

Nearshoring: un impensado efecto de la pandemia que podría traer beneficios claves para Latinoamérica

PUERTO DE
BARRANQUILLA
SOCIEDAD PORTUARIA

PortalPortuario

El mundo y sus distintas actividades no han terminado aún de acomodarse, luego de las múltiples disrupciones globales a las que dio origen la pandemia del Covid-19. Desde su surgimiento en la ciudad china de Wuhan, a fines de 2019, la crisis sanitaria ha afectado los más diversos ámbitos de la vida cotidiana, desde costumbres sociales al funcionamiento del sistema financiero, entre muchos otros.

Uno de los impactos importantes estuvo dado en el comercio exterior y la actividad logística, claves en el intercambio de bienes y servicios entre los países del mundo. El cierre de puertos, aumento de costos navieros, congestiones de naves, falta de insumos e incertidumbres en la regulación transfronteriza fueron solo algunos de los efectos que el Covid-19 puso de relieve y cuyos impactos, a casi 3 años de iniciada la pandemia, siguen gestionándose por expertos y autoridades.

CRISIS DEL OFFSHORING

En esa línea, las cadenas globales de suministro, que son las redes internacionales de producción que el propio libre mercado ha configurado como una manera de organizar inversiones, empleo, productividad y comercio, y que han permitido que empresas diversifiquen áreas involucradas en la producción de un bien o servicio en más de un país, han sufrido un particular impacto a raíz de la crisis, sobre todo aquellas que han tenido su base de operaciones en países de Asia, como China, India, Corea o Indonesia.

De pronto, países lejanos pero que estaban “cerca” gracias al incesante flujo de barcos yendo de un puerto a otros, volvieron a alejarse en el globo.

La decisión de muchas multinacionales de transferir procesos de su negocio a terceros ubicados en destinos alejados -como forma de disminuir los costos-, que también se denomina “offshoring” (*Ver recuadro), se convirtió en la piedra de tope para el normal funcionamiento del comercio y combustible para la crisis que, sobre todo en 2021, tuvo al planeta en ciernes.

Y es que el cierre de puertos y sobrecostos navieros -área de la cual depende el traslado de los insumos, partes o circuitos desde los países de producción hacia aquellos donde se completaría el proceso-, supusieron un golpe bastante duro a la eficiencia y a los flujos de la comercialización. Las cadenas globales de suministro necesitarían, entonces, actualizarse o modificarse.

Fue este el inicio de un cambio en la lógica de producción, que encontró justificación también en los conflictos bélicos de Europa y, sobre todo, las tensiones en la relación de EE.UU. y China, y que llevó al gigante estadounidense -principal promotor y artífice de la externalización de procesos productivos en otras economías, a mirar... más cerca.



NACE EL NEARSHORING

El “nearshoring”, impensado efecto de la pandemia, o en algunos casos denominado “friendshoring” -en alusión a reubicar procesos de producción en países más “amigos” que otros-, en el último año asoma como un esfuerzo de externalización de modos productivos en países más cercanos de lo que antes estaban, con zonas horarias afines y con posibilidades de conectividad que permitan responder de mejor manera ante eventuales crisis futuras.

Nanno Mulder, oficial de Asuntos Económicos de la División de Comercio e Integración en CEPAL, estima que esta estrategia principalmente de empresas estadounidenses y canadienses, hoy configura una importante oportunidad para países de Latinoamérica y el Caribe.

“El nearshoring es el resultado de varios factores, entre los que se pueden mencionar, las tensiones comerciales y tecnológicas entre EEUU y China, interrupciones en las cadenas globales de suministros que contribuyeron a grandes aumentos de los costos de los fletes, el aumento de los salarios relativos en varios países asiáticos, riesgos de seguridad y de propiedad intelectual, diferencias horarias, culturales e idiomáticas”, explicó en el marco del reciente seminario “Oportunidades para América Latina en el nearshoring de bienes y servicios, organizado por CEPAL, REDLAS y Konrad Adenauer Stiftung.

Similar visión aportó Raquel Arquetona, directora (a.i.) de la Oficina de CEPAL en Washington, quien asegura que la administración Biden-Harris ha propiciado, desde su arribo a la Casa Blanca, una especial preocupación por replantear las cadenas de suministro y gestionar su alta vulnerabilidad previo a la crisis, lo que permite “prever alguna oportunidad para América Latina y el Caribe”.

“Claramente el catalizador fue la pandemia, que reveló la vulnerabilidad increíble de estas cadenas globales de valor, simplemente con un impacto de salud pública que afecta primero a Asia e inmediatamente reverbera al resto de la economía mundial, cosa que se observa si las cadenas fueran regionalizadas esto podría preverse. Además, mostraron la increíble vulnerabilidad de países como EE.UU. a la concentración de estas cadenas de suministro”, diagnosticó la experta.

Según cifras del organismo del año 2018, Estados Unidos es el principal socio comercial de la región. Un 43% de las exportaciones latinoamericanas tiene por destino a la nación norteamericana, mientras que un 32% de las importaciones vienen desde allí. Complementariamente a aquello, un 19% de lo que el país importa a su economía proviene desde algún país latinoamericano, lo que refuerza la mutua relevancia.

Daniella de Luca, académica de la Universidad de Valparaíso, en Chile, ve en estos escenarios una “una oportunidad para Latinoamérica, para poder posicionarse como un proveedor e insertarse en la producción de determinados bienes y servicios de las necesidades de países como Estados Unidos y Europa”.

