



España, la puerta de entrada que Sonora aún no toca: inversión, exportación y una ventana que se abre

Por Aurora Retes Dousset

Mientras el T-MEC entra en su etapa de revisiones anuales y Toyota mueve parte de su producción de Baja California hacia Texas, una entrevista telefónica desde Madrid con Manuel Lira, empresario restaurantero y ex dirigente de CANIRAC a nivel local y nacional, planteó una pregunta incómoda pero necesaria: ¿por qué México sigue apostando el 80% de sus exportaciones a un solo cliente, cuando el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea lleva tiempo firmado y prácticamente sin explotar? La oportunidad, en números España es la cuarta economía de la Unión Europea y la 14ª a nivel mundial, con un ingreso per cápita de poco más de 34,000 euros y un crecimiento anual que ronda el 3.2-3.5% del PIB. Lira fue enfático: no hay que ver a España como un mercado de 49 millones de habitantes, sino como la puerta de entrada a los 27 países de la Comunidad Europea –e incluso al norte de África–. El Tratado ya elimina aranceles a productos agroalimentarios, la barrera regulatoria que muchos temen (“las certificaciones europeas son muy complicadas”) es, según su experiencia reciente explorando el mercado, un obstáculo administrable, no una muralla. Lo que Sonora ya tiene para ofrecer Carne de res, trigo, uva, espárrago, cítricos, productos del mar, minería, energías renovables y manufactura: la complementariedad con la demanda española es directa. Un ejemplo concreto que citó Lira es la carne de res sonorense

preparada al estilo del jamón serrano, un producto que –dijo– ha venido ganando popularidad en España. En el sentido inverso, España padece ya escasez de tierra cultivable y de mano de obra en el campo, lo que abre espacio para que el agro sonorense sea proveedor confiable del mercado europeo.

Inversión: lo que España sí está haciendo bien

Más allá del comercio, Lira documentó facilidades regulatorias notables para inversionistas en España: licencias temporales para operar mientras se cumplen requisitos en el transcurso de semanas o meses, y condiciones fiscales atractivas para traer capital al país. En energía, España cuenta con cuatro centrales nucleares y una

infraestructura eólica y solar visible en carretera cada pocos kilómetros –con calidad solar, señaló Lira, inferior a la que tiene Sonora, lo cual sugiere una alianza natural en renovables en lugar de sólo importación de tecnología–.

El obstáculo no es el mercado, es la ausencia de puente

La entrevista fue clara en un punto: la infraestructura institucional que antes facilitaba este tipo de exploración –las oficinas de ProMéxico en embajadas y consulados– desapareció, y hoy quien quiere abrir mercado en España lo hace «a título personal». El esfuerzo de la Macrorregión Sonora-Norte de Sinaloa, integrado por empresarios y académicos sin respaldo gubernamental formal, es el intento más visible de llenar ese

vacío.

La lectura para el empresariado sonorense

Lira remató con un mensaje directo: en la medida en que la situación económica en México se complique, más empresarios sonorenses tendrán que «salir de la caja» y ver hacia Europa como la segunda opción de mercado más interesante después de Estados Unidos, no por sustituir al vecino del norte, sino por dejar de depender de un solo comprador en un momento de revisiones anuales e incertidumbre arancelaria.

*** Directora Voz Empresarial
Medios | Noticias | Editorial |
Asesoría Marcaje Personal
| Comunicación
el. 66 22 23 05 57 |
aretas0@gmail.com**

