*Carlos Serrano Herrera**

# LOS RETOS DE MÉXICO ANTE EL *NEARSHORING*

La economía global experimenta cambios estructurales. Empresas que atienden el mercado estadounidense buscan reducir su exposición a China debido a la guerra comercial entre el país norteamericano y el gigante asiático, a las disrupciones experimentadas en la pandemia y a temas geopolíticos. Esto ha resultado en que China reciba menor inversión extranjera directa y que pierda cuota de mercado en Estados Unidos. Debido a su proximidad geográfica con Estados Unidos, a su alto nivel de integración en cadenas de valor, a su grado de apertura comercial, y a su competitividad en diversos sectores, México está bien posicionado ante esta oportunidad que le puede permitir recibir más inversión y exportar más a Estados Unidos. Para ello, es necesario que se adopten políticas públicas que incentiven la inversión.

**Palabras clave**: inversión extranjera directa, desarrollo económico, tratados de libre comercio, energía eléctrica.
**Clasificación JEL**: F00, F13, F21, F60.

*Nearshoring: magnífica oportunidad para México, pero para aprovecharla debe de hacer la tarea*

## 1. Cambios en la economía global presentan una oportunidad para México

La economía global experimenta cambios estructurales significativos. Las empresas que ofertan bienes en el mercado de Estados Unidos buscan reducir su dependencia de China para su manufactura o la provisión de sus insumos. Para ello buscan regresar todo o parte de sus cadenas de producción del país asiático al propio Estados Unidos (*reshoring*) o a países cercanos (*nearshoring*) que además sean sus aliados (*friendshoring*).

Esta intención de reducir la dependencia de China se explica por al menos cuatro factores. El primero es la guerra comercial entre el gigante asiático y Estados Unidos que comenzó con la Administración Trump y que continúa en la de Biden. Comenzando en 2016, Estados Unidos ha impuesto aranceles elevados a una amplia gama de importaciones chinas, entre las que destacan el acero y el aluminio. Este año, las agresiones comerciales han aumentado. La Administración Biden ha impuesto un arancel del 100 % (desde el 25 %) a las ▷

* Economista Jefe, BBVA México.
Versión de julio de 2024.
https://doi.org/10.32796/bice.2024.3173.7826

importaciones de vehículos eléctricos provenientes de China y del 50 % (desde un 25 %) a las de paneles solares. Esta política ha provocado aumentos muy elevados en la estructura de costos de las empresas que producen en China para atender el mercado de Estados Unidos. Dado que las medidas arancelarias han sido impuestas tanto por la Administración Trump como por la de Biden, es previsible que la guerra comercial continúe, sea cual sea el resultado de las elecciones presidenciales que se llevarán a cabo en Estados Unidos el próximo mes de noviembre.

El segundo factor detrás del proceso de relocalización fue que, durante la pandemia, las restricciones de distanciamiento social resultaron en que el costo de llevar un contenedor desde China a la costa oeste de Estados Unidos aumentara en alrededor de 10 veces, ya que ni embarcaciones ni puertos podían operar en toda su capacidad. Si bien estos costos se han normalizado a medida que se ha contenido y disipado la emergencia sanitaria, las empresas se han dado cuenta de que tener las cadenas de proveeduría tan distantes del mercado objetivo representa un riesgo no menor.

El tercer factor es geopolítico. Tras la invasión rusa a Ucrania, empresas occidentales que operaban en aquel país fueron objeto de sanciones. Ahora, las firmas estadounidenses que operan en China saben que podrían ser también objeto de sanciones similares en caso de que el país asiático escale las agresiones hacia Taiwán o a sus demás vecinos en el mar del Sur de China.

Finalmente, el cuarto elemento es el aumento significativo de los costos laborales en China. Cuando en 2001 este país ingresó en la Organización Mundial del Comercio (OMC) era muy competitivo debido a sus muy bajos costos laborales. Ahora, después de dos décadas de elevado crecimiento económico, estos costos han resultado en una pérdida de competitividad en el mercado internacional.

## 2. Estos cambios son negativos para la economía global en su conjunto

Si bien, como se explica más adelante, la dinámica de relocalización puede representar una oportunidad de desarrollo económico para países como México, es necesario mencionar que no se trata de tendencias que sean favorables para la economía global. Un mundo económicamente más fragmentado será un mundo menos eficiente y con menores niveles de crecimiento económico. En este sentido, el Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que los costos de la mayor fragmentación pueden ascender hasta un 7 % del PIB global.

Las medidas proteccionistas, como los mencionados aranceles a los vehículos eléctricos y a los paneles solares, pueden resultar particularmente dañinas para los esfuerzos en materia ambiental. En la lucha contra el cambio climático se debería perseguir la mayor eficiencia posible en estos productos, dejando a un lado los argumentos de seguridad nacional que a menudo se utilizan para justificar medidas proteccionistas. Estados Unidos sostiene que impone estos aranceles a los productos chinos porque están altamente subsidiados, lo cual parece ser el caso. Pero, tratándose de políticas para mitigar el calentamiento global, subsidios públicos son justamente lo que se requiere, tal como lo sostiene el economista de Harvard Dani Rodrik (2024). Después de todo, Estados Unidos también ha implementado agresivas políticas de subsidios para combatir el cambio climático a través del Inflation Reduction Act (IRA). Estados Unidos tiene ▷

razón al sostener que China incurre en prácticas comerciales desleales. Pero en lugar de combatirlas con medidas proteccionistas, que merman la economía global, además de lastimar a los consumidores estadounidenses, se debería fortalecer a la OMC (debilitada durante la presidencia de Trump) para dirimir ahí los conflictos de carácter comercial.

