

Retos y Oportunidades para el Futuro Productivo: ¿Nearshoring, Friendshoring, o Reshoring? El Caso de México.

La globalización ha por varios años transformado la forma en la que diferentes economías producen y al mismo tiempo consumen sus bienes. Las empresas, en búsqueda de optimizar procesos, han muchas veces decidido trasladar parte o la totalidad de sus cadenas de suministro a otros países.

Sin embargo, diferentes escenarios mundiales de tensión geopolítica y en particular la pandemia de COVID-19, pusieron en muchos casos en evidencia la fragilidad de esta estrategia de colaboración global. Ante estas vicisitudes, términos como *nearshoring*, *friendshoring*, *offshoring* y *reshoring* han cobrado relativa relevancia. ¿Cuál es la diferencia entre cada uno de ellos? A grandes rasgos se puede definir brevemente cada uno de ellos de la siguiente manera:

Offshoring: Consiste en trasladar la producción a otros países, generalmente para tomar ventaja de menores costos de mano de obra.

Nearshoring: Consiste en reubicar las operaciones en países geográficamente cercanos, con el objetivo de reducir costos de transportación.

Friendshoring: Consiste en ubicar la producción en países aliados política y económicamente hablando, buscando con esto una mayor estabilidad y seguridad.

Reshoring: Consiste traer de vuelta la producción al país de origen motivado por la necesidad muchas veces de reducir riesgos o incentivado de manera interna.

En el caso de México, nuestro país ha sido tradicionalmente un destino atractivo para la inversión extranjera directa en gran parte gracias a su ubicación geográfica, sus tratados comerciales, y la mano de obra. Con el auge del *nearshoring*, México se posiciona una vez más como una interesante opción para empresas que buscan diversificar sus cadenas de suministro y reducir la dependencia de otros países, en especial Asia.

Con esto, el país además encuentra una alternativa para la generación de empleos a través de la llegada de nuevas empresas y el desarrollo de proveedores locales necesarios para cumplir con la potencial demanda de insumos y servicios. De esta manera, se brinda a través del *nearshoring* una oportunidad para el desarrollo de empresas locales, la transferencia de tecnología y una posibilidad de tener mayor diversidad económica. Sin embargo, esto también representa desafíos para el país para poder cumplir con expectativas de infraestructura, educación y, sobre todo, seguridad.

En conclusión, se puede decir que para el caso de México, el *nearshoring* y el *friendshoring* pueden llegar a representar una gran oportunidad para el impulso del desarrollo económico del país a través de una aun mayor integración a las cadenas de valor a nivel mundial. Sin embargo, para poder aprovechar esta oportunidad, es necesario implementar políticas públicas que fomenten la inversión, la innovación y el desarrollo de capital humano.

Referencias:

- Akbari, M. (2024). Current Trends in Reshoring, Nearshoring, Rightshoring, and Emerging Strategies. In *The Road to Outsourcing 4.0: Next-Generation Supply Chain* (pp. 95-117). Singapore: Springer Nature Singapore.
- Santillán Luna, I., Ceja Pizano, J., & Pineda Domínguez, D. (2024). Practical Strategies for The Economic Development of Mexico: Nearshoring Trend. *Mercados y negocios*, 25(52), 109-130.
- Pietrobelli, C., & Seri, C. (2023). Reshoring, nearshoring and development. Readiness and implications for Latin America and the Caribbean. *Transnational Corporations Journal*, 30(2).
- Braun, M., García, P. M., & Molero, D. F. (2023). Nearshoring and regional value chains: are they the new normal?. In *The Elgar Companion to the World Trade Organization* (pp. 638-659). Edward Elgar Publishing.

Sobre el autor:

Luis Alberto Barroso Moreno es Doctor en Sistemas y Gestión de la Ingeniería, Texas Tech University, Maestro en Ciencias con Especialidad en Sistemas y Gestión de la Ingeniería, Texas Tech University y Licenciado en Ingeniería en Sistemas Computacionales por la Universidad de las Américas Puebla.

Actualmente colabora con el Centro de Estudios para América Latina de la Universidad de Cornell. Es socio fundador de AKXO primera empresa en Latinoamérica enfocada en el diseño y desarrollo de VTOL's con participación en FAMEX (Feria Aeroespacial Mexicana).

En investigación su área de interés se centra en el entendimiento y análisis de sistemas productivos para su mejora, con un énfasis en emprendimiento, pequeñas empresas e impacto social.

Desde 2016 es profesor de tiempo completo en la Escuela de Negocios y Economía y de 2017 a 2024 Director de Posgrados en la Universidad de las Américas Puebla. Actualmente es Director General de Extensión, Vinculación y Difusión en la UDLAP.

Contacto: luis.barroso@udlap.mx