

# Piden política industrial para detonar *nearshoring*

**Beneficios han sido limitados: expertos**

- Especialistas en economía coincidieron en que el próximo gobierno, de la mano de los empresarios, debe definir una estrategia para aprovechar las bondades de la relocalización

Lilia González

**En medio** de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, México no puede caer en la disyuntiva de “casarse con un país u otro”, sino definir una estrategia triangular que lideren el sector público-privado para aprovechar las bondades del *nearshoring*, recomendaron expertos en economía.

Enrique Dussel Peters, coordinador del Centro de Estudios China-México (Cechimex) de la Facultad de Economía de la UNAM, auguró la imposición de más medidas proteccionistas contra China de parte de los países de Norteamérica, sin embargo, la sugerencia es que el próximo gobierno federal, de la mano del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), desarrollen una política industrial enfocada a generar valor agregado.

Al participar en el seminario “el T-MEC en el marco de la confrontación China-EU”, organizado por el INADI y el CCE, el investigador de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima, Francisco Javier Haro Navejas, dijo que China está en un momento que define agenda de negocios e inversiones tanto en países del norte de Asia como en Latinoamérica, y México carece de políticas públicas para vincular el entorno internacional.

Destacó que las inversiones chinas llegarán a nuestro mercado, pero los más beneficiados del *nearshoring* han sido Vietnam y Taiwán, así como países de Sudamérica como Brasil.

Confío en que con el cambio de go-

bierno haya orientación, porque los beneficios que han llegado, con el *nearshoring* estarán limitados por la falta de capacidad humana, infraestructura y tecnológica.

Arturo Oropeza, presidente del Instituto para el Desarrollo Industrial y la Transformación Digital A.C. (INADI), afirmó que México ha padecido de una política diplomática con China y existe un vacío por la falta de conocimiento o precaución, siendo que puede ser una oportunidad.

El responsable del organismo agrupado por académicos que impulsan una política industrial mencionó: “Se tiene estimado que 450 empresas nuevas se instalen en el país por el fenómeno del *nearshoring* y el 20% de éstas son chinas... es un efecto geopolítico”.

No obstante, Dussel Peters lamentó que en México “no tenemos organismos empresariales ni funcionarios interesados para una discusión seria con China. Estamos en un realismo mágico de que suba la Inversión Extranjera Directa (IED), cuando el planteamiento puntual debería ser qué productos deberían impulsar un marco metodológico de cadenas de valor.

“No podemos en profundizar un Tratado de Libre Comercio como único proyecto de desarrollo, es iluso... es añorar el pasado y eso ya no existe”, puntualizó. El director del Cechimex expresó: “pareciera ser que China es una posibilidad para crecer y tener intercambio comercial, pero China llegó para quedarse”.

**Los especialistas** también señalaron que México debe apostar a una política diplomática con China, para tener más oportunidades de comercio.