Además de estos argumentos, no hay que olvidar que la historia nos muestra que episodios de guerras comerciales frecuentemente terminan en conflictos armados.

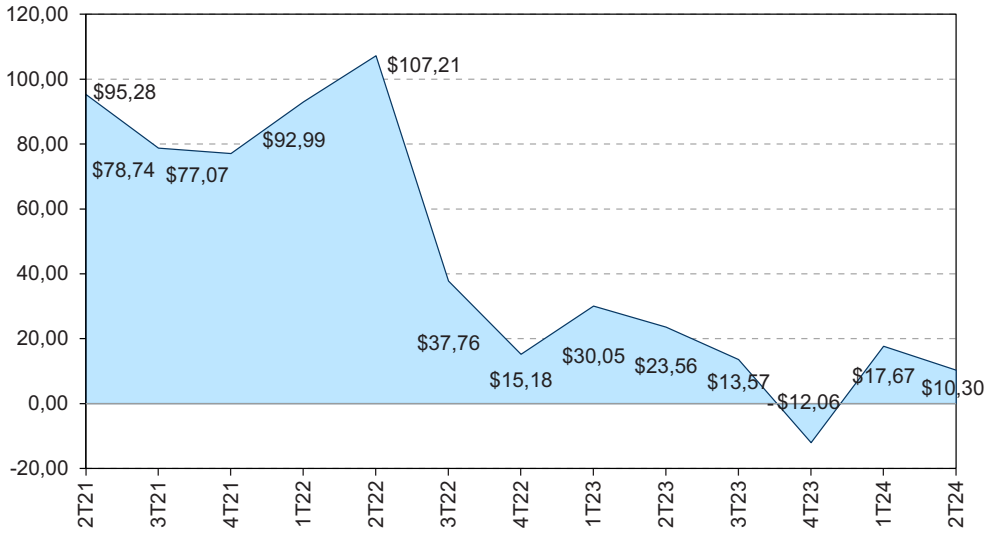
## 3. Los cambios en la economía global son una realidad: China pierde fuerza

Las tendencias por las que las empresas que participan en el mercado estadounidense buscan reducir su dependencia de China ya están claramente en marcha, lo cual se puede apreciar en al menos dos variables: la inversión extranjera directa (IED) que recibe China, y la cuota de mercado de los productos chinos en las importaciones totales del país norteamericano.

Como se puede observar en el Gráfico 1, la IED con destino a China ha venido disminuyendo de forma notable. De recibir flujos cercanos a 90 mil millones de dólares al trimestre hace dos o tres años, la cifra ha disminuido hasta niveles más cercanos a cero e incluso ha sido negativa en un trimestre, sin mostrar señales de una recuperación sostenida. Esto representa una gran oportunidad para otros países para atraer parte de los flujos de inversión que ya no tienen por objetivo a China.

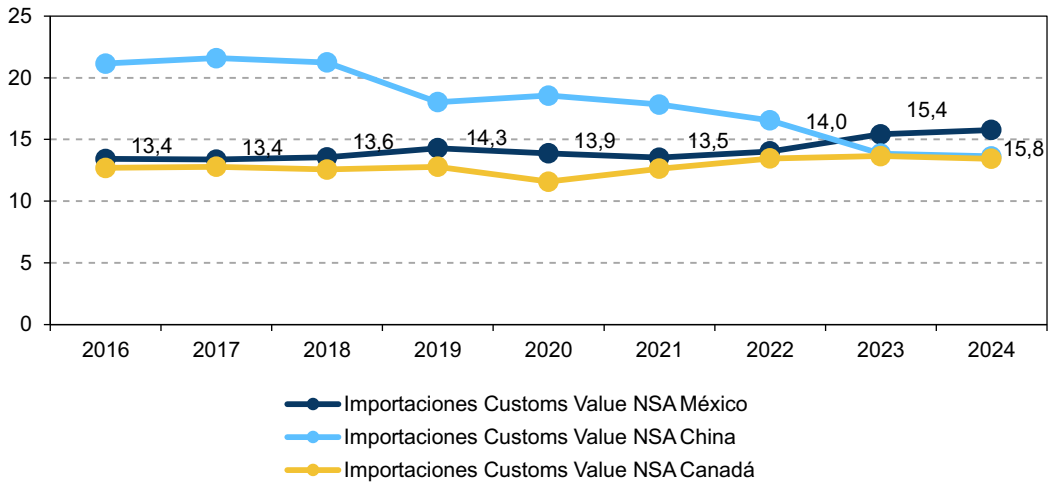
Por otra parte, los productos chinos exhiben una clara tendencia de pérdida de cuota en el mercado estadounidense, tal y como se muestra en el Gráfico 2. Mientras que en 2015 el 22,1 % de todos los productos que importaba Estados Unidos provenía de China, al cierre de 2023 esa cifra fue de solamente 13,9 %, en una tendencia sostenida. Considerando que la economía del país norteamericano continúa mostrando altas tasas de crecimiento, en ▷

**GRÁFICO 1**
**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CHINA**
**(Miles de millones de dólares corrientes)**




***Fuente: CEID Data.***

GRÁFICO 2
PARTICIPACIÓN EN IMPORTACIONES DE EE. UU.
(Miles de millones USD)




*Fuente: BBVA Research (2024).*

particular del consumo, la pérdida de participación de China también representa una oportunidad para otros países de capturar una mayor cuota de un mercado que además continúa creciendo.

