EL ECONOMISTA

Fecha	Sección	Página
14.09.2022	Empresas y Negocios	26

Empresas están apostando a países como EU

IP: *Nearshoring*, desaprovechado por falta de incentivos

•Si bien se prevé la llegada de US30 millones de inversión china a México, otros países están ofreciendo incentivos fiscales, terrenos, y energía limpia, coincidieron líderes empresariales

Lilia González
lilia.gonzalez@eleconomista.mx

México no puede venderse como la "ganga china" y si el gobierno federal no ofrece incentivos a las inversiones, energía limpia y estado de derecho con reglas claras dentro del T-MEC, "se nos puede ir el tren" en la coyuntura del *nearshoring*, advirtieron líderes empresariales.

Empresas chinas invertirán 30 millones de dólares en México –en los próximos meses– para la ampliación de sus plantas instaladas en el norte del país como parte de una acción automática, pero Centroamérica y Estados Unidos están ofreciendo incentivos fiscales, de promoción y terrenos para instalarse, mientras existen varias compañías que les ofrecen energéticos garantizados limpios y a precios baratos.

Gina Diez Barroso, CEO de Grupo Diarq, y recientemente nombrada consejera Independiente de Banco Santander, afirmó que el T-MEC representa el mejor "trampolín" para que México pueda crecer, y si se lleva en "orden y reglas claras a los inversionistas", ayudaría a elevar el PIB 2.6%.

"El *timing* es un factor importantísimo y se lo dijimos al presidente (Andrés Manuel López) que se nos puede ir el tren y sería una verdadera pena que teniendo todas las estrellas alineadas del mundo para ser la tercera o cuarta potencia del mundo, no podamos porque se nos fue el tren...Todo Centroamérica están (a la expectativa) y están ofreciendo incentivos", comentó al participar en el evento México en el Mundo, realizado por Expansión Summit 2022.

Alberto de la Fuente, presidente del Consejo Ejecutivo de Empresas Globales (CEEG), señaló que el T-MEC puede permitir a otras empresas del mundo venirse a establecer a México, siempre y cuando se respete el marco jurídico y a las empresas, de permitir acceso a energía y precios competitivos.

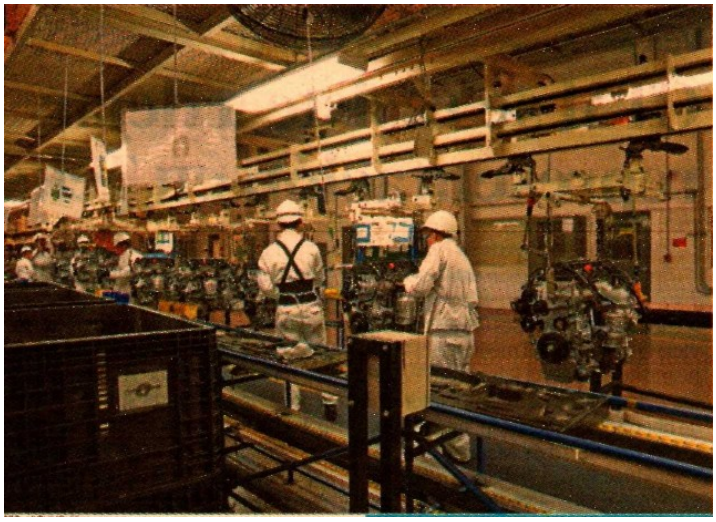
"Dado los problemas internacionales, México se ve favorecido por el *nearshoring*, porque está muy ligado a lo que ocurra en Estados Unidos y debemos ser ambicioso y alcanzar el máximo potencial. Sí vienen empresas, pero de no llevar a cabo inversión en infraestructura, en energías limpias, tener acceso a energía competitiva y abundante, México no podrá alcanzar ese potencial", expuso el líder de las grandes empresas.

Víctor Almeida, presidente del consejo de Interceramic, coincidió en las oportunidades que se le presentan a México, sin embargo, lamentó que "no hay política de promoción, publicidad ni incentivos y se batalla (como empresario) para todo".

Recordó que recientemente un grupo italiano en el sector pretendía invertir en el país, y como no se le aseguró el abasto de gas ni infraestructura, ni apoyos a terrenos en los parques industriales, optaron por instalarse en Tennessee, Estados Unidos, ya que les dotaban de electricidad y de incentivos con terrenos, impuestos e invirtieron 250 millones de dólares.

> **"El T-MEC puede permitir a otras empresas del mundo venir a establecerse a México, siempre y cuando se respete el marco jurídico y a las empresas, de permitir acceso a energía y precios competitivos".**
>
> **Alberto de la Fuente,**
> PRESIDENTE DEL CEEG.

Continúa en siguiente hoja



Líderes empresariales coincidieron en que el T-MEC representa el mejor "trampolín" para que México pueda crecer, siempre y cuando sean claras las reglas para los inversionistas.