



Entrevista

Luis Alberto Moreno, PRESIDENTE DE CANADEVI

“El *nearshoring* también necesita soluciones de vivienda”

• La relocalización llegará a donde haya certidumbre jurídica; agua y electricidad; tierra ordenada para industria, servicios y vivienda. ...sólo algunos estados han hecho la tarea, señala el presidente de Canadevi

Luis Miguel González

lmgonzalez@eleconomista.com.mx

Tener terrenos para parques industriales con servicios es clave para que las regiones se beneficien con el *nearshoring*, pero no basta: es necesario pensar en las viviendas para las personas que van a trabajar en las industrias y en los servicios que se necesitarán, dice Luis Alberto Moreno Gómez Monroy, presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de la Vivienda.

“Hay estados que están haciendo las cosas muy bien y tendrán muchas oportunidades en la relocalización, pero hay estados que la tienen muy complicada para atraer inversiones, por desgracia muchos de esos estados están en el sur, que es la región que podría verse más beneficiada con el *nearshoring*”.

El *nearshoring* llegará a donde haya certeza jurídica y muchas cosas más, dice el empresario nativo de Puebla: agua y electricidad; tierra ordenada para industria, servicios y vivienda y, por supuesto, servicios de educación, salud, comercio y transporte.

Para esto, el sector privado tiene un papel que jugar, explica: “Llevamos un tiempo trabajando con la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción para hacer los proyectos que puedan detonar aún más el potencial del *nearshoring*. Una de las cuestiones más importantes es la definición de zonas que servirán para cada una de las funciones que trae consigo el desarrollo del *nearshoring* y la llegada de nuevas inversiones”.

El contraste entre regiones es notable, según explica Moreno Gómez Monroy: en Tabasco se construyen 400 viviendas al año, frente a las 56,000 de



FOTO EE: ERIC LUJGO

Nuevo León.

“En un caso hay un círculo vicioso en el que casi nadie quiere arriesgarse a hacer vivienda porque no hay certeza jurídica. Los bancos no quieren prestar por lo difícil que es cobrar. Las cifras de estados como Nuevo León muestran que hay un círculo virtuoso que detona el desarrollo, esto incluye una alianza entre el sector privado y los diferentes niveles de Gobierno. Hay estados que han logrado hacerlo de manera sostenida en varias administraciones y cosechan los frutos: Coahuila, Chihuahua, Guanajuato, Jalisco y Yucatán”.

Junto con el *nearshoring*, el agua es un tema ineludible en esta conversación con Moreno, quien es presidente de la Canadevi desde el 2022. Es uno de los grandes retos para el país y para los constructores de vivienda. Es importante hablar con cuidado de todo lo que está pasando con el agua, advierte “Es muy fácil que el tema se politice”.

El empresario reconoce que ha faltado inversión en infraestructura hidráulica. “Hace falta inversión en Estados o ciudades donde hay mucha agua y falta también en Estados y ciudades donde no la hay. En muchos casos, los desarrolladores de vivienda estamos en dis-

posición de hacer inversiones puntuales y nos encontramos con la negativa de los encargados de los organismos operadores de agua potable... hay un vacío legal donde no se ha encontrado la reglamentación para tener la mejor colaboración entre gobiernos locales y empresas”.

La solución se llevará mucho trabajo, reconoce Moreno Gómez Monroy. Así lo explica: la Comisión Nacional del Agua está totalmente rebasada para el otorgamiento de derechos de uso y explotación. La gran mayoría de los organismos operadores no funcionan y tienen números rojos. En buena forma, dice, hay unos 50, los demás están en crisis: las plantas de tratamiento no funcionan; no tienen personal suficiente; los pozos no pagan la luz y muchas cosas más.

“Todo esto ha traído como consecuencia muchas cosas, desde un mercado negro del agua y el encarecimiento del proceso de producción de vivienda. Para un constructor, conseguir todo lo necesario para que las viviendas tengan agua puede ser muy caro. En la zona metropolitana de Guadalajara llega a ser 3% del costo de la vivienda. En Cancún, para una vivienda de alrededor de 500,000 pesos, representa el 8%... en Puebla, cuesta menos de 1 por ciento”.

En el balance que hace del sexenio, el presidente de Canadevi incluye el reconocimiento de que no se ha podido atender la demanda de bajo costo, para las personas que ganan menos de 15,000 pesos al mes.

“Hay cinco millones de personas en el mercado formal que demandarían vivienda con precios de 500,000 pesos o menos. En el sector informal, serían otros cinco millones. Se están construyendo apenas algo más de 50,000 por año. Para resolver el tema, es necesario revisar la manera en que se puede reponer el subsidio que antes se daba y que servía para cerrar la brecha entre los ingresos disponibles y el aforo del crédito”.

Una de las manifestaciones de este problema social es el incremento de la construcción en zonas irregulares, “la gente no se va a quedar quieta y buscará solucionar su acceso a la vivienda. Al instalarse en zonas irregulares, necesitará que se dote de servicios y esto tiene un enorme costo, calculamos que son como 140,000 millones de pesos. En muchos casos, la gente no tiene los documentos que acrediten la propiedad de su vivienda. Esto genera caos económico y urbano. Termina costando más caro el caldo que las albóndigas”.



Hay estados que están haciendo las cosas muy bien y tendrán muchas oportunidades en la relocalización, pero hay estados que la tienen muy complicada para atraer inversiones”.

El presidente de la Canadevi, Luis Alberto Moreno, reconoce que ha faltado inversión en infraestructura hidráulica.