

EXPANSIÓN

Reshoring en Estados Unidos, el otro fenómeno del que México debe estar atento

El país vecino esta regresando sus empresas a su lugar de origen, ¿afectará a México? Esto dicen expertos.

mié 08 mayo 2024 05:29 AM | Patricia Tapia [@ptcervantes](#)

En los últimos años, **Estados Unidos ha vivido también su propio fenómeno de relocalización de empresas: el reshoring**, es decir, **sus compañías han regresado a su territorio de origen**, un fenómeno que se vio alentado en la administración de Donald Trump y que **poco se habla de los efectos que puede tener en México**.

Si bien las compañías estadounidenses que están regresando a su país, la mayoría, lo está haciendo desde Asia; las demás regiones no están exentas. Expertos coinciden que aunque México no ha experimentado una tendencia de salida de flujos del país vecino, se tendrá que estar atentos a la balanza entre este reshoring y el nearshoring.

En 2023, tanto Nuevo León como Aguascalientes tuvieron una inversión extranjera directa (IED) de Estados Unidos negativa, con -117 y -71.1 millones de dólares, respectivamente. El caso del primero destaca porque ha sido de las entidades privilegiadas para los flujos del mayor socio comercial de México.

En comparación con 2022, ninguna entidad registró una IED negativa de Estados Unidos, de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía. *Expansión* publicó que [Nuevo León reportó su primer flujo negativo anual en 2023](#), lo que puede obedecer al reshoring estadounidense.

Especialistas indican que si bien podría darse una tendencia de salida de flujos de Estados Unidos a México, anticipan que no sería más fuerte que la inversión extranjera que llegará con el nearshoring.

No más fuerte que el nearshoring

Diego Díaz, director asociado de Fitch Ratings, apunta que en este momento, el analizar los impactos del reshoring de Estados Unidos es riesgoso, esto porque es un periodo en el que se están registrando altas inversiones en México.

Pero recientemente ha surgido discurso nacionalista en el tema de Estados Unidos, de querer llevar más de sus empresas de vuelta.

"Hagamos en Estados Unidos lo que estamos vendiendo en Estados Unidos", fueron las palabras de Joe Biden a principios de 2022.

Un discurso que se puede exacerbar de ganar Donald Trump de nueva cuenta la presidencia, porque el gran promotor de este reshoring ha sido él, y no solo de que las empresas regresen, sino que no se vayan.

En 2016 amagó a las compañías con un impuesto de 35% a los productos que se fabricarán en otro país y entrarán a Estados Unidos, esto pasó cuando la automotriz Ford anunció su plan de construir una planta en México, con una inversión de 1,600 millones de dólares, que ante los dichos de Trump la canceló y optó por incrementar su producción en Estados Unidos.

Para el experto de Fitch si se dieran mayores desinversiones de Estados Unidos en México, se verían compensada con la llegada de otras empresas con el nearshoring.

"Sí hay que monitorearlo, porque también viene la revisión del T-MEC en un par de años; sin embargo, creo que es más lo que México puede captar que lo de pueda irse", dice.

Una encuesta de Kearney señala que más de 90% de las empresas están considerando o ya han llevado a cabo iniciativas de reshoring o rearshoring, la mayoría (más de 80%) está contemplando a Estados Unidos, y luego a México (alrededor de 50%).

De los directores generales y ejecutivos en manufactura encuestados que ya han ejecutado reshoring o nearshoring, 80% ha trasladado parte de sus operaciones de manufactura a Estados Unidos.

Los retos de México

Ricardo Gallegos, director general adjunto de análisis económico de HR Ratings, ve ciertos focos rojos que pueden derivar en la salida de empresas estadounidenses de México.

Uno de estos y que no conviene en nada a Estados Unidos es la falta de Estado de Derecho, "no podemos asumir que estamos en nuestro mejor punto, porque precisamente han llegado inversiones que se han ido o se han reconvertido justo por señales poco difusas por parte de los autoridades", esto en el contexto de lo que pasó en el sector energético, donde las reglas del juego han cambiado.

Otros factores que podrían incidir en la decisión de irse o ni siquiera llegar es la falta de infraestructura hídrica y de energía, pero aún con esos retos, la perspectiva para México es que gané más por el nearshoring, pero coincide con el experto de Fitch, hay que estar vigilantes con la salida de empresas de Estados Unidos aunque ahora sea marginal.

Algo que prendería las alarmas es que la IED fuera negativa en más tres periodos consecutivos y que se diera en las entidades punteras, como Nuevo León, Jalisco, Ciudad de México.