LITORALPRESS

Fecha: 23-04-2026
Medio: Revista Logistec
Supl. : Revista Logistec
Tipo: Noticia general
Título: NEARSHORING Y REGIONALIZACIÓN ¿ES REALMENTE UNA OPORTUNIDAD PARA CHILE?

Pág. : 34
Cm2: 612,3

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

NEARSHORING Y REGIONALIZACIÓN: ¿ES REALMENTE UNA OPORTUNIDAD PARA CHILE?

IMPULSADO POR LAS TENSIONES GEOPOLÍTICAS, LA PANDEMIA Y LA NECESIDAD DE ACORTAR RUTAS LOGÍSTICAS, EL NEARSHORING SE HA IDO INSTALANDO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA QUE DISTINTOS PAÍSES CAPTEN NUEVAS INVERSIONES PRODUCTIVAS O SE INTEGREN A CADENAS REGIONALES. MIENTRAS ALGUNOS -COMO MÉXICO O PANAMÁ- CORREN CON VENTAJA, EN EL CASO DE CHILE EL PANORAMA NO ES TAN CLARO. JUNTO A DOS ESPECIALISTAS ANALIZAMOS ESTE FENÓMENO Y EVALUAMOS SI REALMENTE EXISTEN OPORTUNIDADES PARA NUESTRO PAÍS. .

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 23-04-2026
Medio: Revista Logistec
Supl. : Revista Logistec
Tipo: Noticia general
Título: NEARSHORING Y REGIONALIZACIÓN ¿ES REALMENTE UNA OPORTUNIDAD PARA CHILE?

Pág. : 35
Cm2: 312,6

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

Nearshoring, friendshoring, reshoring, offshoring… la lista de conceptos que buscan describir los cambios en las cadenas de suministro suma y sigue. Tecnicismos de más o de menos, lo importante es entender cómo se está reorganizando la producción en un escenario marcado por tensiones geopolíticas, cambios tecnológicos y mayor incertidumbre. Y, por supuesto, conocer qué oportunidades abre este proceso para Chile.

Ricardo Sánchez, Doctor en Economía, académico y consultor internacional en logística y transporte marítimo, explica que estos conceptos surgen como reacción a ciertos cambios o vulnerabilidades geopolíticas en las cadenas de valor que implican una reorientación de la producción y, por lo tanto, de la logística hacia ubicaciones más convenientes. "En el caso del nearshoring o el reshoring, hacia ubicaciones más cercanas y seguras; y en el caso de friendshoring, además políticamente alineadas", precisa.

En este sentido, el académico recalca que es importante no confundir nearshoring y friendshoring, no tanto en la teoría, sino más bien en las implicancias que tienen como oportunidades de negocio. "En el primer caso, los países del arco mesoamericano, desde Costa Rica, Panamá y, sobre todo, México, están evidentemente en mejores condiciones por estar cerca de Estados Unidos. Pero además de la cercanía, deben tener capacidad de producción, personal calificado y todas las condiciones necesarias para hacer factible que una planta que antes estaba, por ejemplo, en el sudeste asiático, ahora se traslade a ese país. "Y no todas las naciones de esa zona cumplen con todos los requisitos, lo que hace más difícil que se les considere como opción para el nearshoring", apunta.

Por su parte, el concepto de friendshoring está más vinculado con la cercanía o alineamiento político entre dos o más naciones. "Chile y Argentina, por ejemplo, hoy tienen mayor cercanía política con Estados Unidos, pero la distancia física incrementa muchísimo los costos y ahí no hay mucho que hacer. De hecho, vemos que México no tiene ninguna cercanía política con Estados Unidos y, sin embargo, fue el gran receptor de inversiones de la región", afirma el ex consultor de CEPAL.

UNA LECTURA AMPLIA DEL NEARSHORING

Karol Suchan, director del Centro de Innovación en Transporte y Logística UDP, ha observado que la discusión sobre nearshoring suele oscilar entre dos extremos: quienes la consideran una moda pasajera, inflada por titulares geopolíticos y aquellos que aseguran que ya se está viendo una relocalización profunda de la manufactura mundial. A su juicio, ninguna de las dos describe lo que realmente está ocurriendo.

"El nearshoring debe leerse como parte de una reorganización mucho más amplia y selectiva de lo que se suele entender. El cambio de fondo es que el manejo de las cadenas de suministro ya no puede pensarse de forma uniforme", señala. Por eso, agrega, más que una tendencia en particular, lo que hoy prima es una combinación de estrategias de abastecimiento y localización productiva: "en algunos productos seguirá predominando el offshoring global; en otros convendrá diversificar proveedores, acercar etapas o construir capacidades más próximas".

