



El nearshoring vive



Por **Vidal Llerenas Morales**

Viernes 06 de Septiembre de 2024 - 01:22

La integración económica de América del Norte es una realidad incontrovertible. Somos la nación que más exporta bienes a los Estados Unidos y uno de los dos países que más les importa, el otro es Canadá. A ambos países, a Canadá y a Estados Unidos, les conviene importar mercancías de México, porque la mayoría de esas importaciones contiene insumos o es producido por empresas de esas naciones. La competitividad de sus empresas globales en buena medida se sostiene debido a que pueden realizar, a menor costo, parte de sus operaciones en México, y exportar desde aquí a otras naciones. Eso también pasa con nuestras empresas globales, que han podido competir en el mundo gracias al acceso que tienen a América del Norte. El comercio regional es fundamental para la manufactura, pero también para el agro, de eso depende el negocio del salmón de Canadá, el de los granjeros del centro de Estados Unidos y el de los aguacateros de Michoacán. No se trata de una historia romántica, sostenida por lazos culturales comunes, que sí tenemos con Estados Unidos; tampoco de una simple narrativa poderosa, sino de un éxito de integración económica formidable.

México enfrenta muchos retos para poder aprovechar cabalmente la inversión del nearshoring. Tenemos que encontrar alternativas para producir más electricidad, en especial la limpia y poder distribuirla mejor, para que ese factor no detenga proyectos productivos. También invertir mucho más en infraestructura hidráulica y en la de transporte y logística. Necesitamos mejorar la formación profesional, para hacerla relevante a las necesidades de la industria y a la que requieren los servicios de alta especialidad. Tenemos también que incrementar el contenido de lo que exportamos, absorber tecnología, generar innovación, diversificar lo que exportamos e integrar a pymes a las cadenas globales de valor. Con todo, la integración que ya existe, así como la necesidad de mover parte de las operaciones de Asia a Norteamérica, lo que garantiza que la inversión del nearshoring seguirá fluyendo, aunque, efectivamente, la calidad y monto de la misma puede variar, de acuerdo con lo que seamos capaces de hacer en los próximos años.



La sustitución de productos asiáticos por mexicanos en el mercado de Estados Unidos ya existe. En los últimos cinco años, México ganó 26% en el mercado estadounidense de máquinas y aparatos electrónicos, cuando China perdió el 23% de participación en ese rubro. En computadoras, México ganó 27% del mercado estadounidense, mientras que China perdió el 22 por ciento. Esa tendencia difícilmente se va a revertir. Será importante, por supuesto, lo que suceda en la elección de Estados Unidos y el resultado de la revisión del tratado, pero, en cualquier caso, China será el enemigo a vencer y México, un país con el que podrían tener diferencias, pero que siempre será un aliado geopolítico y el que ofrece alternativas reales para comerciar.

X: @vidallerena