Ce
Comercio Exterior
Bancomext

GLOBALIZACIÓN A LA CARTA

El T-MEC y la búsqueda de equilibrios entre intereses nacionales

$45.00

NUEVA ÉPOCA NÚMERO 22
ABRIL - JUNIO 2020
ISSN: 2395-8324 $ 45.00
MÉXICO

Trabajando juntos, nos distinguimos de los demás.

EUROMONEY MARKET LEADER TRADE FINANCE 2020

Mejor banco en soluciones financieras de comercio exterior en México y a nivel global.

EUROMONEY BEST SERVICE TRADE FINANCE 2020

Mejor banco en calidad de servicios de comercio exterior en México, Latinoamérica y a nivel global.

Agradecemos a nuestros clientes su confianza y a nuestros colaboradores su talento y compromiso.

Conoce más: https://www.empresas.hsbc.com.mx/es-mx

HSBC

Juntos prosperamos

HSBC y sus logotipos son marcas registradas en México.

PYMEX
BANCOMEXT

Más cerca de ti...
Bancomext PYMEX

La **app** creada para las pequeñas y medianas empresas que participan en el comercio exterior mexicano.

¡Descárgala ya!

Financiamiento | Cursos | Asesoría | Calculadora | Biblioteca

01800 EXPORTA
(397 6782)

pymexcontacto@bancomext.gob.mx

Visítanos
Periférico Sur 4333,
Col. Jardines en la Montaña,
Tlalpan. México, Ciudad de México.

BANCOMEXT HACIENDA

Comercio Exterior
Bancomext

Nueva Época
Número 22 Abril-Junio, 2020

Testimonios

8
La autarquía no es la solución, es el problema
Entrevista con Gustavo Vega Cánovas

11
El T-MEC y la apuesta por reforzar el libre comercio
Entrevista con Christopher Wilson

15
América del Norte: del libre intercambio al comercio administrado
Entrevista con Mauricio de Maria y Campos

19
Definir una agenda comercial robusta: el gran reto de México
Entrevista con Enrique Dussel Peters

23
Panorama de la industria automotriz: del TLCAN al T-MEC
Entrevista con Fausto Cuevas

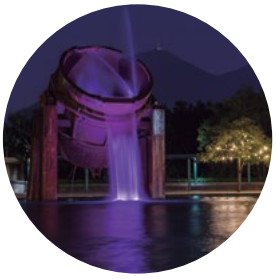
28
Tras el *boom* mexicano de las autopartes, un nuevo horizonte
Entrevista con Óscar Albín

32
Punto de quiebre para la industria farmacéutica mexicana
Entrevista con Juan de Villafranca

Una revista con historia

36
Comercio Exterior y David Ibarra: a hombros de gigantes
Rafael González Rubí

39
Por una nueva política de desarrollo
Entrevista con David Ibarra Muñoz



Principal

48
Reconfiguracion económica del territorio mexicano en la era del TLCAN
José Gasca Zamora

52
T-MEC: solución de controversias en el ámbito laboral
Óscar Cruz Barney

País invitado: Canadá

60
Canadá: oportunidades para un futuro compartido
Guillermo Maynez Gil

62
El T-MEC permite consolidar una alianza estratégica con Canadá
Entrevista con Juan José Gómez Camacho

64
El T-MEC responde a un mundo muy diferente al de hace 30 años
Entrevista con Graeme C. Clark

68
Identificar, negociar y cumplir: la fórmula del éxito
Entrevista con Carlos Represas

Estado invitado: Nuevo León

76
Nuevo León: círculos virtuosos y futuro
Guillermo Maynez Gil

78
El Bancomext en Nuevo León: acción local con enfoque global
Entrevista con Adriana Pérez Cáceres

81
Diversificar para posicionarse en actividades estratégicas
Entrevista con Eduardo Garza T. Junco

84
El entusiasmo de crecer con México
Entrevista con Jesús Barrera Lozano

89
Diversificar e invertir: la fórmula de alta precisión de Galvaprime
Entrevista con Mauricio Morales Z.

Notas breves

4

Directorio de colaboradores

93

A vuelo de pájaro

94

COMITÉ EDITORIAL

Director
Carlos Noriega Romero

Integrantes
Susana Chacón
Luis de la Calle Pardo
Luz María de la Mora
Mauricio de Maria y Campos
Sergio Fadl Kuri
Julio Faesler Carlisle
Arturo Fernández Pérez
Alberto Gómez Alcalá
Malena Mijares
Óscar Pandal Graf †
Enrique Quintana
Federico Reyes Heroles
Carlos Sales Sarrapy

Editor responsable
José María San Juan Orozco

Coordinación de contenidos
Miguel Ángel Ramírez García

NUEVA ÉPOCA, AÑO 4, NÚMERO 22, ABRIL-JUNIO 2020

PRODUCCIÓN: DOPSA, S.A. de C.V.