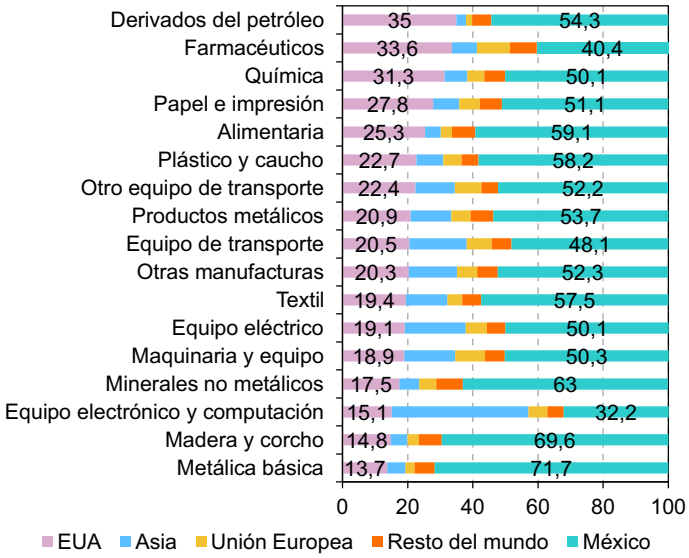
## 4. México está bien posicionado ante estos cambios

En mi opinión, México es el país con las mejores condiciones en el mundo para captar la IED y la cuota de mercado que China pierde en Estados Unidos, debido a diversos factores. El primero y más obvio es la proximidad geográfica: México comparte una frontera de 3.100 kilómetros con Estados Unidos, lo que, para ponerlo en perspectiva, es aproximadamente la distancia que existe entre Portugal y Bielorrusia. El costo de llevar un contenedor de China a la costa oeste de Estados Unidos es, en promedio, de 5 mil dólares, mientras que desde México es de sólo 600 dólares (North American Production Sharing [NAPS], s.f.). La proximidad geográfica no solamente representa una oportunidad en términos de costos sino también de tiempos. Desde ciudades como Tijuana y Ciudad Juárez, en el norte del país, se pueden colocar bienes en el mercado de Estados Unidos en 24 horas, mientras que el tiempo para hacerlo desde China es de tres semanas o más.

Segundo, México, Estados Unidos y Canadá cuentan con un tratado de libre comercio moderno que incluye temas como el comercio electrónico, de servicios, así como de protección al medioambiente y mercados laborales que no tienen otros tratados. Y, considerando el alto grado de polarización en el sistema político estadounidense, es difícil pensar que en los próximos años se pueda suscribir otro tratado comercial con estas características.

Tercero, México ya está altamente integrado en cadenas de valor para producir manufacturas conjuntamente con Estados Unidos. Esto se puede apreciar en el Gráfico 3, que muestra el origen del contenido de las exportaciones mexicanas en diversos sectores. Como ▷

**GRÁFICO 3**
**CONTENIDO EN EXPORTACIONES MEXICANAS**
**(Contribución en puntos porcentuales)**




***Fuente: BBVA Research (2024).***

se puede ver, hay desde luego un contenido mexicano importante —el color verde en las barras— pero en prácticamente la totalidad de sectores el segundo contenido en importancia es el proveniente de Estados Unidos (el color azul marino). No hay ningún otro país en el mundo con este grado de integración en cadenas de valor con Estados Unidos.

Cuarto, México tiene suscritos 14 tratados de libre comercio con 50 países, por lo que es uno de los países más abiertos al comercio internacional en el mundo, lo cual le permite importar insumos en condiciones competitivas de diversas latitudes.

Quinto, México ya es un país muy competitivo en diversos sectores en los que China tiene una posición dominante. La Tabla 1 muestra un indicador de ventaja comparativa revelada (RCA, por sus siglas en inglés) para diversos sectores. Este indicador se construye comparando el peso que tiene un sector en las exportaciones totales de un país con el porcentaje que tiene ese mismo sector en el total de exportaciones globales. La tabla presenta, para cada sector, el RCA de México y el lugar que ocupa el país en la clasificación mundial. Asimismo, se incluye el cociente del RCA del país que ocupa el primer lugar sobre el RCA del segundo. Se puede observar que, en diversos sectores, a saber, equipo electrónico y de computación, equipo eléctrico, maquinaria y equipo y otro equipo de transporte, China es el país con la mayor ventaja comparativa revelada del mundo, mientras que México ocupa el segundo lugar. En un contexto en el que se debilita el país más competitivo en diversos sectores, México está actualmente bien posicionado para aprovechar la oportunidad del *nearshoring*.

Sexto, México tiene una fuerza laboral joven y bien capacitada. En 2022 se graduaron 169 mil jóvenes en carreras de ciencia, tecnología, ingenierías y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés), el segundo lugar entre los países de la OECD (Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías [Conacyht], 2024). ▷

**TABLA 1**
**MANUFACTURA GLOBAL DE MÉXICO**
**(Indicador ventaja comparativa revelada normalizada)**

| Sector | México: manufactura global | | Top 1 / Top2 | |
|---|---|---|---|---|
| | RCA México | *Ranking* | RCA País Top 1 / Top 2 | País número 1 |
| Metálica básica | 0,73 | 1 | 0,6 | Chile |
| Equipo de transporte | 0,93 | 1 | 0,56 | República Checa |
| Productos metálicos | 0,48 | 2 | 0,49 | Eslovenia |
| Maquinaria y equipo | 0,57 | 2 | 0,66 | China |
| Otro equipo de transporte | 0,59 | 2 | 0,80 | China |
| Plástico y caucho | 0,61 | 2 | 0,62 | China |
| Equipo eléctrico | 0,79 | 2 | 0,91 | China |
| Equipo electrónico y de computación | 0,83 | 2 | 0,94 | China |
| Otras manufacturas | 0,62 | 3 | 0,77 | China |
| Minerales no metálicos | 0,19 | 6 | 0,50 | China |
| Textil | 0,44 | 9 | 0,90 | Camboya |
| Química | 0,12 | 14 | 0,52 | Singapur |
| Derivados del petróleo | 0,06 | 20 | 0,64 | Rusia |
| Papel e impresión | -0,08 | 37 | 0,51 | Finlandia |
| Madera y corcho | -0,26 | 49 | 0,80 | Letonia |
| Farmacéuticos | -0,69 | 57 | 0,88 | Irlanda |

