza objetiva con los Estados Unidos como Tratados de Libre Comercio, Acuerdos Comerciales preferenciales, etc.,

Este tipo de estrategias, en sus diversas acepciones, han comenzado a implementarse a partir del periodo del Presidente Trump bajo una velocidad inercial propia del fenómeno, el cual construye cada día su propia tendencia en el marco del antagonismo visible de ambos países.

De igual modo, bajo la presidencia de Biden, esta respuesta está desembocando en la construcción de una nueva política pública y de un nuevo modelo de desarrollo, destinado a acelerar el liderazgo norteamericano de la manufactura digital.



2. CÓMO UNA NUEVA EXPRESIÓN DEL DESARROLLO

Dada la importancia que le otorga a su confrontación con China, el Presidente Biden ha decidido un fuerte golpe de timón para reorientar el camino económico del país hacia la conformación de un Estado norteamericano emprendedor.

Este regreso hacia un Estado emprendedor lo vislumbra en la idea de una nueva política industrial y digital que impulse el liderazgo de Estados Unidos frente a China; al propio tiempo que lo preserve de la constante amenaza de una oferta asiática que se da en la mayoría de los segmentos de la nueva manufactura digital.

Esta estrategia económica impulsada por el Presidente Biden se fundamenta principalmente en tres ordenamientos:

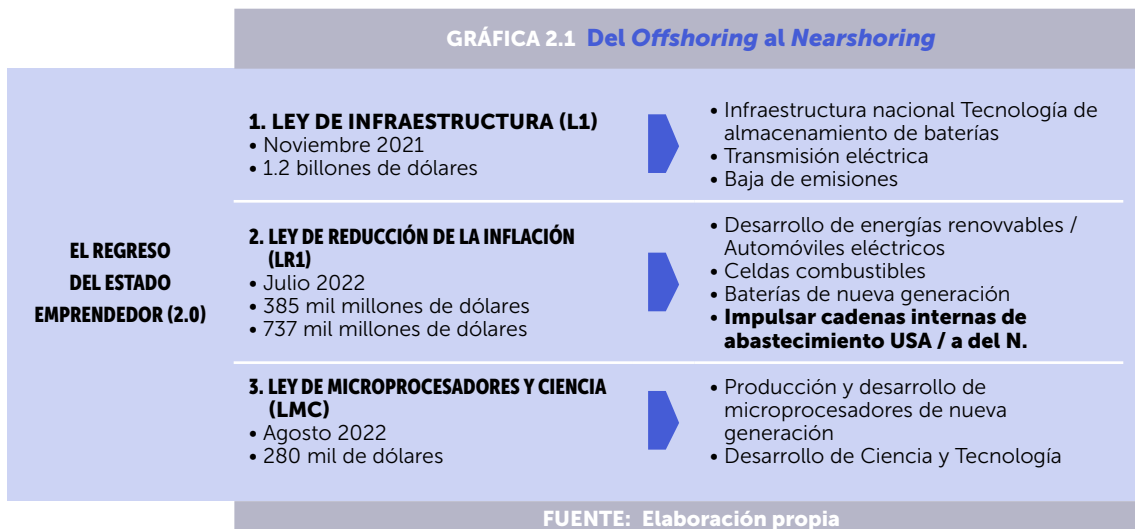
1. Ley de Infraestructura (L.I.) Que fue votada en noviembre de 2021 en el marco de la pandemia del COVID-19, la cual considera una inversión pública de 1.2 billones de dólares para ser ejercida a lo largo de un lustro; dirigida principalmente a la mejora de carreteras, caminos, sistemas de agua potable y de manera importante de la conexión electrónica del país; dentro de la cual se contempla el desarrollo de infraestructura de transmisión eléctrica, tecnología de almacenamiento de baterías y en la parte ecológica la disminución de emisiones para el transporte terrestre, entre otros.
2. Ley de Reducción de la Inflación (LRI). Este ordenamiento aprobado en julio de 2022, contiene un presupuesto aproximado de 385 mmdd (con posibilidades de generar ingresos por 737 mmdd) a ejercerse por el Presidente Biden en un periodo de 10 años. Estos recursos cubren también el tema ecológico de energías renovables y el apoyo al desarrollo de los automóviles eléctricos, lo cual ha causado una amplia reacción en contrario de la Unión Europea. Ayuda al sistema de salud y tiende a obtener una mayor recaudación fiscal.
3. Ley de microprocesadores y ciencia (LMC). Esta Ley de agosto de 2022 incluye un presupuesto de 280 mmdd para impulsar la investigación, producción y desarrollo de los microprocesadores dentro de territorio norteamericano, el cual ha sido un punto central en el debate comercial y económico no solo con China, sino con otros países asiáticos.¹

