



Promoverán *nearshoring* gobiernos de México y EU

REUNIÓN. Buenrostro y Raimondo acordaron presentar a representantes de IP beneficios de la relocalización

Representantes comerciales de México y EU unirán fuerzas para presentar ante el sector privado los beneficios económicos y fiscales que ambos países ofrecerán para la relocalización de empresas, es decir, el *nearshoring*.

Estos esfuerzos de divulgación comenzarán a partir del primer bimestre de 2023, según un comunicado de la Secretaría de Economía.

Este fue uno de los acuerdos que se obtuvieron tras la reunión

que sostuvieron en Washington la secretaria de Economía, Raquel Buenrostro, y la titular de Comercio de EU, Gina M. Raimondo.

En la reunión se abordaron diversos temas, entre los que destacaron la relocalización de empresas de Asia a América del Norte y el fortalecimiento de las cadenas de suministro, en especial el sector de circuitos impresos y semiconductores.

— **Héctor Usla / PÁG. 4**

Los temas...

ABORDARON la relocalización de empresas en Norteamérica y el fortalecimiento de las cadenas de suministro.

COINCIDIERON en que la relocalización de empresas es una oportunidad histórica para América del Norte.

ACORDARON generar mejores condiciones y acelerar la llegada de nuevas inversiones a México.

14,519

MILLONES DE DÓLARES

Sumaron las nuevas inversiones extranjeras en México entre enero y septiembre de este año.

45%

DEL TOTAL

Representaron las nuevas inversiones, la mayor cifra desde 2013.



RELOCALIZACIÓN DE EMPRESAS

Difundirán México y EU las ventajas del *nearshoring* ante IP

Comenzarán a promover los beneficios económicos y fiscales a inicios de 2023

Piden analistas generar condiciones adecuadas para aprovecharlo

HÉCTOR USLA
husla@elfinanciero.com.mx

Los representantes comerciales de México y Estados Unidos unirán fuerzas para presentar ante representantes del sector privado todos los beneficios económicos y fiscales que ambos países ofrecen para la relocalización de empresas, fenómeno también denominado como '*nearshoring*'.

Estos esfuerzos de divulgación comenzarán a realizarse a partir del primer bimestre de 2023, según un comunicado enviado por la Secretaría de Economía.

Este fue uno de los acuerdos que se obtuvieron tras la reunión que sostuvieron en Washington la secretaria de Economía, Raquel Buenrostro y la secretaria de Comercio de Estados Unidos, Gina M. Raimondo.

Durante la reunión se abordaron diversos temas, entre los que destacaron la relocalización de las empresas de Asia a América del Norte y el fortalecimiento de las cadenas de suministro, particularmente las relacionadas con el sector de circuitos impresos y semiconductores.

Coincidieron en que la relocalización de las empresas es una oportunidad histórica para el fortalecimiento e integración económica de América del Norte, además, ambos gobiernos acordaron que, a través del Diálogo Económico de Alto Nivel (DEAN), se buscará fortalecer la coordinación para generar mejores condiciones y acelerar la llegada de nuevas inversiones a México.

"México cuenta con la disponibilidad de fuerza laboral con formación técnica, profesional y de investigación, así como mecanismos de coordinación interinstitucional para formar el talento laboral que requerirán las nuevas empresas", indicó la titular de Economía, Raquel Buenrostro.

De acuerdo con el comunicado, también subrayaron la importancia de que la Secretaría de Economía funja como ventanilla única para la atracción de capital, a fin de orientar, acompañar y agilizar las gestiones, permisos y autorizaciones requeridas para el establecimiento de nuevas empresas.

SE DEBEN APROVECHAR SUS VENTAJAS
Luis de la Calle, director y socio de De la Calle, Madrazo, Mancera, S.C., indicó durante el foro "*T-MEC, ¿Cómo vamos con las regulaciones?*", organizado por el COMCE, que lo mejor que podría hacer el país

para aprovechar el *nearshoring* es ser congruente con sus ventajas comparativas.