***Fuente: BBVA Research.***

Séptimo, la actual política industrial en Estados Unidos contenida en el IRA otorga subsidios a vehículos eléctricos producidos en la región de Norteamérica (México, Estados Unidos y Canadá), lo cual le da a México una ventaja comparativa frente al resto del mundo. Además, los subsidios otorgados a diversas «actividades limpias» que se lleven a cabo en Estados Unidos tendrán externalidades positivas para México, que es donde se ubican muchos de los proveedores de las industrias que en Estados Unidos serán beneficiadas por los estímulos en cuestión.

Finalmente, México, en comparación con la mayoría de países emergentes, ofrece un marco de estabilidad macroeconómica debido a un banco central independiente, un tipo de cambio flexible, unas finanzas públicas ordenadas y la ausencia de desequilibrios externos, como se puede evidenciar en su bajo déficit de cuenta corriente, que no representa obstáculos para su financiamiento.

Por estas razones, es claro que México está bien posicionado para captar parte de la IED y de la cuota de mercado de Estados Unidos que pierde China. Esto también representa una oportunidad importante para empresas españolas que busquen exportar a los Estados Unidos produciendo en México al amparo del tratado de libre comercio entre este país y la Unión Europea. Las empresas españolas tienen una ventaja sobre las de otros países por tener ya una presencia importante en México y conocer los riesgos y las oportunidades de operar en el país. España es, después de Estados Unidos, el segundo país que más inversión directa realiza en México. ▷

## 5. ¿Se ha capitalizado el potencial de México ante el *nearshoring*?

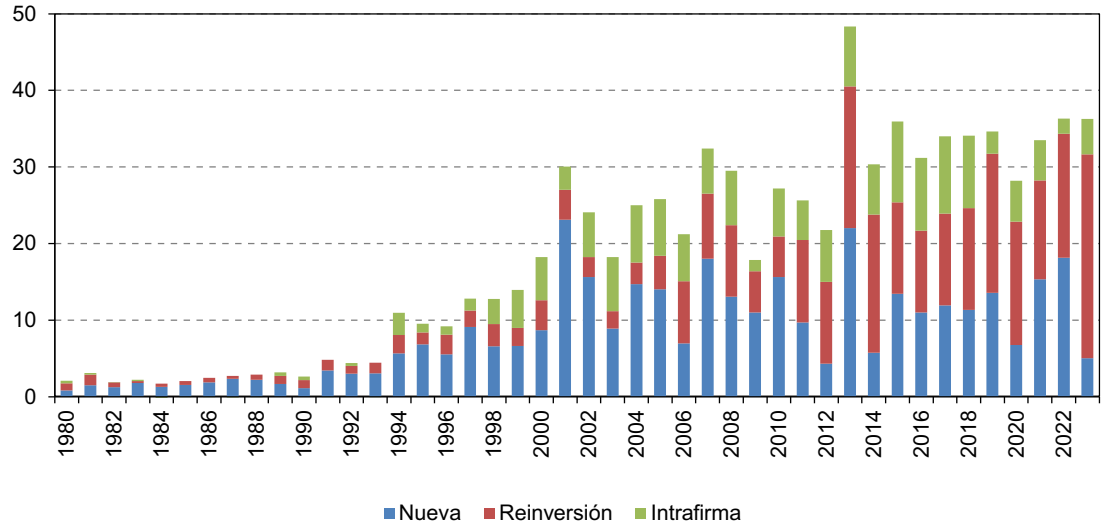
Reconociendo las tendencias en las que China pierde IED y cuota de mercado en Estados Unidos, se puede valorar qué tanto ha capitalizado México la oportunidad que presenta el *nearshoring*.

El Gráfico 4 muestra la evolución de la IED que capta México y sus tres componentes: inversiones nuevas, reinversión de utilidades, y deudas entre empresas al cierre de 2023. Se puede observar que la IED que ingresa México no ha tenido un cambio significativo desde que China comenzó a perder fuerza en este indicador, recibiendo en total alrededor de 36 mil millones de dólares durante el año, cifra similar al promedio de la última década. Se trata, sin duda, de montos relevantes de inversión, que al cierre de 2023 representaron el 2 % del PIB, más que suficiente para financiar el déficit de cuenta corriente de 0,3 % del PIB que se tuvo ese año. El tema es que, hasta el momento, no parece haber habido un cambio estructural en este indicador en el contexto del fenómeno del *nearshoring*.

Por otra parte, ha habido un cambio importante en la composición de los flujos de IED hacia el país, pues la reinversión de utilidades ha aumentado de forma notoria, representando el 74 % de la IED a fin de 2023, mientras que las inversiones nuevas constituyeron solamente el 13 % del total. Es decir, que el año pasado la inversión extranjera directa nueva fue de solamente 4.800 millones de dólares, cifra muy inferior a la que el país recibía hace 6 años, que era superior a los 10.000 millones de dólares.