En este escenario, el criterio para decidir cuánto offshoring conviene hacer depende de cada vez más del tipo de producto y del potencial costo de tener una interrupción, sostiene Suchan: "en los productos más estratégicos, sensibles al tiempo o difíciles de reemplazar tiene sentido diversificar proveedores, duplicar rutas, mantener más inventario, regionalizar o acercar parte de la producción.

En cambio, en bienes más estandarizados, de bajo valor estratégico y donde

LITORALPRESS

Fecha: 23-04-2026
Medio: Revista Logistec
Supl. : Revista Logistec
Tipo: Noticia general
Título: NEARSHORING Y REGIONALIZACIÓN ¿ES REALMENTE UNA OPORTUNIDAD PARA CHILE?

Pág. : 36
Cm2: 460,2

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

el mercado global sigue siendo muy eficiente, como buena parte del vestuario, calzado o artículos de consumo livianos, el offshoring lejano continúa siendo la opción más racional".

Karol Suchan
Director del Centro de Innovación en Transporte y Logística UDP.

Para no cometer errores de política productiva, considera muy relevante tener en cuenta estos matices. "Relocalizar o proteger puede sonar atractivo, pero también tiene costos. En ciertas cadenas, producir "más cerca" puede traducirse en bienes más caros, menor variedad o incluso menor calidad. Por eso conviene escapar de las recetas generales: la decisión correcta no se toma país por país en abstracto, sino cadena por cadena y producto por producto", enfatiza.

¿OPORTUNIDADES PARA CHILE?

Captar las oportunidades que ofrece el nearshoring se ha convertido en un objetivo para varios países de la región. Pero como la competencia es alta y las oportunidades limitadas, Sánchez recomienda definir con claridad y realismo las características, límites y alcances de los potenciales proyectos a desarrollar, "porque solo con el entusiasmo y las ganas no basta", recalca.

En esa línea, propone comenzar analizando cuatro grandes condiciones que pueden favorecer -o dificultar- las oportunidades de negocio vinculadas a las nuevas configuraciones del comercio. La primera de ellas es que el país de origen -en este caso, Chile- tenga cercanía política y cuente con un marco institucional confiable. La segunda, tener reglas claras para la integración comercial y la inversión extranjera directa. Desde su perspectiva, Chile cumple con ambas condiciones, pero cuando se trata de la tercera, estabilidad macroeconómica y políticas de desarrollo productivo, la respuesta es menos clara.

"Chile ya está inserto en las cadenas internacionales a partir de actividades como la minería, la agroindustria o la acuicultura. Pero cuando se habla de friendshoring o nearshoring, se trata de atraer o desarrollar nuevas actividades productivas o hacerlo en sectores no tradicionales y ahí el país todavía tiene un desafío importante", precisa Sánchez.

Ricardo Sánchez
Doctor en Economía, Académico y Consultor Internacional en Logística y Transporte Marítimo

La cuarta condición, de acuerdo con este especialista, es contar con capacidades logísticas, de infraestructura y de capital humano. Un ámbito en el que, si bien reconoce avances -especialmente en desarrollo aeroportuario- aún quedaría mucho por hacer. "Para avanzar en nearshoring o frienshoring, es esencial que el país dé un salto en capacidad logística y para eso se necesitan más puertos o puertos más grandes y más ferrocarril de carga, sobre todo. Y Si bien hay proyectos en esas áreas, todavía no están en funcionamiento y el avance ha sido más bien lento", apunta.

Teniendo en cuenta este panorama, y sin descartar de plano las potencialidades del nearshoring, estima que Chile tiene mejores oportunidades en otros ámbitos, como por ejemplo, en el comercio interregional. en el comercio intrarregional. Una tendencia que ya se está desarrollándose con fuerza en Europa y Asia.

OPORTUNIDADES... PERO "EN OTRA CANCHA"

Con algunos matices, Karol Suchan tiene una visión similar. Desde su perspectiva, existen oportunidades, pero "en otra cancha".

"Chile no está naturalmente posicionado para capturar el nearshoring clásico, pero puede convertirse en un actor relevante en cadenas donde pesen la estabilidad institucional, la apertura comercial, la confiabilidad regulatoria, la disponibilidad de recursos estratégicos, la energía limpia, la capacidad logística y la trazabilidad. Ahí entran con fuerza minerales críticos, litio, cobre, energía e hidrógeno verde, alimentos, servicios exportables y logística del Pacífico", sostiene.

En exportaciones, agrega, el país debiera concentrarse en aquellas cadenas donde ya tiene ventajas competitivas o donde puede construirlas con sentido económico: minerales, energía, alimentos, servicios y logística asociada.