¹ Taiwán (TSMC) es el líder global en semiconductores y junto a Corea del Sur (Samsung) recientemente han desarrollado la tecnología para diseñar y producir los chips más sofisticados de 3 nanómetros. Taiwán representa el 92% de la producción mundial de semiconductores menores de 10 nanómetros, mientras que Corea del Sur el 8% restante. Por su parte, Estados Unidos es líder en la investigación y desarrollo de tecnología para fabricar semiconductores de última generación. IBM ha anunciado el desarrollo del semiconductor de 2 nanómetros, sin embargo, no cuenta con la infraestructura para producirlos masivamente, por lo que se lo ha delegado principalmente a Taiwan y en menor medida a Corea del Sur. Respecto a los semiconductores de 10 a 22 nanómetros, Estados Unidos produce el 43% a nivel mundial. A partir de la Ley de chips y Ciencia lanzada por el Presidente Biden en agosto de 2022, se ha incentivado a la empresa TSMC para que continúe construyendo una fábrica en Arizona que opere en el nodo de 5 nanómetros a partir de 2024. A la fecha China tampoco produce semiconductores de menos de 10 nanómetros y solo representa el 3% de la producción mundial con chips de 10 a 22 nanómetros. Sin embargo sobre este sector ha destinado inversiones de más de



Del monto total, entre otros gastos, 52 mmdd se planean destinar a la construcción, ampliación de plantas y fábricas de chips. Por otro lado, 100 mmdd estarían destinadas para investigación y desarrollo de semiconductores durante los próximos cinco años (El País, marzo, 2023).

GRÁFICA 2.1 *Del Offshoring al Nearshoring*



Estas tres leyes, entre otras medidas, además de representar de manera histórica un cambio en la línea económica que el país privilegió durante más de cuatro décadas, significa también el regreso a una nueva política industrial digital, de la cual Estados Unidos se había alejado en concordancia al anterior paradigma económico.

Este paquete normativo es parte de una nueva idea coherente del desarrollo de un Estado emprendedor que privilegia regiones deprimidas, poblaciones marginadas; que pone en primer lugar el contenido nacional y regional de la producción, que se compromete con el medio ambiente y que muestra frente al proteccionismo chino una política similar para sus insumos, componentes, ensamblados y de manera especial, busca el retorno de Estados Unidos como líder de la manufactura mundial y a la región de América del Norte como su socio estratégico.

150 mil millones de dólares hasta el 2030 para aumentar la producción y desarrollo. Japón fabrica el 5% de los semiconductores de 28 a 45 nanómetros.

TSMC "3nm Technology", https://www.tsmc.com/english/dedicatedFoundry/technology/logic/L_3nm.