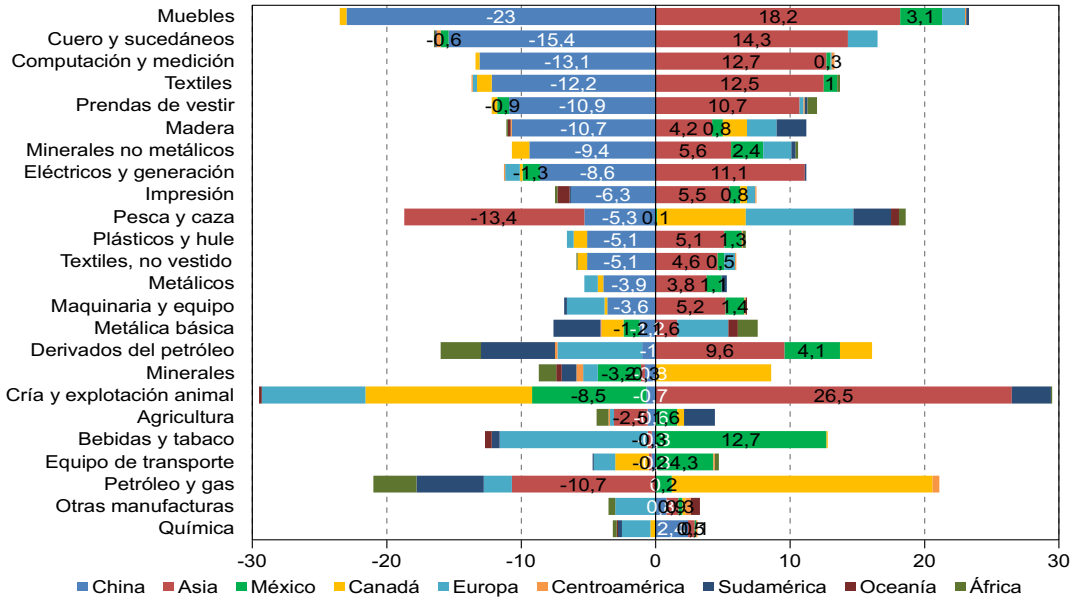
Hay analistas que sostienen que mientras el crecimiento en la IED se observe solamente en la reinversión de utilidades, no se podrá hablar de *nearshoring*. Discrepo. La reinversión de utilidades puede explicarse porque las empresas que ya operan en el país aumentan su capacidad productiva para poder exportar más hacia Estados Unidos buscando capturar cuota de mercado frente a China. También puede ser que las empresas que ya operan en el país sean las que detecten primero ▷

**GRÁFICO 4**
**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A MÉXICO POR COMPONENTES**
**(Miles de millones de dólares)**




***Fuente: Secretaría de Economía, México.***

GRÁFICO 5
CAMBIO EN PARTICIPACIÓN EN IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS (2018 - 2022)
(Puntos porcentuales)




*Fuente: BBVA Research con datos de Census.gov.*

las oportunidades del *nearshoring* y las que mejor pueden evaluar y gestionar los riesgos e incertidumbres que supone operar (o expandir sus operaciones) en el país. De esta forma, no creo que la composición de la IED refleje si en México se ha aprovechado o no el *nearshoring*, en todo caso, lo que hasta el momento indica que no se ha capitalizado esta oportunidad es el hecho de que la IED total no haya tenido aumentos relevantes, es decir, que no se hayan captado los flujos que ya no se dirigen a China.

En cuanto a la cuota de mercado dentro de las importaciones totales de Estados Unidos, en el Gráfico 2 se puede apreciar que México sí ha logrado capturar una parte de lo que ha perdido China. Mientras que en 2015 la cuota de mercado de México era de 13,3 %, en 2023 ascendió al 15,4 %. De hecho, el año pasado México se convirtió en el principal exportador a Estados Unidos sobrepasando al gigante asiático, que había ocupado ese puesto por veinte años consecutivos desde 2003, poco después de haber ingresado en la OMC.

Es decir, los efectos del *nearshoring* ya benefician a México —que ha podido aumentar su cuota de mercado en Estados Unidos en buena medida debido a la caída de China— pero la evidencia sugiere que México no ha capitalizado todo el potencial que el fenómeno representa.

Tanto en IED como en exportaciones, hay países del este asiático que han crecido más que México, entre los que destaca Vietnam, como se aprecia en el Gráfico 5. En estos casos habrá que analizar si se trata de producción que se genera en ese país o bien si se trata de productos elaborados por completo por empresas chinas y en territorio chino, que utilizan a Vietnam como plataforma exportadora y para poder así evadir los efectos de las tarifas arancelarias. Si ese fuere el caso, no se trataría de un equilibrio estable, pues Estados Unidos ha sostenido que eventualmente impondrá tarifas a países que lleven a cabo esta práctica. ▷

## 6. Para capitalizar todo el potencial del *nearshoring*, México debe hacer la tarea

Para poder captar mayores montos de inversión, tanto extranjera como doméstica, México requiere hacer mejoras en su oferta de infraestructura, en particular la energética. En una encuesta elaborada por BBVA Research a empresas dedicadas a construir y administrar parques industriales, se muestra que el acceso a la electricidad es el principal obstáculo para poder atraer inversión a dichos parques. El 91 % de las empresas señala a la energía, principalmente electricidad, como un problema, mientras que el exceso de trámites, el acceso al agua y al gas natural ocupan las siguientes posiciones, como se muestra en el Gráfico 6.

El problema de oferta de electricidad suficiente, no contaminante y a precios competitivos se ha agudizado en los últimos años. Después de décadas en que en el sector energético solamente podían participar monopolios estatales, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Petróleos Mexicanos (Pemex), en el año 2013 se llevó a cabo una reforma constitucional que abrió las puertas a la inversión privada en estos campos. Esto se tradujo en montos crecientes de inversión privada en generación de electricidad (la transmisión y distribución permanecieron como actividades exclusivas de la CFE) y en una mayor generación de electricidad, en particular la producida con energías limpias, como solar y eólica. Esto cambió al inicio del actual Gobierno, que se manifestó en contra de la reforma, e incluso intentó revertirla en tres ocasiones, sin éxito. El número de permisos a los generadores privados se redujo de forma notable y la CFE disminuyó la inversión en transmisión y distribución, lo que resultó en una menor generación de electricidad, y en particular de aquella no contaminante.

