

# Introducción

## I.

El *Nearshoring* aparece en la agenda global junto con la llegada del presidente Trump al poder, cuando después de una larga política de Estados Unidos respecto a China de “contención con participación”, implementada por el presidente Nixon en 1969, fue modificada por una política de Estado de franca contención ante el desbordamiento geopolítico y geoeconómico de China.

El fenómeno del *Nearshoring*, en este sentido, tiene su primera explicación en un imperativo geopolítico y no económico, en el cual un Estados Unidos declinante respecto a una China en ascenso, encuentra un primer desfogue a través de una posición de Estado que decide no fortalecer más en lo tecnológico y económico a una nación que amenaza de manera creíble el liderazgo geopolítico que ha mantenido durante parte de los siglos XX y XXI.

Este cambio resulta, entre otros, a partir del crecimiento del PIB de China en más de 95 veces en 40 años (1978-2018); frente a uno norteamericano de solo 8 veces en el mismo periodo, que coloca a China a solo 30% aproximadamente de alcanzar el nivel económico de Estados Unidos, cuando este era 18 veces superior en 1978 (Anguiano, 2020).

De igual modo, al traducirse este incremento en ventajas para China en los ámbitos de endeudamiento público, previsiones de crecimiento, orden interno, educación, competitividad, comercio, producción económica, infraestructura de inversión, civismo, etc., que sumadas todas afectan los indicadores de conflictividad de los dos países, que de mantener una media de -0.4 hasta 2010, a 2020 se dispararon a +0.8.

Aún bajo la línea de que Estados Unidos registra un poder relativo hegemónico de 0.87, éste se ha mantenido los últimos años en una tendencia de descenso, mientras que China llega a niveles de 0.75 con una tendencia alcista (Dalio, Ray, Nuevo Orden Mundial, 2021).

El origen del *Nearshoring* se remonta también a fines de la década de los setenta y principios de la década de los ochenta, cuando en el marco de la primera Reforma y Apertura de China en 1978, ante su oferta de una fuerza de trabajo de 900 millones de personas de bajo costo (30 centavos de dólar la hora), sin prestaciones sociales y sin sindicalización, las empresas occidentales, de manera especial las norteamericanas, no pudieron evitar la motivación de multiplicar su rendimiento

## INTRODUCCIÓN

a costa de la afectación de la seguridad social no solo de China, sino de la economía global en general.

El *Nearshoring* de igual modo inicia cuando empresas occidentales empiezan a aceptar una composición accionaria compartida con empresas chinas, principalmente estatales, incluso en posiciones minoritarias. Cuando acceden, de manera importante, a la condición de compartir o ceder tecnología a cambio de tener participación en el mercado chino.

Da inicio, finalmente, cuando el liderazgo económico global de Occidente olvida que su competencia se da “con el jugador más grande en la historia de la humanidad”; que como prevenía Huntington “la era que comenzó con las intrusiones occidentales entre 1840 y 1850 está llegando a su fin. China está volviendo a asumir su lugar como potencia hegemónica regional y Oriente está tomando posesión de lo suyo” (Huntington, Samuel, *El Choque de Civilizaciones*, págs. 276, 285).

En este sentido, el *Nearshoring* es un fenómeno del siglo XXI que encuentra sus mejores explicaciones en razones de seguridad y competencia de orden geopolítico que, traducidas al campo económico y tecnológico, se convierte en una política de contención y salvaguarda de todo aquello que fortalezca a la rivalidad asiática, al mismo tiempo que prioriza la propia.

## II.

Derivado de esta naturaleza geopolítica, el fenómeno de *Nearshoring* presenta tres características principales:

Un primer elemento histórico que deriva de su propio origen de acumulación. El estallido de las contradicciones geopolíticas resulta del comportamiento de la acumulación económica que se sucede en un tiempo de 4 o 5 décadas, en las que el capital, la inversión, el traslado industrial, modernización tecnológica y la apropiación formal e informal de la propiedad intelectual poco a poco van tomando forma.

El desarrollo de las Zonas Económicas Especiales (ZEE), de las regiones sectorizadas y de la construcción de la enorme capacidad instalada que hoy presume China, no se dio de manera inmediata, sino que fue resultado de un proceso virtuoso que recorrió varias décadas.

La intención de Estados Unidos de relocalizar (*Inshoring*, *Nearshoring*, *Friendshoring*, *Allyshoring*, *Mexicanshoring*, etc.) parte de sus intereses económicos hacia nuevas regiones, no será rápida ni fácil. Requerirá de un largo periodo de deslocalización que se irá dando de acuerdo a las condiciones de cada empresa, sector y mercado.

