

México no está en la mira de todas las empresas que quieren relocalizarse: BM

Yolanda Morales
ymorales@eleconomista.com.mx

El Banco Mundial insiste en que falta una estrategia federal y local en México para aprovechar la relocalización de empresas que están saliendo de Asia y buscan acercarse al mercado de Estados Unidos.

De acuerdo con el economista principal del Banco Mundial para México, Colombia y Venezuela, Rafael Muñoz, no basta con la proximidad geográfica del país con Estados Unidos para dar por sentado que seremos ganadores del *nearshoring*.

Es importante que en los tres órdenes de gobierno se pregunten para qué quieren el *nearshoring* y qué están dispuestos a hacer para atraer las inversiones.

Al participar en una conferencia organizada, en conjunto, por el BM y la calificadora Moody's, Muñoz explicó que ahora, en esta nueva modalidad del comercio que tiende a acercar las cadenas de valor a Estados Unidos, vale

la pena revisar qué ha hecho México en las casi tres décadas de un acuerdo comercial con América del Norte.

Comentó que tras la desaparición de ProMéxico, sería relevante ver que hicieron los estados para incentivar las inversiones e identificar qué tan preparados estamos para recibir esta nueva ola del comercio mundial.

Previo a su participación, el economista del BM, Santiago Justel, subrayó que el fenómeno del *nearshoring* aparece a partir de la intención de empresas que estaban en China que están buscando proteger la cadena de valor donde están integradas.

Tenemos que aprovecharlo a partir de una propuesta de valor que nos diferencie de otros que también están en la competencia. Si México no desarrolla una estrategia de atracción de capitales productivos, nada nos dice que otro país como Vietnam o Taiwán no lo aprovecharán.

Norte, ganadores del comercio

En ese mismo sentido, la experta en subsoberanos de Moody's, María del Carmen Martínez Richa, destacó que los niveles de Inversión Extranjera Directa que reciben Nuevo León, Baja California, Jalisco, Aguascalientes y Coahuila, son los mismos desde antes de la pandemia y ahora.

La inversión se ha concentrado en la zona norte y en algunos estados del centro y occidente. Y la industria manufacturera es la que mayor IED ha recibido.

Estas tendencias no parecen haber cambiado ni tenemos indicios de que van a modificarse con el *nearshoring*.

Rafael Muñoz, dijo que se requieren cambios en la estrategia de las entidades para aprovechar con una propuesta apropiada de valor.

Entidades federativas

En la conferencia participaron representantes de los gobiernos de Nuevo León, Puebla y Yucatán para evidenciar si la experiencia en el comercio puede aprovecharse ahora en el *nearshoring*.

El secretario técnico de la Secretaría de Economía del gobierno de del Estado de Nuevo León, Roy Lavcevic, destacó que en la entidad se han enfocado a fortalecer la capacitación de los estudiantes, que tienen una matrícula de terminación de estudios superiores que es mucho mayor a la que caracteriza a la UNAM.

Explicó que el *nearshoring* representa un reto para incorporar valor agregado sobre la producción local y en el caso de Nuevo León, ya se está atajando.

Aparte, el coordinador general del CEN de la Secretaría de Economía del gobierno de Puebla, Salvador Orozco, dijo que buena parte de la actividad económica de la entidad está recargada en la industria automotriz y textil.

Si México no desarrolla una estrategia de atracción de capitales productivos, nada nos dice que otro país como Vietnam o Taiwán no lo aprovecharán.