

Mientras el Mundo Cambia de Ruta, ¿Dónde Nos Montamos Nosotros?

El mundo está redibujando sus mapas comerciales, y nosotros aquí en el Caribe seguimos pensando que el turismo va a ser nuestro salvavidas eterno. Pero seamos honestos: el turismo en República Dominicana es como la NFL en Estados Unidos - si tienes una franquicia, un hotel, estás bien. Pero ese capital no llega a la mayoría de la población como sí lo hacen las remesas, que son nuestra verdadera columna vertebral económica.

Mientras nosotros discutimos si ser un "hub turístico" o usar otras palabritas modernas que están en boga, el 60% de la población mundial está en Asia (entre China e India hay casi 3 mil millones) desde Irán hasta Shanghai, pasando por los BRICS está reorganizando el comercio global. Y nosotros, que no llegamos ni al 14% de la población mundial desde Canadá hasta Brasil, seguimos viendo el panorama desde la barrera.

Asia Central: El Nuevo Tablero de Ajedrez

Lo que está pasando en Asia Central debería quitarnos el sueño, pero de la buena manera. Esa región se ha convertido en el centro de una nueva narrativa económica que va más allá de la geopolítica tradicional. Ya no se trata solo de quién controla qué territorio, sino de quién maneja las rutas comerciales, los oleoductos y los acuerdos comerciales y trueques que se derivan de estos de petróleo, minerales raros y gas. Y ni hablar del activo intangible que no paga arancel que es la tecnología de programación y la alta capacidad de sus habitantes. Los ingleses ya tuvieron un hindú de ministro. En la tecnología, todos los patriarcas Google, Microsoft y demás sus CEO fundadores han dejado en manos de hindúes sus empresas menos Apple que tiene al de Pensacola Florida Tim Cook.

India lo entendió rápido. Después de firmar alianzas estratégicas (creo que fue por el 2009, pero no me acuerdo exactamente), se enfocó en conectar con Asia Central. ¿Por qué? Porque sabía que ahí estaban las oportunidades después de la desintegración de la Unión Soviética. Nuevos países independientes significaban nuevas posibilidades de comercio, tránsito e inversión.

China, por su parte, no se quedó atrás. Con su Ruta del Cinturón han establecido presencia en Kazajistán, Kirguistán, y se han montado en la Unión Económica Euroasiática liderada por Rusia. Mientras Estados Unidos se retiraba de Afganistán trastocando todas sus narrativas previas sobre conectar con Asia Central a través de proyectos como el gasoducto, China siguió construyendo conexiones comerciales.

La Lección Mexicana: Cómo Montarse en la Guagua

México nos está dando una clase magistral de cómo aprovechar las tensiones comerciales. Las empresas chinas se les "metieron por el patio trasero", y el resultado ha sido impresionante: la moneda mexicana se estabilizó, la economía creció, y como dicen por allá, "los changarros están requeté bien lustrados" de esa colaboración.

México antes triangulaba por California sus espejismos. Hasta que llegó OMC NAFTA Herminio Blanco hubo que poner el origen a los blíster de los productos asiáticos.

¿El secreto? Estados Unidos puede cargarle todos los aranceles que quiera a China directamente, pero si los productos llegan a través de México, ya es otro cuento. Es puro comercio inteligente.

Nuestra Oportunidad: El Nearshoring Caribeño

Aquí viene lo bueno para nosotros. Tenemos algo que muchos países matarían por tener: estamos pegaditos a Estados Unidos. El nearshoring no es solo una palabra de moda - es nuestra oportunidad de oro.

¿Qué tenemos que ofrecer? La verdad cruda: no mucho más que suelo dominicano estratégicamente ubicado. Pero eso puede ser suficiente si lo jugamos bien. Podemos convertirnos en la puerta de entrada al mercado norteamericano para empresas que quieren evitar los dolores de cabeza geopolíticos de otras rutas.

Mientras China domina Asia Central y Europa busca diversificar sus fuentes de energía, nosotros podríamos estar creando un sinfín de empresas nuevas que usen nuestro territorio como plataforma para acceder al mercado estadounidense.

El Problema: Seguimos Pensando Pequeño

El problema es que seguimos apostando por lo mismo de siempre. Hablamos de ser un "hub" esto y "hub" aquello, pero no establecemos las líneas de crédito necesarias para financiar proyectos de desarrollo real. No creamos la conectividad que necesitamos con esos países que están redefiniendo el comercio mundial.

Mientras el mundo se reorganiza India profundizando compromisos con Asia Central, China expandiendo su presencia comercial, México aprovechando su posición geográfica nosotros seguimos esperando que el próximo crucero de turistas o el chárter de todo incluido en Punta Cana bonita república traiga la solución a nuestros problemas económicos.

¿Dónde Nos Montamos?

La pregunta no es si el mundo está cambiando, eso ya es un hecho. La pregunta es dónde nos vamos a incrustar nosotros para crecer.

Tenemos la geografía a nuestro favor. Tenemos una población trabajadora. Tenemos estabilidad política relativa. Lo que nos falta es visión estratégica para convertirnos en algo más que un destino turístico bonito.

El nearshoring no va a llegar solo porque estemos cerca de Estados Unidos. Hay que construirlo, hay que venderlo, hay que crear las condiciones para que las empresas vean en República Dominicana no solo un lugar para unas vacaciones, sino una plataforma para hacer negocios serios.

Porque mientras nosotros seguimos debatiendo, otros países se están montando en las guaguas del futuro. Y esas guaguas no van a pasar dos veces por la misma parada.

¿Cuándo vamos a decidir subirnos?