

LA GRAN MIGRACIÓN DEL CAPITAL. CÓMO LA GEOPOLÍTICA ESTÁ REDEFINIENDO LOS FLUJOS DE INVERSIÓN GLOBAL

THE GREAT CAPITAL MIGRATION. HOW GEOPOLITICS IS REDEFINING GLOBAL INVESTMENT FLOWS



EDUARDO WALLS BARRIOS

Economista | CEO y Socio Fundador de Strategio
Business Consulting · Mexico
ORCID: 0009-0001-2063-9800

Sumario

I. INTRODUCCIÓN. - II. EL FIN DE LA EFICIENCIA COMO ÚNICO CRITERIO. - III. LA NUEVA GEOGRAFÍA DEL CAPITAL. - IV. EL SURGIMIENTO DEL *FRIENDSHORING*. - V. LA DIFERENCIA ENTRE RECIBIR INVERSIÓN Y CAPTURAR RIQUEZA. - VI. EL NUEVO PAPEL DE LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN. - VII. LA PRÓXIMA DÉCADA: UNA COMPETENCIA POR CONFIANZA. - VIII. REFLEXIÓN FINAL.

I. Introducción

Durante más de tres décadas, la lógica dominante de la economía global fue relativamente simple, el capital se dirigía hacia donde podía obtener la mayor eficiencia, las empresas buscaban los menores costos de manufactura, los salarios más competitivos, los incentivos fiscales más atractivos y las cadenas de suministro más eficientes. La globalización se convirtió en una enorme máquina de optimización económica que permitió reducir costos, aumentar márgenes y acelerar el crecimiento del comercio internacional.

Bajo esta lógica, China se consolidó como la fábrica del mundo. Las cadenas globales de suministro alcanzaron niveles de sofisticación sin precedentes. Las empresas diseñaban productos en un continente, fabricaban componentes en otro y los distribuían en decenas de mercados alrededor del planeta.

Durante años, la principal pregunta estratégica fue: ¿Dónde podemos producir más barato?, sin embargo, algo cambió.

La pandemia, los conflictos geopolíticos, las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, la guerra en Ucrania, las restricciones tecnológicas, la fragmentación de bloques económicos y el resurgimiento de políticas industriales han transformado profundamente las reglas del juego.

Hoy la pregunta ya no es únicamente dónde producir de forma más eficiente, la pregunta es: ¿Dónde será posible producir mañana?, y esa diferencia está redefiniendo los flujos de inversión global.

II. El fin de la eficiencia como único criterio

La pandemia de COVID-19 dejó al descubierto una vulnerabilidad que durante años había sido ignorada, las cadenas de suministro globales habían sido optimizadas hasta niveles extraordinarios, pero también se habían vuelto extremadamente frágiles.

Miles de empresas descubrieron que dependían de proveedores ubicados a miles de kilómetros de distancia. Componentes aparentemente simples podían detener líneas completas de producción. La interrupción de un puerto, una frontera o una planta podía generar consecuencias económicas multimillonarias, lo que durante décadas había sido considerado una ventaja competitiva comenzó a percibirse como un riesgo.

Por primera vez en muchos años, los consejos de administración comenzaron a incorporar una nueva variable en sus decisiones de inversión, *la resiliencia*, la eficiencia seguía siendo importante, pero la seguridad comenzó a ser igualmente relevante.

III. La nueva geografía del capital

Estamos presenciando una de las mayores redistribuciones de inversión productiva desde la caída del Muro de Berlín, la inversión ya no se mueve exclusivamente por razones económicas, ahora también responde a consideraciones geopolíticas, y la rivalidad estratégica entre Estados Unidos y China ha acelerado esta tendencia.

Muchas organizaciones han comenzado a replantear sus cadenas de suministro, buscando reducir riesgos de concentración geográfica y dependencia excesiva de un solo país.

Este fenómeno ha dado origen a conceptos como: *nearshoring*, *friendshoring*, regionalización y *reshoring*. Todos ellos responden a una misma lógica, reducir vulnerabilidades, la búsqueda de seguridad se ha convertido en una prioridad corporativa.

IV. El surgimiento del *friendshoring*

Durante años las empresas buscaban producir donde fuera más barato, hoy muchas buscan producir donde existan mayores niveles de confianza política, estabilidad jurídica y alineación estratégica.

El *friendshoring* consiste precisamente en trasladar inversiones hacia países considerados aliados o socios estratégicos, ya no se trata únicamente de costos laborales, ahora se trata de estabilidad institucional, de seguridad jurídica, de previsibilidad regulatoria, de acceso a mercados, de relaciones

diplomáticas, la geopolítica ha regresado al centro de las decisiones corporativas.

V. La diferencia entre recibir inversión y capturar riqueza

La historia económica demuestra que no toda inversión genera el mismo impacto, una planta de manufactura puede generar empleo, actividad económica y exportaciones, pero los mayores niveles de rentabilidad suelen concentrarse en otras partes de la cadena de valor, investigación y desarrollo, propiedad intelectual, diseño, tecnología, software, servicios especializados, comercialización global.

Por ello, la pregunta estratégica no debería limitarse a cuánta inversión se logra atraer, la verdadera pregunta es: ¿Cuánto valor económico será capaz de capturar?, la respuesta determinará si el país se convierte en una plataforma de producción o en un generador de riqueza de largo plazo.

VI. El nuevo papel de los consejos de administración

Esta transformación también está modificando la forma en que los consejos y equipos directivos toman decisiones, históricamente, muchas inversiones se evaluaban principalmente mediante indicadores financieros tradicionales como retorno sobre la inversión, valor presente neto, tasa interna de retorno, costos operativos, hoy estos análisis deben incorporar nuevas variables tales como riesgo geopolítico, riesgo regulatorio, riesgo de concentración geográfica, seguridad energética, continuidad operativa, resiliencia de la cadena de suministro.

La gestión de riesgos se ha convertido en una herramienta estratégica, la geopolítica ha dejado de ser un tema exclusivo de gobiernos para convertirse en una variable corporativa.

VII. La próxima década: una competencia por confianza

Durante muchos años los países compitieron por atraer capital ofreciendo costos más bajos, la próxima década será diferente, los países competirán por generar confianza, las empresas buscarán entornos capaces de ofrecer certidumbre jurídica, instituciones sólidas, seguridad, infraestructura, talento y acceso a mercados.

La confianza se convertirá en una ventaja competitiva tan importante como la productividad, aquellas economías capaces de combinar eficiencia con estabilidad atraerán una proporción creciente de la inversión global.

VIII. Reflexión final

Estamos presenciando una transformación silenciosa pero profunda en la economía mundial, el capital no está abandonando la globalización, está rediseñándola. La eficiencia continúa siendo importante, pero ya no es

suficiente, la resiliencia, la seguridad y la confianza han adquirido un valor que hace apenas una década parecía impensable, la pregunta estratégica ya no es únicamente dónde producir más barato, la pregunta es dónde construir operaciones capaces de prosperar en un entorno cada vez más complejo e incierto.

Pero el verdadero éxito no dependerá únicamente de atraer inversión, dependerá de la capacidad para transformar esa inversión en innovación, desarrollo tecnológico, productividad y creación sostenible de riqueza, porque la gran migración del capital ya comenzó y los países que comprendan sus nuevas reglas serán los que definirán la economía global de las próximas décadas.

