



Ventaja competitiva

En los últimos días, la discusión sobre la reforma al Poder Judicial se ha convertido en la conversación habitual de prácticamente la totalidad de mis espacios de convivencia. Desde los amigos del equipo de fútbol de los sábados (donde es poco habitual de otro tema que no sean los goles y las pifias del partido en turno), hasta las conversaciones con los médicos de cabecera, pasando por la cita con el barbero, la nutrióloga, la terapeuta y los papás de las amistades de mis hijos. Sin olvidar las sobremesas con la familia, prácticamente la totalidad de las personas en mi entorno cercano se encuentran activamente discutiendo sobre la reforma y sus implicaciones.

En medio de estas conversaciones, destaco una con un grupo de colegas enfocados en el análisis del comportamiento de activos financieros. Una persona me comentaba, palabras más, palabras menos, que no nos engañáramos. “La ventaja competitiva de México siempre ha estado en dos aspectos: su proximidad geográfica con Estados Unidos y el nivel de sus salarios.” La frase reconocía, implícitamente, que

COLABORADOR
INVITADO

**Víctor Gómez
Ayala**

Director de analítica de datos del IMCO
y profesor de macroeconomía del ITAM

Opine usted:
economía@elfinanciero.com.mx



otros aspectos de carácter institucional, como la calidad del Estado de derecho, nunca se habían considerado por inversionistas externos como factores que diferenciaran a México con respecto a otros mercados emergentes. Crudo, pero quizás cierto.

Mi primera reacción al comentario fue la siguiente: es cierto que, entre las ventajas competitivas de nuestro país, la calidad de sus instituciones no había sido un factor determinante para atraer inversiones

físicas y de cartera. Los flujos de financiamiento externo, como los hay de forma creciente desde el proceso de apertura que inició con el TLCAN, han estado ligado a los dos factores antes mencionados y, en ocasiones, a otros aspectos de carácter más coyuntural, incluso, temas relacionados más con ciertas narrativas que con hechos.

Para mí, la diferencia crítica está en la dirección del ánimo y la convicción para modificar esa percepción externa. La proximidad geográfica opera como un colchón, que amortigua las deficiencias estructurales de nuestra economía. En otras palabras, nos permite amortiguar muchas de nuestras debilidades competitivas, al grado que nos mantiene como un destino atractivo para captar recursos vía proyectos de infraestructura o en flujos financieros a través de bonos y acciones.

La apuesta institucional de nuestro país, en diferentes ámbitos de la vida pública, pero quizás con mayor énfasis en la carrera judicial, la creación de



organismos autónomos técnicos, el sistema nacional de transparencia y el aparato electoral autónomo del Poder Ejecutivo, destacan por la dirección en la que buscaban incrementar el tamaño de ese amortiguador dado por nuestra ubicación geográfica en el mundo. Es cierto que su nivel de avance fue paulatino y limitado, pero son innegables los aspectos que estos temas modificaron a nivel de incentivos para el diseño de políticas públicas en nuestro país.

Con la aprobación de la reforma judicial, que seguramente se unirá a otras reformas que deterioren la calidad institucional de nuestro país, la dirección de ese rumbo se modifica radicalmente. Lejos de incrementar esa ventaja competitiva, los cambios que estamos atestiguando irán minando poco a poco la magnitud de nuestro baluarte y crearán condiciones cada vez más apretadas para que nuevas empresas decidan invertir en nuestro país.

Al respecto, hace unas semanas, el IMCO publicó un análisis

sobre los aspectos que configuran la decisión de las empresas que consideran invertir en México en medio del apetito por el *nearshoring*. Su estudio muestra que temas relacionados con la calidad del Estado de derecho, el mercado laboral, el estado de la infraestructura y la disponibilidad de insumos básicos resultan cruciales dentro de su modelo de decisión. Esta investigación muestra que las entidades del país se posicionan de forma diferenciada en estas cuatro dimensiones, pero las que registran mejores resultados globales son aquellas que encuentran un balance más equilibrado entre todas.

La pregunta que permanece es si el país, frente a otros mercados emergentes que pueden resultar atractivos en términos comparados para atraer los flujos de inversión, será capaz de lidiar con todos los retos dependiendo cada vez más de su proximidad geográfica y menos de su calidad institucional. Esa es la duda que queda pendiente para los hacedores de política pública de nuestro país en medio del ruido que ha generado esta agenda de reformas. Cómplices o herederos de la regresión institucional que vive el país, a partir del 1 de octubre veremos en qué dirección se confirman las aspiraciones de un nuevo gobierno.

“La proximidad geográfica (con EU) opera como un colchón, que amortigua las deficiencias estructurales de nuestra economía”