CNBS "Samsung aims to make the world's most advanced chips in 5 years, as it plays catch up with TSMC", <https://www.cnbc.com/2022/10/04/samsung-aims-to-triple-production-for-most-advanced-chips-by-2027.html>

Center for Strategic and International Studies "Semiconductors and National Defense: What Are the Stakes?",

<https://www.csis.org/analysis/semiconductors-and-national-defense-what-are-stakes>

The Semiconductor Industry Association, "State of the U.S semiconductor Industry, Semiconductor Industry Association", <https://www.semiconductors.org>



Estas acciones son el inicio de una línea política y económica que intenta recuperar el tiempo perdido, partiendo de una preocupación de confrontación geopolítica, seguridad nacional, y autonomía estratégica; así como en la intención de lograr la seguridad económica y comercial del país.

Es también la recuperación de un pivote estratégico de seguridad, que después de posguerra círculo por todo el mundo, pero que ahora, ante la evidencia del olvido, recuerda la importancia de su región, de su geografía.

Ante las manifestaciones que se han generado por el cambio de modelo de Estados Unidos, principalmente en Europa y Asia, el presidente Biden contesta:

“¿Dónde diablos está escrito que Estados Unidos no puede volver a ser líder mundial en fabricación? ¿Dónde está escrito eso? No sé dónde está escrito. Y no va a ser en mi guardia...”

Y si hubiera duda el presidente Biden agrega:

“...Señoras y señores, estamos siendo criticados internacionalmente por centrarme demasiado en América. Al diablo con eso...” (El País, 26 de enero 2023).

3. EL NEARSHORING Y SUS RETOS

El desacoplamiento económico y comercial de dos gigantes no será fácil ni rápido.

Por un lado, China ha creado un entorno manufacturero con atributos extraordinarios en términos de infraestructura, conexiones, acceso de recursos, que no será fácil reconstruir condiciones iguales, de repente en otros países (Gehrke, El País, 1 de abril 2023).

De igual modo, la dependencia que se ha creado por Estados Unidos no solo es de costos, infraestructura o ubicación de cadenas de valor; sino también de materias primas estratégicas; como el caso de los minerales críticos para la movilidad electrónica, dónde por ejemplo en el caso del grafito el mercado norteamericano depende un 47% de la proveeduría china. En el níquel sucede lo mismo con un 50%; con el cobalto 62% y el aluminio 23% (USC. Foreign Trade, 2021).

China, asimismo, es uno de los productores más importantes a nivel mundial de tierras raras, (80%); de la capacidad de refinación y fundición de aluminio (67%); refinado de grafito (80%); refinado de litio (80%), etc; de muchos de los minerales que están tomando un lugar relevante en la industria digital (Reforma, 4 de abril de 2023).

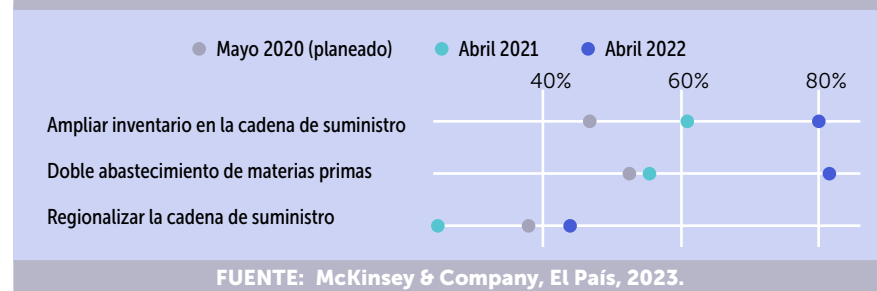
No obstante, el imperativo geopolítico es muy fuerte y en algunos sondeos de opinión aparece que el 79% de los presidentes de compañías manufactureras con operaciones en China, señalan que ya han iniciado cambios hacia Estados Unidos o planean hacerlo en los próximos 3 años.



En otra encuesta entre 1610 ejecutivos de Estados Unidos y Europa, el 70% declara que ya están planeando un regreso de plantas industriales con preferencia en el Inshoring o *Nearshoring* (Kerney, ABB, La voz de América, 14 de julio, 2022).

