

- [Inicio](#)
- [BLOG \(2018 – 2022\)](#)
- [Publicaciones](#)
 - [por Año](#)
 - [por Temas de Investigación](#)
 - [Google Académico](#)
- [Academia](#)
 - [Tesis dirigidas](#)
 - [Seminarios, conferencias y otros eventos](#)
- [I-D Patrocinada](#)
- [Videos](#)
- [Galería](#)

El Nearshoring no será una inversión en tropel

La Inversión extranjera directa (IED) hacia México ha sido uno de los aspectos exitosos de la economía en el sexenio que termina. La imagen que se forma año con año muestra crecimientos constantes desde su nivel de 28.9 miles de millones de dólares, en el año 2020 de la crisis global de la pandemia por COVID, hasta un nivel récord de 36 mil millones de dólares en 2023. Este es el marco en el cual deberá insertarse la nueva corriente de inversiones que se conoce con el *centennial* apodo de *nearshoring*.

Este nuevo fenómeno, del cual se buscan evidencias tempranas, se anuncia como una forma específica de inversión directa foránea por el motivo general que los expertos han denominado el desacoplamiento entre los intereses geoeconómicos de Estados Unidos y de China. Ni al primero le interesa establecer una dependencia de la producción en territorio

chino para completar su cadena de ensamble en el espacio de Norteamérica, ni al segundo le interesa un condicionamiento de tecnología y capitales estadounidenses para proseguir con su proceso de industrialización avanzada. El *nearshoring* es, así pues, la consecuencia de una etapa de globalización que se dirige a su fin con el reacomodo de fuerzas de los dos polos hegemónicos.

Esta modalidad no debería hacernos perder de vista que, durante más de décadas, México ha sido un espacio nacional destacado -en tanto país en desarrollo- como receptor de IED, pues ha captado entre 2.1 y 2.5 % de los flujos anuales de capitales productivos que se trasladan internacionalmente, en un proceso que es cíclico. Desde años previos a la pandemia, los flujos anuales van a la baja, y sin embargo México capta un porcentaje como el señalado. Eso es lo que finalmente, constituye el dato más importante del desempeño de México en la globalización. Por ejemplo, en el año crítico de 2020, México captó cerca del 3% de la inversión mundial, lo cual se traduce en que en realidad fue un buen año para México.

¿Qué características relevantes de la IED podemos observar en el primer sexenio de la 4T? Sin duda hay dos: la primera es que la industria automotriz siguió siendo la palanca de los flujos de inversión, con cerca de 40 % de todo el capital que ingresó a la manufactura. El patrón no se movió durante este sexenio y el dinamismo de la industria de autos y camiones siguió siendo marcando la especialización industrial de México.

La segunda característica, en cambio, representó una modificación importante. Consiste en un cambio de la composición de la inversión en donde se aprecia un peso mayor de reinversión de las filiales que de nueva inversión. Eso significa que los mayores flujos de capital han sido destinados a la ampliación de capacidades de producción de las empresas ya existentes en territorio nacional.

Históricamente, el monto de reinversión ha sido de 42 % en el total de la IED, pero en el sexenio de la 4T ha sido de 53 %. Este es un dato congruente con la tendencia internacional de reducción de capitales frescos en la globalización. Un factor de dinamismo serían las inversiones para la transición energética, pero son aún un segmento pequeño de la globalización económica.

Este proceso tiene un significado: una empresa extranjera que decide reinvertir en el país, se comporta finalmente como una empresa nacional y, formaría parte de lo que los economistas llaman un crecimiento endógeno. Puede sonar herético, pues la industrialización con capitales nacionales es lo que se asocia a las fuerzas endógenas, pero los hechos están allí y la realidad de la 4T ha sido retadora para los economistas en más de un sentido. En especial, el significado estratégico de las empresas de capital extranjero reclama enfoques modernos si además tomamos en cuenta que en el ámbito laboral se han abierto las puertas para un proceso de recuperación salarial y el abandono de la antidemocracia sindical. México era, para el sindicalismo organizado internacional, un caso de *dumping* social en el cual las empresas transnacionales exportadoras basaban su éxito. Todo indica que la ventaja competitiva salarial extrema que tenía México va en camino de desaparecer.

El *nearshoring* no será una inversión en tropel al margen del marco estructural de la IED en México. Ciertamente, significará nueva inversión en el sentido de que se instalarán empresas que no estaban en territorio nacional. Se abrirá también el abanico de líneas de productos antes inexistentes, y posiblemente se vean atraídas por los nuevos espacios de especialización productiva que se perfilan en la política industrial del nuevo gobierno. Todo ello ocurrirá, pero salvo que la relocalización adquiera urgencias geopolíticas, el proceso va a tener el ritmo de decisiones empresariales condicionadas por retos tecnológicos y organizativos que no son los mismos de la IED clásica, la cual se afirma y

reinvierte en territorio conocido.

CONTACTO

jordy.micheli@gmail.com

jomicheli@azc.uam.mx

53 18 94 67

ORCID : <https://orcid.org/0000-0002-7654-0842>

 Google Académico

 e4cero
Proyecto Escuelas 4.0

ADMINISTRADOR WEB: Ing. Joel Castán Herrera castan.7@gmail.com