El Gráfico 7 muestra cómo la inversión en generación y en transmisión eléctrica ha caído de forma sostenida en la última década, mientras que el Gráfico 8 muestra cómo, después de un aumento relevante tras la reforma de 2013, la IED en el sector energético cae de forma importante al inicio del actual Gobierno[1].

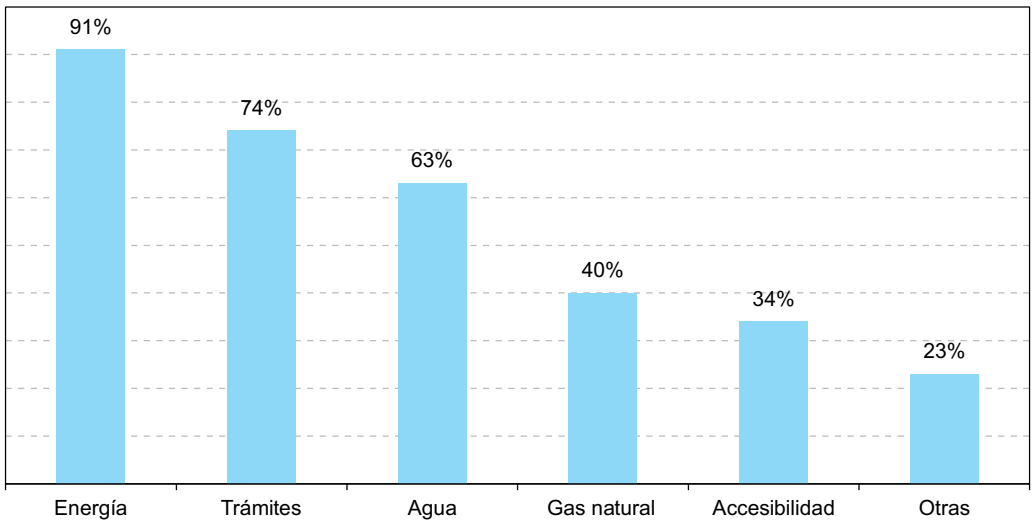
Esta menor inversión tanto en generación como en distribución y transmisión de electricidad se ha convertido en un cuello de botella para el crecimiento industrial de México, y, como lo sugiere la referida encuesta a parques industriales, en un obstáculo para atraer nuevos entrantes al país. Como se puede corroborar en los Gráficos 9 y 10, las incidencias de interrupciones al servicio eléctrico y su duración son cada vez mayores. El número de interrupciones por usuario del servicio eléctrico aumentó un 80 % de 2018 a 2023, mientras que la duración promedio de interrupciones creció un 492 % en el mismo lapso.

Hoy no solamente se genera menos electricidad, sino que México no aprovecha el gran potencial que tiene para producir electricidad no contaminante. Como se puede apreciar en el Gráfico 11, solamente el 28 % de la electricidad que se genera en el país es no contaminante, de la cual el 10,4 % es hidroeléctrica, fuente que no debería ser tan relevante en un país con importantes carencias de agua.

Esto es significativo porque las empresas cada vez enfrentan mayores mandatos de producir con electricidad no contaminante y la baja oferta de electricidad limpia puede poner a México en una desventaja para captar IED en el contexto del *nearshoring*. Una mejor ▷

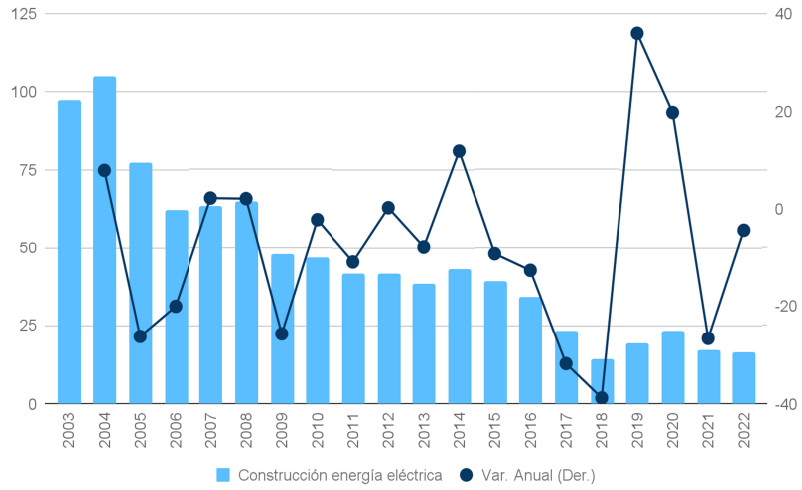
[1] Previo a la reforma de 2013 había inversión privada, tanto doméstica como extranjera, pues las empresas estatales podían subcontratar o hacer inversiones conjuntas con el sector privado.