"Una gran ventaja es que somos el único país emergente que puede tener una integración simultánea con América del Norte, Europa, Asia Pacífico y con América Latina. Nuestros competidores, como China, India, Brasil, Indonesia, no pueden", dijo.

Otra gran ventaja del país es la localización geográfica, por lo que sería necesario impulsar, junto con el sector privado, la excelencia logística.

"Lo más importante que requiere México es la apertura de una nueva frontera con el este de Estados Unidos, ya que a través de ello se podrá detonar el desarrollo del sur del país, lo que va a hacer que no solamente tengamos 16 o 17 estados que se benefician del T-MEC, sino que los 32 estados participarán plenamente en la integración de América", dijo.

Agregó que mientras el éxito del TLCAN fue la manufactura y la agricultura, ahora con el T-MEC deberá ser lo digital y el conocimiento tecnológico, porque esa será la competencia de la región con China.

Por otra parte, Enrique de la



Madrid, director del Centro para el Futuro de las Ciudades, indicó en el mismo foro que la política económica mexicana debe enfocarse en sacar a los 55 millones de personas de la pobreza, por lo que a través de políticas como el *nearshoring* se podrán generar empleos, “al apoyar el comercio se impulsa un mejor país”.

En tanto, Bernardo Vogel Fernández, director general de Grupo Collado, concluyó que la tendencia del *offshoring* está cambiado debido a la incertidumbre generalizada, la pandemia de Covid-19, el conflicto entre Rusia y Ucrania, entre otras causas, lo que ha provocado un nuevo impulso al *nearshoring*, ventaja que México debe de aprovechar.

Francisco de Rosenzweig, socio ejecutivo de White & Case, indicó que es maravilloso hablar de *nearshoring*, pero si el país no es capaz de brindar condiciones adecuadas en infraestructura, suministro eléctrico, conectividad y la posibilidad de que las inversiones que se localicen en México se conviertan en la base de la proveeduría para exportarlo al mercado mundial, entonces, será una oportunidad perdida.

NEARSHORING YA ESTÁ SUCEDIENDO

Según un estudio del banco inglés, Barclays, la relocalización de inversiones ya está ocurriendo en México, ya que el año pasado, se ubicó entre los 10 principales destinos de IED, incluso, ligeramente por encima de Alemania.

“La IED en 2021 estuvo por encima del promedio de 26 mil 600 millones de dólares observados durante los últimos 22 años, mientras que en la primera mitad de 2022 ya era de 27 mil 500 millones de dólares. Si bien no esperamos que se duplique en la segunda mitad del año, esperamos que supere los 40 mil millones de dólares para fines de 2022”, apuntó el banco.

“Lo más importante que requiere México es la apertura de una nueva frontera con el este de Estados Unidos”

LUIS DE LA CALLE / Director y socio de De la Calle, Madrazo, Mancera, S.C.

“La política económica mexicana debe enfocarse en sacar a los 55 millones de personas de la pobreza”

ENRIQUE DE LA MADRID / Director del Centro para el Futuro de las Ciudades

“El offshoring está cambiado debido a la incertidumbre, la pandemia y el conflicto entre Rusia y Ucrania, entre otras causas”

BERNARDO VOGEL FERNÁNDEZ / Director general de Grupo Collado

“Si el país no es capaz de brindar las condiciones adecuadas, esa oportunidad la van a capitalizar otros países de la región”

FRANCISCO DE ROSENZWEIG / Socio ejecutivo de White & Case

FOCOS

Para Barclays, los productos que México puede impulsar son computadoras, equipos de telecomunicación, plásticos, calzado, textiles y muebles.

El banco de inversión consideró que el proceso de consultas en el sector energético no afecta al *nearshoring*.

Señaló que seguridad nacional, en particular la alta tecnología, tiene más peso, dadas las circunstancias geopolíticas actuales.

MÁS IED

Analistas de Barclays estiman que en este año la inversión extranjera directa superará los 40 mil millones de dólares.