

modelo geológico acierta. Por el otro, aumenta la incertidumbre, porque faltan datos que en otros distritos ya existen. Allí cobra valor el enfoque escalonado que la empresa describe. Desde una óptica de industria, este tipo de campañas suelen buscar tres cosas. Primero, confirmar si las estructuras aflorantes continúan en profundidad. Segundo, medir si la alteración y los controles estructurales sostienen una mineralización consistente. Tercero, ubicar vectores que permitan priorizar metros futuros. Nada de eso garantiza un yacimiento, pero sí ordena decisiones. La conversación inevitable en México pasa por permisos. En su actualización previa, Colibri afirmó que autoridades federales han indicado esfuerzos para mejorar eficiencia de trámites y atender rezagos. También señaló que algunas empresas han mostrado avances dentro de marcos regulatorios establecidos, en jurisdicciones activas como Sonora. Estas referencias funcionan más como lectura de clima que como garantía. Aun así, sirven para entender por qué una compañía insiste en mantener ritmo de campo. Si algo hay que reconocerle a Sonora es su músculo minero. La entidad concentra experiencia técnica, redes de contratistas y una cultura industrial instalada. Eso suele acelerar curvas de aprendizaje en exploración, sobre todo para equipos nuevos en un distrito. También facilita el diálogo con comunidades que ya conocen la actividad, aunque cada proyecto exige su propia relación social. Desde el ángulo de beneficios, la exploración responsable también empuja estándares. Las campañas modernas incorporan mejores prácticas en manejo de agua, control de polvo, seguridad y trazabilidad de muestras. No todo sale perfecto,



pero el sector ha elevado exigencias por presión de inversionistas y por reglas corporativas. En regiones con actividad histórica, el escrutinio es mayor, y eso puede jugar a favor de proyectos que trabajen con orden. En el corto plazo, lo que moverá la aguja serán los ensayos. Colibri ya ajustó expectativas hacia inicios de febrero, sujeto a tiempos de laboratorio. Si las primeras leyes muestran continuidad y grosor razonable, la empresa podría justificar más metros y un refinamiento de blancos. Si los resultados salen débiles o erráticos, el valor estará en haber aprendido rápido. En mi lectura, el anuncio es pequeño, pero no menor. La empresa mantuvo un hilo lógico entre San Perfecto, Banco de Oro y la expansión hacia Plomo. También puso plazos claros para resultados y explicó su estrategia de primera pasada. Eso no reemplaza datos, pero sí reduce ruido para quien sigue a un junior. Para México, cada campaña en oro aporta otra cosa: conocimiento geológico público con el tiempo, aunque tarde en publicarse. Ese conocimiento ayuda a universidades, consultores y proveedores, y alimenta un ecosistema que no se improvisa. En un país con tradición minera, sostener exploración es sostener el futuro de la producción, porque sin descubrimientos la cartera se agota.

Podría México tener una segunda ola de nearshoring

Por el Staff de El Inversionista

Así como ocurrió tras la incertidumbre generada por la renegociación del acuerdo comercial durante la primera administración de Donald Trump, que dio paso a un auge del nearshoring, una vez superada la revisión del T-MEC, México podría recibir una segunda ola de inversiones, incluso más potente que la primera, proyectó Ernesto Stein, experto en comercio exterior y profesor de la Escuela de Gobierno y Transformación Pública. El ex representante del Banco Interamericano de Desarrollo en México, dijo que en su primera administración, Trump impuso aranceles a China, lo que le hizo perder mercado en Estados Unidos, y con lo que México se convirtió en el principal proveedor, en un contexto en donde cerca de la mitad de las exportaciones no cumplían con el T-MEC.

Bajo esa primera administración, otras naciones asiáticas como Vietnam no tenían aranceles, y ahora sí, por lo que el entorno actual deja a México en una posición mejor para atraer inversión, una vez que pase la revisión.

"Pensamos que el nuevo ciclo del nearshoring puede ser todavía más potente que el ciclo anterior", proyectó.

Si bien Trump ha dicho que el T-MEC es insignificante, Stein recordó que es parte de su forma de negociar. Refirió que primero calificó al TLCAN como el peor acuerdo comercial de la historia, después al T-MEC como el mejor acuerdo, y prevé que, tras la revisión, el País se beneficiará en atraer inversiones de diversos

sectores, entre ellos el que está detonando las exportaciones mexicanas, que es el de equipo de cómputo y todo lo relacionado con inteligencia artificial.

"¿Qué pasa cuando miramos hacia atrás con esta primera ola de nearshoring? China perdió 8 puntos porcentuales como origen de las importaciones americanas y México es de los países que más se benefició pero hay una sensación de que no aprovechó todo lo que hubiera podido".

Durante su conferencia en el evento Panorama 2026, organizado por Invest Monterrey, Stein dijo que si con la renegociación del T-MEC se preserva un espacio relativamente amplio de sectores donde México puede acceder a EU con arancel cero, va a ser de mayor beneficio.

"Pensamos que estamos ante una gran oportunidad. México ahora sí tiene que pagar aranceles mucho más altos en todo lo que no se exporta a través del T-MEC, hay que pagar aranceles mucho más altos del 25%, ya no del 2.5% y puede abrir incentivos para incorporar más contenido local".

Añadió que en este nuevo ciclo de reconfiguración de cadenas de valor, puede ser no solamente más potente, sino que también puede ser más inclusivo.

