



FRENTE AL VÉRTIGO



¿Y EL NEARSHORING?

POR PEDRO SÁNCHEZ RODRÍGUEZ

La agenda de desarrollo del Gobierno de la Presidenta Claudia Sheinbaum está condicionada, como todo gobierno, a sus ingresos. Aun cuando cuenta con amplio poder y control del Congreso, Sheinbaum se resiste a hablar siquiera de una eventual reforma fiscal que incremente los ingresos tributarios del Gobierno, y que le permita contar con margen de maniobra.

En su lugar, su Gobierno está buscando eficiencias en la recaudación por la vía de la simplificación y digitalización de trámites, incrementando a los actores sujetos de pagar impuestos e incrementando las verificaciones y las auditorías. Pero estas eficiencias, claramente, no son suficientes y el proyecto de Sheinbaum estaba construido a partir de la esperanza en el *nearshoring*.

Desde los años noventa, México ha dado pasos importantes para convertirse de una economía petrolera en una economía exportadora capaz de competir con China y los países del sudeste asiático. Hoy, la exportación de automóviles y autopartes tiene una importancia similar a la que tuvo el petróleo en los años noventa, y México es el principal socio comercial de la principal economía del mundo, gracias a la guerra comercial entre EU y China y a la crisis por el Covid-19.

Con la llegada de Trump, este escenario optimista se desvaneció. La amenaza de aranceles específicos para México, más la posibilidad de hacer parte de los aranceles recíprocos, detuvo y frenó la expectativa de inversiones y anticipó la entrada a una recesión económica. Sin embargo, este escenario duró poco, con las negociaciones del Gobierno mexicano con el gobierno de Trump y las recientes noticias sobre el Liberation Day, en donde se fijaron nuevos aranceles o tarifas a cientos de países, pero no a las exportaciones mexicanas amparadas bajo el T-MEC, el pesimismo ahora también se evaporó.

¿Qué nos queda? Dos visiones. La primera, ultraoptimista, en donde no sólo se reanuda, sino que se potencia el optimismo por el *nearshoring*. Esto bajo el argumento de que ahora no sólo tenemos las ventajas de tener industria y mano de obra cercanas al principal mercado del mundo, sino porque ahora será más caro para los estadounidenses comprar exportaciones de nuestros competidores.

La segunda, la moderada, en donde entiende que el Gobierno y la economía mexicana están a merced de las ocurrencias del gobierno de Trump, lo cual convierte la decisión de invertir en México, una que requiere no sólo ser amante, sino adicto al riesgo, dado que la amenaza de aranceles, de renegociar o de terminar el T-MEC no son disparates, sino también escenarios realistas.

@hastaelPeter