

El nearshoring en el Perú

Nearshoring in Peru

Christian Paolo Martel Carranza ^{1,a}

¹ Universidad de Huánuco, Huánuco, Perú.

^a Doctor en Administración de la Educación.

En los últimos años, el nearshoring ha cobrado mayor importancia en la región de América Latina debido a la creciente competencia en el mercado global y las necesidades de reducción de costos y mejora de la eficiencia. Según un estudio realizado por la consultora Frost & Sullivan (2020), el mercado de nearshoring en Latinoamérica alcanzó los 8000 millones de dólares en 2020 y se espera que siga creciendo en los próximos años.

El nearshoring es una estrategia de externalización de servicios que se ha vuelto cada vez más popular en los últimos años (López, 2021). Según un informe de la consultora estadounidense AT Kearney, el nearshoring ha crecido significativamente en América Latina, especialmente en países como México, Brasil, Argentina y Chile, que se han convertido en destinos atractivos para las empresas que buscan reducir costos y mejorar su capacidad de respuesta.

De acuerdo con un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2018), el nearshoring puede ser especialmente beneficioso para los países de la región que tienen economías pequeñas y abiertas, como es el caso de Perú. Según el informe, el nearshoring puede mejorar la integración de los países en el mercado global, reducir su dependencia de unos pocos mercados y diversificar su base exportadora.

Esta tendencia ha sido impulsada por varios factores, incluyendo la creciente complejidad de la cadena de suministro global, la necesidad de reducir costos y mejorar la eficiencia operativa, y la demanda de servicios más personalizados y adaptados a las necesidades locales.

En cuanto a la economía peruana, el nearshoring puede ser una oportunidad para generar empleo y mejorar la competitividad del país. Al atraer empresas de la región, se pueden crear nuevas

El nearshoring en el Perú

oportunidades de trabajo para los peruanos y mejorar la capacitación y formación de los trabajadores locales. Además, la presencia de empresas extranjeras en el país puede estimular la competencia, fomentar la innovación y mejorar la calidad de los productos y servicios locales.

Esta estrategia no solo permite a las empresas peruanas reducir costos, sino también mejorar su capacidad de respuesta, ya que los proveedores están en la misma zona horaria y hablan el mismo idioma. Además, al trabajar con empresas cercanas se puede reducir la complejidad y los riesgos de la cadena de suministro, mejorando así la eficiencia operativa.

Sin embargo, para que el nearshoring sea una realidad en Perú es necesario que el país cuente con un entorno favorable para la inversión extranjera. Esto implica tener una infraestructura adecuada, un marco legal transparente y previsible, un ambiente de negocios favorable y un sistema educativo de formación técnica y profesional de calidad. Según un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2019), Perú ha logrado mejorar significativamente su entorno empresarial en los últimos años, gracias a la implementación de reformas económicas y la mejora de la infraestructura y el ambiente de negocios. Aun así, existen desafíos que deben ser superados para atraer más inversiones y mejorar la competitividad del país, como la mejora del sistema educativo y la infraestructura, la simplificación de los trámites administrativos, y la reducción de la burocracia.

En resumen, el nearshoring puede ser una estrategia atractiva para impulsar la competitividad de la economía peruana (CEPAL, 2018). Al atraer empresas de la región se pueden generar nuevas oportunidades de empleo, mejorar la capacitación de los trabajadores locales, fomentar la competencia, la innovación y elevar la calidad de los productos y servicios locales. Sin embargo, para que esto se materialice es imprescindible que el país siga progresando en la creación de un entorno propicio para la inversión extranjera y el desarrollo económico en general. En conclusión, el nearshoring puede ser una alternativa viable para el Perú, pero es necesario seguir trabajando en la mejora del clima de negocios (CEPAL, 2018; Frost & Sullivan, 2020; López, 2021).

REFERENCIAS

- AT Kearney. (2017). *Nearshoring: The Future of Outsourcing is Next Door*. <https://www.atkearney.com/operations-performance-transformation/article/?/a/nearshoring-the-future-of-outsourcing-is-next-door>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2019). *Doing Business 2020: Entorno empresarial en América Latina y el Caribe*. <https://publications.iadb.org/publications/es/doing-business-2020-entorno-empresarial-en-america-latina-y-el-caribe>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). *Nearshoring en América Latina y el Caribe* [Archivo PDF]. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43691/4/S1800821_es.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2016). *Nearshoring en América Latina y el Caribe: Desafíos y oportunidades para el desarrollo productivo con inclusión social*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40213-nearshoring-america-latina-caribe-desafios-oportunidades-desarrollo-productivo>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). *El Nearshoring en América Latina y el Caribe: Oportunidades y desafíos para la integración regional y el desarrollo sostenible*.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44438/S1800674_es.pdf?sequence=2&isAllowed=y

- Frost & Sullivan. (2021). *El mercado de nearshoring en Latinoamérica alcanzó los 8.000 millones de dólares en 2020 y se espera que siga creciendo en los próximos años.* <https://www.frost.com/frost-newsroom/press-releases/2021/latinoamerican-nearshoring-market-reached-8-billion-in-2020-and-remains-on-a-growth-trajectory/>
- López, J. A. (2021). *Nearshoring: ¿Qué es y cuáles son sus beneficios?* Forbes México. <https://www.forbes.com.mx/nearshoring-que-es-y-cuales-son-sus-beneficios/>