MEDIO: PORTAL LA JORNADA

FECHA: 16/MAYO/2024

Comunicación Financiera

La Jornada

T-MEC y nearshoring en México, gran oportunidad, pero con alto riesgo

Ciudad de México. México tendrá que lidiar con la presión que le ejercerá Estados Unidos para reducir sus vínculos comerciales con China; así como darle solución a los obstáculos que enfrenta para potencializar el nearshoring, como generar la suficiente energía limpia, problemas en el suministro de agua, tener capital humano especializado, y la inseguridad, entre otros, alertaron especialistas en la Cumbre Anual de Índices y ETFs en México 2024 “Buscando Oportunidades en Tiempos de Transición”.

Carlos Pascual, vicepresidente senior y responsable de geopolítica y asuntos internacionales de S&P Global Commodity Insights, afirmó que para el 2026, cuando se renegocie el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), Estados Unidos puede poner sobre la mesa la relación comercial entre México y China y presionar al país para decidir entre ambas naciones.

Carlos Pascual detalló que la estrategia de Estados Unidos en su competencia con China es impulsar la manufactura y la industria. Por ello, le favorece la relocalización de empresas en México y América Latina.

“En la renegociación del T-MEC pueden estar ciertos que, sea demócrata o republicano (el gobierno), una posición que va a tomar Estados Unidos es que van a forzar a una decisión: estás con Estados Unidos, que recibe 80 por ciento de sus exportaciones, o estás con China”, aseveró frente a un público inversionista de mercados financieros.

Alertó que este es un punto clave, en donde podrá chocar Estados Unidos con la renegociación del T-MEC en el 2026.

En este sentido, mencionó el especialista, el hecho de que venga China a México con una base de producción para exportar a Estados Unidos va a ser un punto muy complicado para revisar el acuerdo comercial que une a América del Norte, en el que el sector automotriz jugará un papel muy relevante.

El riesgo es enorme

"Estamos en un punto complicado; necesitamos ser competitivos y llegar a acuerdos, de lo contrario todo será más difícil. Estamos en un punto de inflexión en donde las oportunidades son enormes, pero el riesgo es enorme", alertó Carlos Pascual.

Por su parte, Elijah Oliveros-Rosen, economista en jefe de mercados emergentes de S&P Global Ratings, destacó que hasta ahora el impacto más notable del nearshoring hasta ahora es el incremento de doble dígito en la inversión no residencial de la construcción en el norte y el bajío, con un crecimiento de 20 por ciento el año pasado, algo no visto en varias décadas. Esta es la primera etapa del nearshoring (el movimiento de las cadenas de suministro a ubicaciones con mayor proximidad a los mercados de consumo final).

La segunda es que empresas extranjeras que no están en México se ubiquen en México; este ha sido un proceso lento, si se ven los datos de la inversión extranjera directa (IED), casi toda es de empresas que están reinvirtiendo.

Mientras que los obstáculos que lo están alentando es que en México no hay suficiente energía limpia; el siguiente tema es el suministro de agua, pues el agua es un insumo en la producción industrial y de las poblaciones que se crean alrededor de las cadenas.

Por su parte, Elijah Oliveros advirtió que para que el nearshoring detone un crecimiento de 3.0 por ciento en México de manera anual, el sector manufacturero debe crecer de 2.8 a 5.6 por ciento. “Se está hablando de un incremento de la actividad industrial muy grande para llegar a esas tasas de crecimiento”.

“Uno de los factores negativos de la calificación crediticia de México, de BBB, grado de inversión, es el bajo crecimiento (en los últimos 10 años, el PIB de México creció 2.4 por ciento), en términos per cápita, el país crece uno por ciento por debajo de sus comparables, y debe ser uno por ciento arriba para deje de ser un factor negativo”, aseveró Oliveros.