De igual modo, un estudio encuesta de McKinsey & Company, que intenta captar el clima empresarial no solo del choque sino americano, sino también de los problemas de suministro surgidos bajo la epidemia del COVID-19 y el estallamiento de la guerra Rusia-Ucrania, la idea de ampliar cadenas de suministro subió en el periodo de 2020 al 2022 de un 43% a un 80%. En cuanto al doble abastecimiento de materias primas, de un 46% al 80%; y en referencia al tema del *Nearshoring* o de regionalizar las cadenas de suministro, este rubro de un 20% aproximado en el 2021, se duplicó al 42% en abril de 2022 (McKinsey & Company, El País, 2023).

GRÁFICA 2.2 ¿Cuál de las siguientes opciones ha tomado ya para aumentar la resiliencia de su huella?





III. *Nearshoring*; sus posibilidades para México

En el marco de una confrontación de la que México ha sido ajeno; dada su cercanía geográfica con el mercado económico más importante del mundo, el *Nearshoring* en sus diferentes acepciones y velocidades ya ha empezado a influir en la vida económica del país.

La velocidad con la que pueda aprovecharse, así como el máximo rendimiento que pueda obtenerse de él, son parte de una oportunidad histórica que podría resultar en un nuevo desarrollo económico y social para México.

El *Nearshoring* en su desplazamiento inercial no parte ni depende de México. No obstante, su presencia ya se ha hecho presente en diferentes sectores y regiones del país, sin una estrategia política nacional e incluso a pesar de ella.

Sin embargo, no cabe duda que un aterrizaje virtuoso de este fenómeno geopolítico económico que está llegando a México en una dimensión aún a debate, le estará brindando la oportunidad de impulsar un desarrollo económico industrial-digital más sólido, a través de una política pública asertiva que vaya en sinergia con sus sectores privado, social y académico.

1. VENTAJAS ECONÓMICAS QUE PUDIERAN DERIVARSE DEL NEARSHORING

TABLA 3.1 *Nearshoring*: Potenciales de exportación

FUENTE	CANTIDAD
Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI)	100 mil millones de dólares
Morgan Stanley	50 mil millones de dólares
Centro de Estudios China-México (CECHIMEX)	35 mil millones de dólares
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	35 mil millones de dólares
Grupo Santander	28 mil millones de dólares
PROMEDIO ANUAL EXTRA DE EXPORTACIÓN	59 Mil millones de dólares

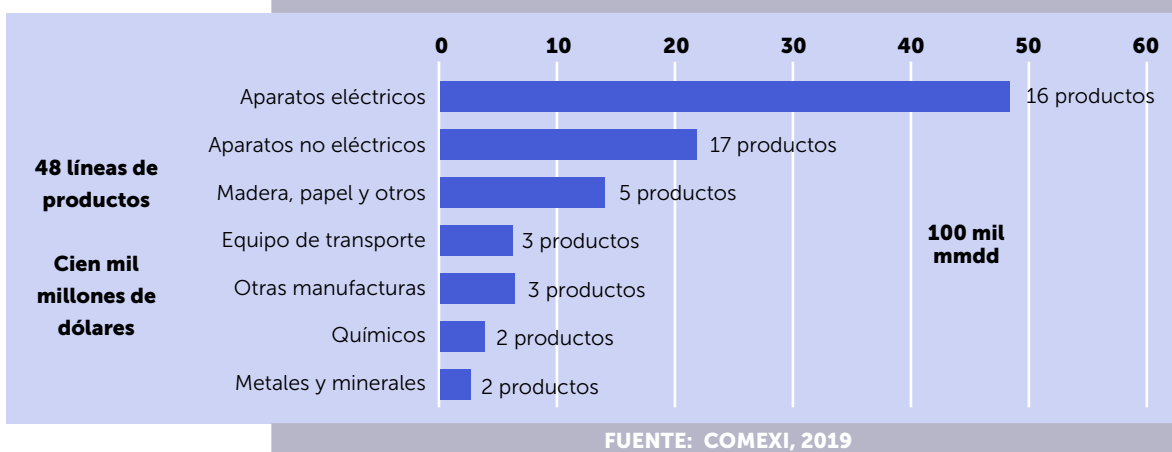
FUENTE: Elaboración propia con datos del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI, 2019); Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) (Dussel 2021); (El Financiero, 2023).