**GRÁFICO 6**
**AFECTACIONES REPORTADAS**
**(% del total de parques encuestados)**




Nota: La suma es mayor al 100 % debido a que las empresas consultadas podían incluir más de una afectación.
***Fuente: Encuesta BBVA Research-AMPIP.***

**GRÁFICO 7**
**CONSTRUCCIÓN EN GENERACIÓN Y TRANSMISIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA**
**(MMDP* constantes 2018 y variación anual %)**

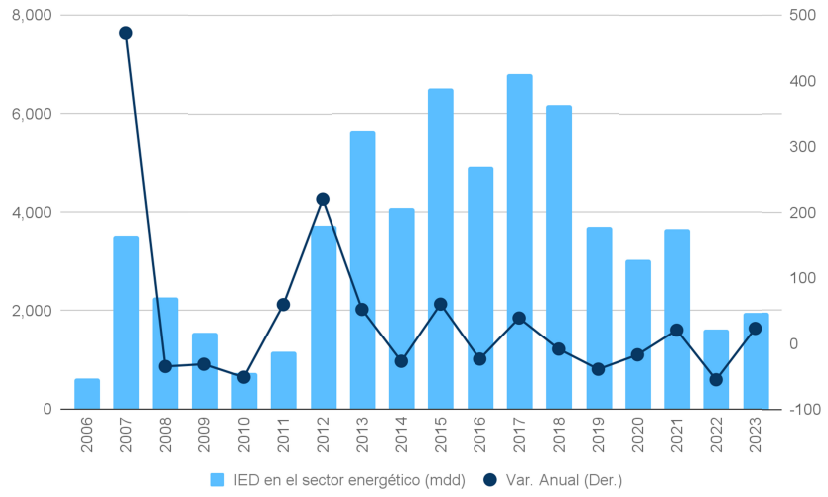



* Miles de millones de pesos corrientes.
***Fuente: BBVA Research (2024).***

política se centraría en promover la generación de electricidad eólica y solar por parte de jugadores privados y en que la CFE invierta en mejorar la red de transmisión y distribución, que son actividades reservadas a dicha empresa productiva del Estado.

Para capitalizar mejor el *nearshoring*, no solamente se requiere de una mejor política energética. Como se mencionó al inicio, el fenómeno también se explica por el *friendshoring*. En este sentido, México debería lanzar señales inequívocas de que está comprometido con ▷

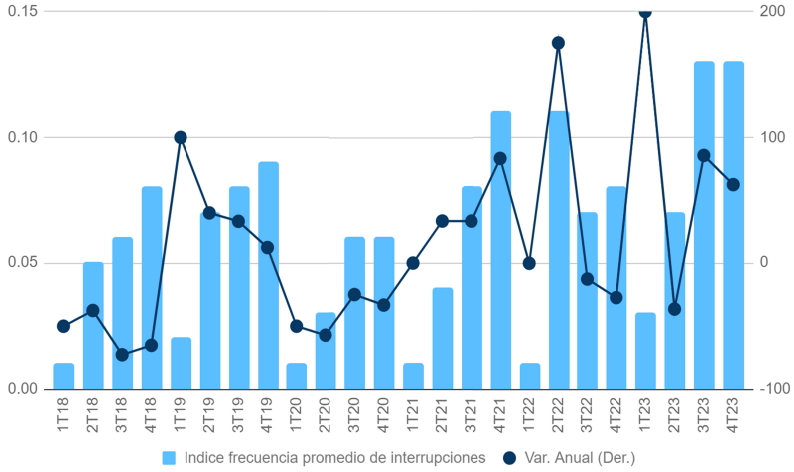
**GRÁFICO 8**
**IED SECTOR ENERGÉTICO**
**(MMDD* constantes 2018, variación anual %)**




* Miles de millones de dólares.

***Fuente: BBVA Research (2024) con datos de la Secretaría de Economía.***

**GRÁFICO 9**
**ÍNDICE FRECUENCIA PROMEDIO DE INTERRUPCIONES**
**(Número de interrupciones por usuario y variación anual %)**

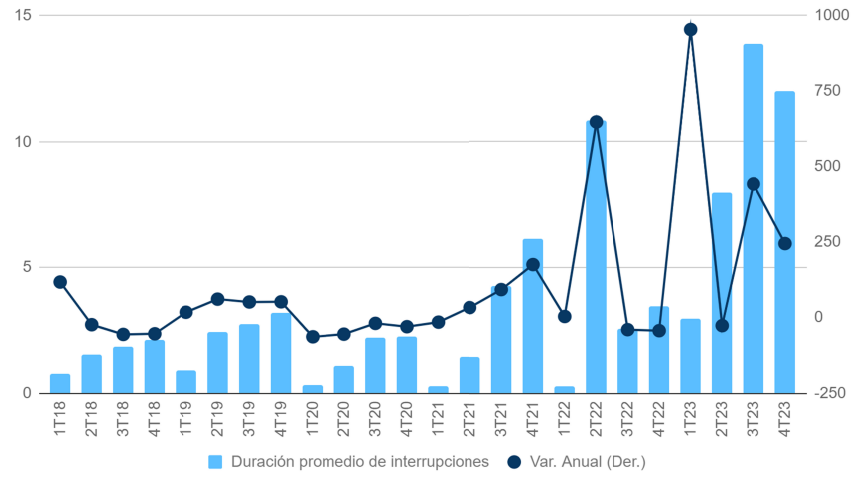



***Fuente: BBVA Research con datos de Sistema de Información Energética (SIE) con información de CFE.***

las democracias liberales en el mundo y rechazar de forma activa a regímenes autoritarios, con los que recientemente incluso se han enviado señales de cercanía.

