



# CaliBaja Moving Forward Together

## CaliBaja Avanzando Juntos

### Resumen de reunión

#### “La derrama del *nearshoring* en CaliBaja”

10 de septiembre, 2024 / 9:00-10:30 AM PT

El interés por tomar ventaja del *nearshoring* en CaliBaja se intensificó en años recientes por la reorganización logística global postpandemia, pero Baja California ya contaba con el ecosistema propicio para recibir inversión continua gracias a su ubicación privilegiada, conocimiento, infraestructura y procesos avanzados.

La colaboración entre Baja California y California para la coordinación de sus cadenas de suministro es un modelo a seguir y probó ser fundamental durante la pandemia. Esta región tiene un flujo de comercio de más de \$70 mil millones de dólares anuales y cerca de 200 mil personas cruzan la frontera entre Tijuana y San Diego cada día. Es una región altamente competitiva en los sectores de turismo médico, ciencias de la vida, ciencia aeroespacial, automotriz y semiconductores.

Se considera que, para aprovechar el potencial del *nearshoring*, es necesario garantizar los siguientes factores: infraestructura fronteriza, vial y portuaria inteligente; seguridad energética; mano de obra capacitada; estabilidad jurídica con reglamentos claros; y seguridad humana. Para el suministro continuo de energía, es vital desarrollar infraestructura que posibilite la generación, transmisión y distribución de una energía base estable proveniente del gas natural combinada con energía de fuentes renovables, como la eólica y solar. El desarrollo de esta infraestructura no solo debe responder a las necesidades del mercado para el crecimiento económico, sino que debe buscar beneficiar también a las comunidades locales y promover políticas complementarias para una distribución del ingreso más equitativa.

El gobierno federal mexicano entrante identificó la región del golfo, incluida Baja California, como un polo de crecimiento prioritario concentrado en el desarrollo de semiconductores, energía, turismo y la agroindustria. El gobierno estatal tiene como uno de sus objetivos pasar de ser un centro manufacturero costo-eficiente a un centro de valor agregado. En su estrategia, fomenta la promoción del estado como parte de la megarregión fronteriza que comparte con Arizona y California. Además, se enfoca en:

- Desarrollar el talento local. Colabora con las instituciones de educación media-superior para adecuar las carreras y currículos a las necesidades del mercado, capacitar a los profesores en herramientas de interés actuales, y coordinar los cambios institucionales que se requieran a largo plazo, especialmente para desarrollar la industria de semiconductores.
- Promover la región CaliBaja en conjunto con las cámaras de comercio municipales, las cámaras de comercio de Phoenix y San Diego, y otros actores relevantes para generar crecimiento en la región.
- Identificar capacidades de producción, especialmente de empresas exportadoras que puedan integrar procesos para el producto completo, y adaptar la producción a las tendencias del mercado.



# CaliBaja Moving Forward Together

## CaliBaja Avanzando Juntos

- Construir y mejorar infraestructura. El suministro de energía y el desarrollo de energías renovables es prioritario, al igual que garantizar el acceso al agua, y construir infraestructura vial y portuaria.

A pesar del potencial del *nearshoring* para el crecimiento económico regional, se debe ser consciente de varias consideraciones. Primero, se debe considerar cuánta producción realmente se puede trasladar de China considerando que China ha usado el Tratado de México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) para que sus productos lleguen a Estados Unidos a través de México. También hay mucha competencia para recibir estas nuevas inversiones tanto en el exterior (Sudeste Asiático, Europa Central) como en el interior de México (otros estados fronterizos).

Además, es importante preguntarse qué tan grande debería ser el sector manufacturero en el estado, considerando que las economías de países con ingresos altos han tendido a concentrarse cada vez más en el sector de servicios y habilidades técnicas. Más que sugerir que se debe escoger una sola opción, se resalta la importancia de desarrollar ambos al tratarse de sectores complementarios, pues 30% del valor agregado de las exportaciones proviene de los servicios necesarios para la exportación.

Este documento fue elaborado gracias al apoyo brindado por Sempra y Otay-Tijuana Venture, LLC.