El potencial del *Nearshoring* para México, dada la imprecisión de la etapa por la que se atraviesa, oscila entre amplios rangos de exportación.

El Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI), por ejemplo, habla de un potencial de exportación de 100 mil millones de dólares a través de 48 líneas de productos en siete sectores potenciales. El Centro de Estudios China-México (CECHIMEX, Dussel 2021), fundamenta la posibilidad de una línea de oportunidad de 121 fracciones que podrían representar más de 35 mil millones de dólares.

GRÁFICA 3.2 Oportunidades para México por conflicto en el mercado estadounidense



El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) también establece una cantidad de 35 mil millones de dólares anuales por efecto del proceso de relocalización industrial. El Grupo Santander con una proyección hasta 2030, indica que el porcentaje de incremento de exportación llegaría a un 20% anual promedio, lo cual significaría 6 puntos porcentuales adicionales para un monto aproximado anual de 28 mil millones de dólares. De manera especial este estudio prevé un crecimiento económico adicional de 1.3 puntos del PIB cada año (El Financiero,2023).

Morgan Stanley establece un potencial de 50 mil millones adicionales por año (El Financiero,2023).

De los primeros análisis sobre el *Nearshoring* se estaría previendo para México una posible venta anual promedio de 59 mmdd, la cual tendría que agregarse en una primera instancia a su tendencia actual.

Sin embargo, estas proyecciones no cuentan aún con los estimados de dificultad que estará enfrentando el proceso de relocalización de manera global, regional y nacional; lo cual seguramente incidirá en su monto y velocidad. Como tampoco considera la *relocalización secundaria* que proveniente de Europa y de la propia China, se está produciendo como un fenómeno secundario a la decisión tomada por Estados Unidos.



