

HSBC capitaliza *nearshoring* de firmas europeas y chinas

Entrevista.

Jorge Arce, presidente del banco, destaca que muchas empresas en mudanza ya son clientes

FERNANDA MURILLO
CIUDAD DE MÉXICO

El proceso de relocalización de cadenas productivas, conocido como *nearshoring*, en México es una oportunidad para HSBC, principalmente porque gran parte de las empresas que se están mudando de Asia y Europa ya es clientes del banco y puede reafirmar esta alianza.

En entrevista con MILENIO, Jorge Arce, presidente y director general de la firma financiera en el país, expuso que un importante ejemplo es el gran interés de inversionistas chinos de instalarse en este mercado.

“Estamos viendo muchos europeos, sin duda alguna. Algunos ya tienen presencia en México, están expandiendo sus operaciones, pero sí estamos viendo empresas de lugares que antes no venían tan fácilmente, como China”, comentó.

Sobre la entrada de firmas asiáticas, dijo que son proveedores de empresas grandes, como



“Pienso que México ofrece muchas cosas”, destacó. ARIANA PÉREZ

las armadoras de los vehículos eléctricos.

“Esas empresas tienen proveedores de China o de otras partes del sureste asiático y están viniendo a México. Entonces, vienen de ese país, y del sureste asiático”, comentó.

Arce explicó que hay mucho interés de inversionistas para venir



a México y utilizar al país como una plataforma de manufactura para exportación, pero también para atender al mercado interno.

“Pienso que México ofrece muchas cosas: un mercado interno robusto, fuerte, con demanda importante. Un país que tiene tratado de libre comercio con muchos paí-

ses, especialmente con Estados Unidos y Canadá con reglas muy claras”, explicó.

De acuerdo con la firma financiera, las empresas de Asia y Europa están trasladando parte de su operación a países que tengan ventajas similares o mejores en términos de costos.

Explicó que exportar un producto desde México reduce el tiempo de llegada a Estados Unidos de un mes a 48 horas. ■