Por ello el *Nearshoring*, como un proceso derivado de una voluntad y necesidad geopolítica de seguridad, mantendrá en un tiempo aproximado de

## INTRODUCCIÓN

dos o tres décadas un comportamiento de reubicación en ascenso que estará determinado por los apoyos que se le otorguen y la maduración de los planes de relocalización con las diversas empresas.

No obstante, mientras dure el choque geopolítico de Estados Unidos con China por la primacía del siglo XXI, en cualquiera de sus definiciones, el *Nearshoring* se mantendrá como un fenómeno obligado. Quererlo reducir a la luz de una cifra mensual no será adecuado.

El segundo factor es el económico. Así como la precarización y el reporte anual a accionistas fue la prioridad del *offshoring* hacia China; la maximización de utilidades estará pasando a un segundo plano. La exacerbación de las utilidades estará dando un espacio a los términos de seguridad, proveeduría y resiliencia tanto por la exhortación política que ha hecho Estados Unidos a sus diferentes actores económicos, como por la línea de apoyos, sanciones y limitaciones que han estado acompañando este exhorto.

La relocalización de América del norte en este sentido no estará obedeciendo a los cánones globales de la tercera parte del siglo XX, y mantendrá un impulso en ascenso hacia regiones más seguras.

La tercera se refiere al cambio de las estrategias económicas. Es evidente que más de lo mismo no alcanza. Además del “descuido occidental” en no prever que el fortalecimiento del mercado asiático redundaría en su propio debilitamiento, resulta evidente que la estrategia del desarrollismo asiático, no solo de China sino de 10 o 15 naciones del este y sudeste asiático que han practicado en mayor o menor medida este modelo la última mitad de siglo, ha venido resultando más eficiente en términos económicos, sociales y geopolíticos que el practicado por Europa y los Estados Unidos.

El neoliberalismo generalizado, el congelamiento o supresión de la política industrial, el alejamiento del Estado como actor relevante del desarrollo, entre otros factores, son asignaturas que ya están siendo revisadas por Estados Unidos y Europa; lo cual está resultando en el revisionismo del neoliberalismo, del regreso de un Estado emprendedor, o el Estado Nacional, y de manera importante, de la reinstalación de la Política Industrial.

En esta síntesis de la renovación geopolítica, el papel de México de observador está cambiando rápidamente por el de actor económico relevante, ante las ventajas geográficas y económicas que presenta. No son nuevas, han estado ahí, pero para Estados Unidos nunca fueron suficientes para darle el lugar que ahora se pretende o para darle un mejor trato en lo que han sido las firmas de los tratados económicos de comercio de 1994 y 2020.

Como ejemplo de lo anterior apunta Bacevich: “¿Qué hemos conseguido en Oriente Medio en todas nuestras intervenciones desde la década de 1980? ¿Por qué no nos concentramos en México? Cuánto mas no hubiéramos prosperado

## INTRODUCCIÓN

de haber intervenido en México todo el dinero, experiencia, e innovación que destinamos a Irak y Afganistán” (Kaplan, La Venganza de la Geografía, p. 399).

Más allá de la propia voluntad de Estados Unidos, e incluso de la de México, el *Nearshoring* se presenta como un paréntesis de oportunidad para la región de América del norte con características históricas.

En el caso de México, si el país consigue hacer una atinada identificación del fenómeno, y derivado de ello logra construir una estrategia audaz e innovadora del tamaño del mismo, el *Nearshoring* podría convertirse en una palanca de cambio estructural que lo impulse hacia una etapa del desarrollo largamente deseada.

### III.

La presente obra, en la cual participan un número de 20 académicos y especialistas de diversas disciplinas e instituciones, coordinado por el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), en el marco de las múltiples inquietudes que provoca el fenómeno del *Nearshoring*, pretende sumarse a las reflexiones en la materia, a fin de colaborar en el análisis y propuesta de un tiempo nuevo que se presenta como una oportunidad inédita para el país.

La respuesta que reclama el *Nearshoring* es contemporánea de una estrategia agotada que por cuatro décadas no ha cumplido con las expectativas económicas y sociales del país. De ahí que los esfuerzos que se realicen en la materia tienen la doble posibilidad de ser oportunos ante el cambio geopolítico al que se alude, al propio tiempo que al nacimiento de una nueva época determinada por el decline de una Revolución Industrial, que ya convive con el nacimiento de la Primera Revolución Digital.

Arturo OROPEZA GARCÍA  
Primavera 2024