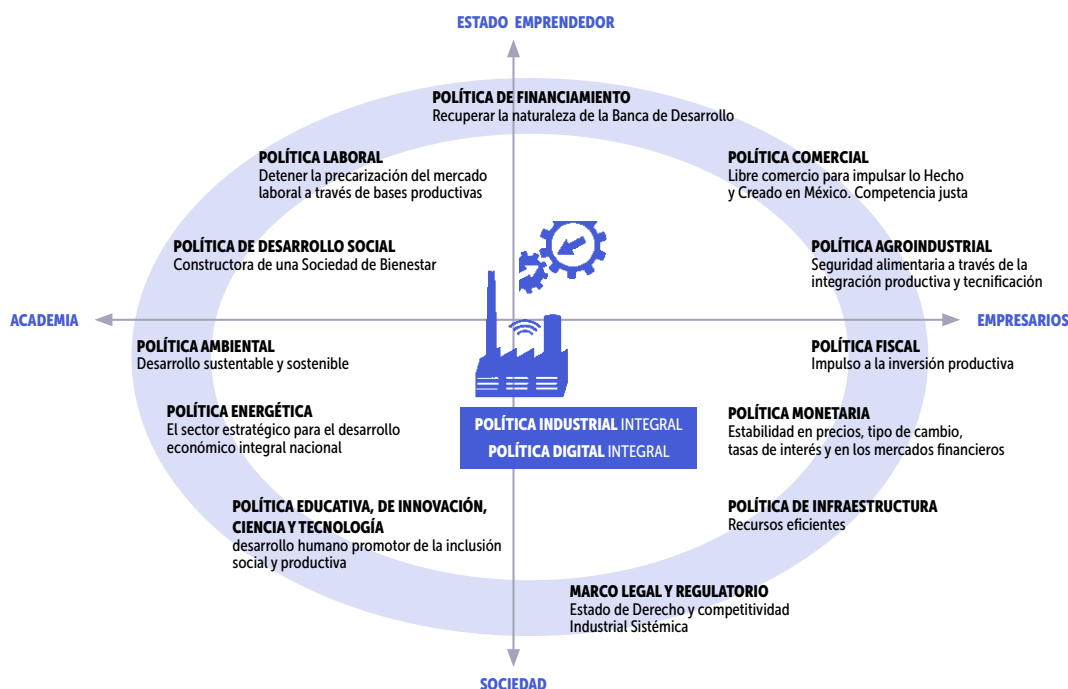
2. DE LA INERCIA A LA ESTRATEGIA

El *Nearshoring*, como respuesta a un fenómeno económico que se forma a lo largo de varias décadas se descubre tarde, y hoy en medio de la confusión reclama una conciliación y estrategia sectorial a fin de obtener sus mejores resultados para México.

El cambio de rumbo decidido por las autoridades norteamericanas al inclinarse por un Estado Emprendedor y el lanzamiento de una nueva política industrial digital, marca las nuevas líneas del desarrollo que la mayor economía del mundo decide no solo en su confrontación respecto a China, sino en su necesidad de generar un crecimiento más amplio y sostenido para la primera mitad del siglo.

En ese sentido, la respuesta más coherente que México pudiera interponer en este momento de reordenamiento global, es la de construir una política industrial digital que recupere la cultura y la vocación de la transformación, en el ámbito de un gobierno que oriente y se comprometa con esta nueva oportunidad del desarrollo; un sector privado que participe directamente en esta nueva ola del crecimiento; un sector social que se sume y se beneficie de este desarrollo con bienestar social y de una academia que recupere la agenda de futuro de un tiempo nuevo que se está reescribiendo en múltiples líneas del desarrollo mundial.

GRÁFICA 3.3 Hacia una Política Industrial Digital



FUENTE: Hacia una nación digital. La importancia de la sostenibilidad y la tecnología 5G en el desarrollo industrial, 2023



Una política de financiamiento que recupere a la Banca de Desarrollo como motor de cambio; una política comercial que privilegie el contenido nacional competitivo e innovador para impulsar lo hecho y creado en México; una política agroindustrial que dote de seguridad alimentaria a una integración productiva y tecnificada; una política fiscal que recaude en niveles de promedio regionales y acompañe a las nuevas inversiones industriales digitales; una política monetaria que de estabilidad en precios, tipo de cambio y tasas de interés. De manera muy importante una política de infraestructura que sea atenta con las necesidades de una nueva base productiva; un Estado de Derecho que de seguridad y un marco regulatorio promotor del desarrollo nacional; una política educativa de innovación, ciencia y tecnología digital que sea contemporánea a las necesidades de un tiempo nuevo; una política energética que en sus diferentes modalidades surta eficaz y sosteniblemente el nuevo potencial industrial; una política ambiental que cuide un desarrollo sustentable y sostenible acorde al compromiso país; una política social que abone a un desarrollo igualitario y de bienestar social; una política laboral competitiva y defensora de los trabajadores, son parte de una estrategia industrial-digital que vaya más allá de la inmediatez del fenómeno.

La creación de un Sistema Mexicano de Política Digital que se construya en sinergia con una estrategia industrial, como un requerimiento impostergable ante una economía digital que ya representa más del 20% de la economía global, sería un agregado insustituible para salir de una política pública de la maquila y dirigirse a una política económica de la transformación digital que permita a México salir de la trampa del ingreso medio.

Una nueva política de desarrollo industrial digital, con o sin relocalización, sería el instrumental necesario para arribar con el mayor desarrollo económico-social posible a la primera mitad del siglo XXI.



Dr. Arturo Oropeza García

**Instituto para el Desarrollo Industrial y
la Transformación Digital A.C. (INADI)**

ABRIL 2023