


FRENTE AL VÉRTIGO

**EL NEARSHORING ES DE
QUIEN LO TRABAJA (II)**
POR PEDRO SÁNCHEZ RODRÍGUEZ

Esta semana se espera una reforma arancelaria que podría significar hasta 70 mil millones de pesos adicionales para las finanzas públicas. El ajuste contempla más de mil 400 productos, muchos provenientes de países sin acuerdos comerciales, especialmente de Asia.

El mensaje es inequívoco: México quiere fortalecer su mercado interno, blindar su integración con Estados Unidos y Canadá y, al mismo tiempo, enviar una señal clara a inversionistas globales sobre la dirección de su política económica.

La medida, sin embargo, no estuvo exenta de tensiones. Diversos medios han reportado que la presentación del Paquete Económico 2026 se retrasó precisamente por las diferencias entre la Secretaría de Hacienda y la Secretaría de Economía, en torno al alcance de estos aranceles. Mientras Hacienda buscaba asegurar la estabilidad fiscal y cuidar el impacto inflacionario, Economía empujaba con mayor fuerza la lógica de proteger la producción nacional y alinear a México con la estrategia de integración regional. La demora refleja que el debate no es menor: se trata de definir el modelo económico que guiará la relación de México con el mundo en los próxi-

mos años y que, de paso, marcará la competitividad del país en el futuro inmediato.

El golpe a China será inevitable. Limitar sus exportaciones implicará encarecer bienes, presionar las cadenas productivas y obligar a industrias mexicanas a repensar su dependencia. No será un ajuste menor: empresas que crecieron con la lógica de importar barato y ensamblar rápido, tendrán que adaptarse a un esquema donde la proximidad geográfica y la pertenencia al T-MEC, pesan más que el costo unitario de producción.

La pregunta es si México está listo para pagar ese costo en el corto plazo. Porque mientras la narrativa oficial apuesta por la autosuficiencia regional, el mercado necesita la fluidez de las importaciones asiáticas para mantener los precios estables. Una política mal calibrada puede traducirse en inflación y tensiones con el empresariado, el cual ya está enfrentando presiones por el alza a los salarios mínimos y la inminente llegada de la reducción de la jornada laboral.

Al mismo tiempo, la reforma arancelaria revela algo de mayor calado: México entiende que el *nearshoring* no es un fenómeno automático ni un regalo del contexto geopolítico, es un objetivo que hay que trabajar. Es, sobre todo, el resultado de decisiones estratégicas que requieren disciplina, coordinación y visión de largo plazo. No basta con esperar a que las inversiones lleguen; hay que construir el andamiaje normativo, logístico y productivo que convierta a Norteamérica en el bloque más fuerte, competitivo y resiliente del planeta.

La historia dirá si México supo aprovechar esta ventana única. Por lo pronto, lo que está en juego no es sólo corregir déficits comerciales, sino decidir si el país seguirá dependiendo de las importaciones baratas o si apuesta de lleno a un futuro regional que, aunque más costoso al inicio, puede ser más sólido, sostenible y, sobre todo, duradero.

@hastaelPeter