“Es importante determinar que en cuanto a cercanía y capacidad productiva, sí estamos en el radar de las empresas europeas y norteamericanas, pero lo que además buscan las empresas para hacer estas innovaciones en los modelos productivos va en relación al concepto de friendshoring, es decir tener esta relación con aquellos países con los cuales se compartan modelos económicos, pensamiento y similitudes más allá de la facilitación de acceso a productos y servicios”, precisa la profesora universitaria de la Escuela de Negocios Internacionales.

PROYECCIÓN Y REALIDAD EN COLOMBIA

En junio el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) calculó que las oportunidades del nearshoring para los países de América Latina y el Caribe podrían significar negocios en el corto y mediano plazo por hasta US\$78.000 millones, en nuevas exportaciones de bienes y servicios, con focos interesantes para la región en ámbitos como la industria textil, automotriz, farmacéutica y energías renovables, entre otras.

De estos 78 mil millones de dólares, unos 64 mil millones corresponderían a comercio de bienes y otros 14 mil millones a comercio de servicios.

Según la estimación del organismo, que fue adelantada en una reunión de líderes regionales, México -principal socio comercial de Estados Unidos- y Brasil tendrían las mayores oportunidades, aunque finalmente todos los países se verían beneficiados, de acuerdo con datos adelantados de un estudio de próxima publicación oficial.

Aunque más lejos del volumen proyectado para México y Brasil, también en los datos del BID asoman países como Argentina, Chile y Colombia en posiciones de altas oportunidades de negocios a través del nearshoring.

Al respecto, María Alejandra Henríquez, gerenta de Inversiones de ProBarranquilla asegura que “sin duda nuestro país tiene un gran potencial para posicionarse como un destino de nearshoring considerando su geografía y cercanía con Estados Unidos, su costos de producción, estabilidad macroeconómica y una perspectiva de crecimiento favorable. Contamos además con un TLC con EEUU y países vecinos que también le permitirían ser un centro de abastecimiento regional para empresas americanas”, asegura en relación a las oportunidades de atraer inversiones desde el país nortino.

A través de un documento que enumera varias dimensiones de ventajas de Colombia y Barranquilla de cara a posibles inversiones vía nearshoring -entre ellos, idioma, especialización de trabajadores, existencia de polos de innovación, diversidad de industrias, etc.-, desde el organismo además enfatizan en su ubicación y condición marítima-portuaria, un importante requisito que empresas estadounidenses buscan en sus próximos destinos de inversión.

“Nuestro territorio está ubicado en la puerta de entrada a Latinoamérica, somos una plataforma logística multimodal al contar con conectividad marítima, fluvial, aérea y terrestre. Somos una ciudad-puerto que se conecta a menos de 100 kilómetros de distancia con las zonas portuarias de Cartagena y Santa Marta, por lo que las empresas tienen la oportunidad de decidir de acuerdo con frecuencias y líneas marítimas la zona portuaria de su interés. Contamos con alrededor de 11 líneas navieras que conectan a Barranquilla con los Estados Unidos y con conexión marítima directa con puertos como el de Miami que llevan la carga en 4 a 5 días”, añadió la ejecutiva.



QUÉ ES EL OFFSHORING

La gerente de Inversiones de ProBarranquilla, María Alejandra Henríquez, explica que el “el offshoring es un modelo que tuvo auge en la década de los 90 cuando Oriente se posicionó como la principal región para deslocalizar la productividad internacional aprovechando los bajos costos de la mano de obra. Las economías asiáticas beneficiadas fueron aquellas dispuestas a integrarse en las cadenas globales de suministro a cambio de desarrollar materiales y procesos rutinarios que en Occidente tendrían un valor más caro”. Según la ejecutiva, en su momento de mayor auge, el offshoring se concentró en dos polos: los llamados “tigres asiáticos”, donde se cuentan Corea del Sur, Singapur, Taiwán y Hong Kong, y cuyos negocios se centraban en productos de alto valor agregado; y por otro las economías con niveles de desarrollo menor y regímenes autoritarios como Tailandia, Malasia, Indonesia y Vietnam, orientada a procesos involucrados en productos de menos valor agregado.

MÁS COMERCIO EN LATAM

La académica Daniella de Luca sostiene que, dadas las oportunidades en ciernes, “hoy es fundamental promover el comercio regional”. “Es importante hacer un trabajo previo: Facilitar el comercio en la región, aumentar la elaboración de productos como oferta productiva/exportable regional, lo cual puede hacer por medio de los encadenamientos productivos regionales, facilitar el proceso de distribución entre los países vecinos y los grados de conexión aérea, marítima y carretera. Es fundamental contar con economías estables que faciliten y permitan la inversión extranjera y que propicien el friendshoring”, concluyó.

CIFRAS DESTACADAS

4

zonas francas, 19 parques industriales y más de 180 empresas hay en el área de Barranquilla, ecosistema que representa ahorros aduaneros y logísticos de hasta un 20% a las multinacionales.

28,7%

de las exportaciones de Colombia van a EE.UU. (US\$8.032 millones). Además, las más de 500 empresas de EE.UU. en Colombia representan un 25% de la inversión extranjera y generan más de 100 mil empleos.

\$78 MIL

millones de dólares en inversión vía nearshoring de EE.UU. en Latinoamérica proyecta el BID para los países de la región en el corto y mediano plazo.