"En cambio, en las importadoras, el desafío es necesariamente más amplio, porque el país tiene que asegurar el funcionamiento de toda su economía. Eso obliga a tomar decisiones distintas según el tipo de producto: en combustibles, medicamentos, bienes de capital o electrónica crítica, conviene privilegiar resiliencia, diversificación y velocidad logís-

PARA AVANZAR EN NEARSHORING O FRIENSHORING, ES ESENCIAL QUE EL PAÍS DÉ UN SALTO EN CAPACIDAD LOGÍSTICA Y PARA ESO SE NECESITAN MÁS PUERTOS O PUERTOS MÁS GRANDES Y MÁS FERROCARRIL DE CARGA, SOBRE TODO. Y SI BIEN HAY PROYECTOS EN ESAS ÁREAS, TODAVÍA NO ESTÁN EN FUNCIONAMIENTO Y EL AVANCE HA SIDO MÁS BIEN LENTO

LITORALPRESS

Fecha: 23-04-2026
Medio: Revista Logistec
Supl. : Revista Logistec
Tipo: Noticia general
Título: NEARSHORING Y REGIONALIZACIÓN ¿ES REALMENTE UNA OPORTUNIDAD PARA CHILE?

Pág. : 37
Cm2: 311,9

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

tica; en otros bienes más estandarizados, puede seguir siendo razonable apoyarse en cadenas globales más lejanas y eficientes", señala.

Recalca, eso sí, que para aprovechar la reconfiguración global no basta con tener recursos, tratados o buena imagen país. "Chile viene acumulando una serie de señales que muestran sus límites estructurales y es importante tenerlos en cuenta; debilidad de parte de su industria manufacturera, falta de redes de proveedores y servicios que permitan sostener nuevas plantas productivas; dificultades de coordinación entre el sector público y privado cuando los proyectos pasan del anuncio a la implementación y los largos tiempos de tramitación y permisos, que muchas veces retrasan inversiones más allá de lo que el capital internacional está dispuesto a esperar".

A pesar de estas limitaciones, destaca que hay empresas que han logrado desarrollar capacidades productivas locales en segmentos donde no compiten sólo por costo, sino por diseño, marca, cercanía al mercado, circularidad o valor agregado. También reconoce una expansión de capacidades logísticas de mayor sofisticación, especialmente en cadena fría, almacenamiento y servicios portuarios vinculados a la exportación alimentaria.

"Chile tiende a funcionar mejor cuando la inversión se apoya en demanda clara, especialización concreta, redes manejables de proveedores y una propuesta de valor distinta a la manufactura genérica de bajo costo", acota.

En este contexto, más que intentar atraer cualquier tipo de inversión, Suchan plantea que el país debe enfocarse en sectores donde ya tiene o puede construir ventajas; avanzar en la creación de ecosistemas productivos -y no solo en la captación de proyectos-; mejorar la coordinación y reducir los tiempos del Estado sin debilitar estándares; fortalecer la resiliencia en cadenas importadoras críticas mediante diversificación y mejores capacidades logísticas; y, finalmente, adoptar una mirada estratégica frente a la geopolítica, entendiendo que hoy también impacta infraestructuras, datos y recursos clave.

"Las oportunidades existen, pero no se van a materializar solas. Si Chile quiere capturar parte de la nueva geografía de las cadenas de suministro, necesita más ejecución y menos voluntarismo: elegir mejor en sus cadenas exportadoras, gestionar con más inteligencia las importadoras y actuar mucho más rápido", concluye.

En concreto, el desafío para Chile no pasa solo por decidir si subirse o no a la tendencia del nearshoring, sino entender con precisión dónde tiene sentido hacerlo y dónde no. La evidencia muestra que los países que han capturado mayores beneficios no lo han hecho desde una apuesta general, sino a partir de decisiones muy concretas, alineadas con sus capacidades reales.

En ese sentido, más que competir por atraer cualquier tipo de industria, el foco debiera estar en profundizar lo que ya funciona y resolver cuellos de botella que hoy limitan su desarrollo.

Esto implica, por ejemplo, avanzar en infraestructura logística clave, reducir tiempos de tramitación y fortalecer la articulación público-privada en etapas críticas de los proyectos. También supone mirar con más detalle las cadenas donde Chile participa, identificando espacios donde puede escalar en valor y no solo en volumen.

Por ende, más que una oportunidad inmediata o garantizada, el nearshoring aparece como una prueba de consistencia: exige menos discurso y más capacidad de ejecución.

Porque, en un escenario donde varios países compiten por lo mismo, las ventajas comparativas pesan, pero la velocidad y la certeza en la implementación terminan marcando la diferencia.