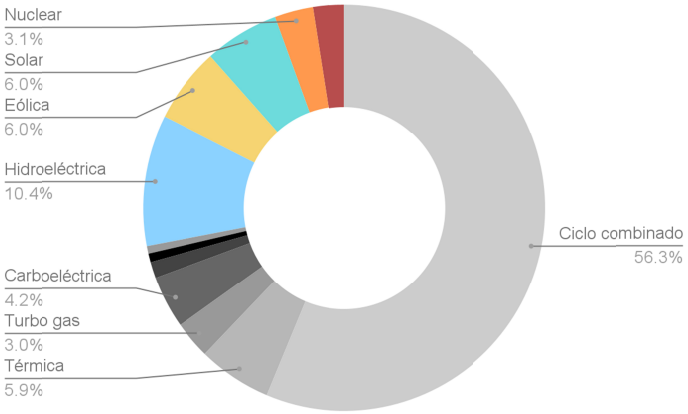
También es necesario cuidar al principal instrumento que puede ayudar a capitalizar el *nearshoring*, que es el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, el TMEC, que además estará en un proceso de revisión por parte de sus integrantes en el año 2026. La política energética ya mencionada constituye una violación a este acuerdo en ▷

**GRÁFICO 10**
**ÍNDICE DE DURACIÓN PROMEDIO DE INTERRUPCIONES**
**(Minutos y variación anual %)**




***Fuente: BBVA Research con datos de Sistema de Información Energética (SIE) con información de CFE.***

**GRÁFICO 11**
**GENERACIÓN ELÉCTRICA POR TECNOLOGÍA (2023)**
**(Participación %)**




***Fuente: BBVA Research con datos de Sener.***

cuanto éste establece que no se podrá poner en desventaja a empresas de los países miembros en favor de alguna empresa nacional, ya sea privada o pública, como ahora ocurre con la CFE, a la que el Gobierno actual ha otorgado una arbitraria cuota de mercado del 54 %. De la misma manera, la prohibición mexicana de importar maíz transgénico desde Estados Unidos constituye otra violación al acuerdo. Es imperativo no implementar políticas que sean violatorias del tratado, en particular de cara a la revisión de 2026, para no deteriorar una de las mejores herramientas con que México cuenta para tomar ventaja del *nearshoring*.

Finalmente, sobra decir que para atraer más IED es necesario dar certidumbre jurídica a los inversionistas. En este sentido, es importante que la reforma del Poder Judicial ▷

que se pretende aprobar en el próximo mes de septiembre no genere mayor incertidumbre en cuanto al potencial funcionamiento del sistema de justicia. En particular, la propuesta inicial de destituir a 1.600 jueces federales y a los 11 miembros de la Suprema Corte, ha causado nerviosismo entre los mercados, como se puede observar en la depreciación de la moneda mexicana y en el aumento del diferencial de tasas de interés de bonos gubernamentales frente a los de Estados Unidos. Será clave que en las muy bienvenidas discusiones a la reforma que ha propuesto la presidenta electa, Claudia Sheinbaum, se pueda diseñar una reforma judicial que no aumente el grado de incertidumbre ante los inversores.

## 7. México puede entrar en una etapa de mayor crecimiento económico debido al *nearshoring*

Si se superan los obstáculos ya mencionados, México podría tener más inversión, tanto extranjera como doméstica, además de lograr una mayor cuota de mercado en los Estados Unidos. Esto resultaría en mayor prosperidad para la población y ayudaría a superar las mediocres tasas de crecimiento en torno al 2 % anual que el país ha tenido en los últimos 40 años.

Será importante diseñar políticas públicas que ayuden a reducir los obstáculos mencionados y también a que la prosperidad vinculada a una mayor actividad exportadora sea distribuida de forma más equitativa. En particular, sería importante que los estados del sur y del sureste del país se incorporen a los beneficios que ha traído la apertura comercial. Para ello, es necesario invertir más en infraestructura portuaria, ferroviaria y carretera, que ayude a conectar a estos estados a los corredores de exportación hacia Estados Unidos, así como en infraestructura que les provea de fuentes de energía más competitivas. En particular, el acceso a gas natural en los estados del sur y del sureste es mucho menor al que se tiene en el centro y norte del país, con importantes consecuencias para la industria.

Gracias al *nearshoring*, México está ante una coyuntura históricamente buena. El próximo Gobierno debe implementar políticas públicas que permitan aprovecharla.

## Bibliografía

BBVA Research. (2024). *Situación Sectorial Regional México*. *1S24*. https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/mexico-situacion-regional-sectorial-primer-semestre-2024/

Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías. (2024). *Informe nacional sobre el estado general que guardan las humanidades, las ciencias, las tecnologías y la innovación en México 2022.* Gobierno de México. https://www.siicyt.gob.mx/index.php/estadisticas/informe-general/informe-nacional-2022/5029-inahcti-2022/file

Georgieva, K. y Okonjo-Iweala, N. (Junio de 2023). *El comercio mundial puede seguir impulsando la prosperidad.* Fondo Monetario Internacional. https://www.imf.org/es/Publications/fandd/issues/2023/06/world-trade-can-still-drive-prosperity-georgieva-okonjo-iweala

López, D., Serrano, C. y Vázquez, S. (2023). *Observatorio: Inversión extranjera por* nearshoring*, encuesta a miembros de AMPIP*. BBVA Research. https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2023/07/Observatorio_Nearshoring_10Jul23_F.pdf

North American Production Sharing. (S.f.). *Manufacturing in México vs. China. Shipping Costs to China are Higher.* https://napsintl.com/manu-

facturing-in-mexico/mexico-vs-china-manufacturing-comparison/

Rodrik, D. (2024, May 10). Don't Fret Abour Green Subsidies. *Project Syndicate*. https://www.project-syndicate.org/commentary/green-subsidies-justified-on-economic-environmental-and-moral-grounds-by-dani-rodrik-2024-05

Secretaría de Economía. (2024). *Inversión extranjera directa*. Gobierno de México. https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published

## Página web

CEIC Data. https://www.ceicdata.com/en#block-newsletter-signup