EDICIÓN: Emiliano Meza Esparza
DISEÑO: Alexis Yasky
EDICIÓN DE FOTOGRAFÍA: Fernanda Carrasco

BANCOMEXT

Comercio Exterior-Bancomext es una publicación trimestral del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Domicilio: Periférico Sur 4333, colonia Jardines en la Montaña, alcaldía Tlalpan, C.P. 14210, Ciudad de México. Teléfonos: 5449 9000, ext. 9645; correo electrónico: revcomer@bancomext.gob.mx. Editor responsable: José María San Juan Orozco. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2014-112010493000-102, ISSN: 2395-8324, ambos otorgados por el Instituto Nacional de Derecho de Autor. Licitud de Título y contenido número 16412, otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Permiso SEPOMEX número PP09-01993. Impresa en Editorial Impresora Apolo, S.A. de C.V., Centeno 150, Local 6, Granjas Esmeralda, Iztapalapa, C.P. 09810, Ciudad de México. El tiraje de este número es de 10,000 ejemplares. Cada artículo es responsabilidad exclusiva de su autor. Circulación certificada por el Instituto Verificador de Medios, registro número 515/01.

EL PLÁTANO MEXICANO LLEGA A CHINA

En enero de este año salió el primer embarque de plátanos mexicanos hacia territorio chino. Persiguiendo este propósito, los productores realizaron un intenso trabajo preventivo fitosanitario para que el gobierno chino autorizara poner en marcha dichas importaciones. El primer embarque partió del recinto portuario de Manzanillo, Colima. El fruto es de origen tabasqueño (20 toneladas) y chiapaneco (19 toneladas). Dado el tamaño del mercado chino y la importancia de este fruto (que es el cuarto lugar en importancia de alimentos, solo después del maíz, el frijol y el arroz), esta acción parece tener un futuro promisorio para los productores mexicanos de plátano.

FUENTE: *El Financiero*

ABRE SEGUNDA PLANTA DE TOYOTA EN MÉXICO

Después de anunciarse hace cuatro años, y con una inversión inicial de 700 millones de dólares, la empresa de origen nipón, Toyota, abrió su segunda planta en el estado de Guanajuato. Esta planta se une a todo un conglomerado automotriz (General Motors, Honda, Mazda, Gino, Ford, Volkswagen) ubicado en la misma región. En los próximos nueve años, la planta dará empleo a más de mil ciudadanos de Celaya y Apaseo el Grande. Su primer propósito será producir al año 100 mil unidades de la camioneta Tacoma que se sumarán a las 166 mil producidas por la primera planta. Según declaraciones de Diego Sinhue, gobernador de Guanajuato, el nuevo proyecto de Toyota beneficiará a miles de pequeñas y medianas empresas, y además fortalecerá los vínculos comerciales entre Japón y México.

FUENTE: *Milenio*

EXPORTACIONES GLOBALES CRECEN 0.2% EN 2019, LA MENOR TASA EN DIEZ AÑOS

En 2019, las exportaciones a nivel global alcanzaron un crecimiento de apenas un 0.2%, el menor en una década, la referencia negativa más inmediata es la contracción de 2009. La razón de esta situación son las prolongadas tensiones comerciales alrededor del mundo. En primer lugar, la tensa relación bilateral entre Estados Unidos y China. Le siguen la incertidumbre económica por el Brexit, los aranceles indios, así como el proteccionismo europeo y estadounidense. Ante este panorama, crece la desconfianza entre empresarios, lo que conduce a una caída de la actividad comercial mundial.

FUENTE: *El Economista*

FRANCIA, CUARTO MERCADO PARA EXPORTACIONES DE TEQUILA

El mercado francés se posiciona como el cuarto destino para las exportaciones de tequila. Una vez que la bebida más representativa de México llega al país galo, se distribuye a otros destinos de Europa. Dado este impulso, diversos representantes de empresas tequileras realizaron una gira por el país europeo con el propósito de promocionar el producto y de concretar acuerdos de protección legal para la denominación de origen. Los datos son los siguientes: en 2019 se exportaron a Francia 3.6 millones de litros, lo que significó un crecimiento de 22% respecto al año anterior. A pesar de lo importante de este crecimiento, el tequila mexicano tiene todavía mucho camino que recorrer, si a la proyección alcanzada por la bebida entre los consumidores europeos se suma una estrategia efectiva de difusión.

FUENTE: *El Economista*

CONQUISTA DEL AGUACATE MEXICANO EN MERCADO ESTADOUNIDENSE

Si hay un producto de origen mexicano que se ha ganado un lugar seguro en los hogares estadounidenses es el aguacate. Las ganancias en exportación superan la cifra de mil 500 millones de dólares, según la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. Dada la alta demanda, 23% lo producen agricultores de pequeña escala en casi 10 mil huertos con extensión entre 5.1 y 10 hectáreas, mientras que 41% está en manos de productores con huertas cuya extensión no rebasan las cinco hectáreas. Cabe señalar que, para mantener los contratos de exportación, hay un importante esfuerzo por parte de productores y autoridades para cumplir con los estándares de sanidad e inocuidad solicitados por el mercado estadounidense.

FUENTE: *El Economista*

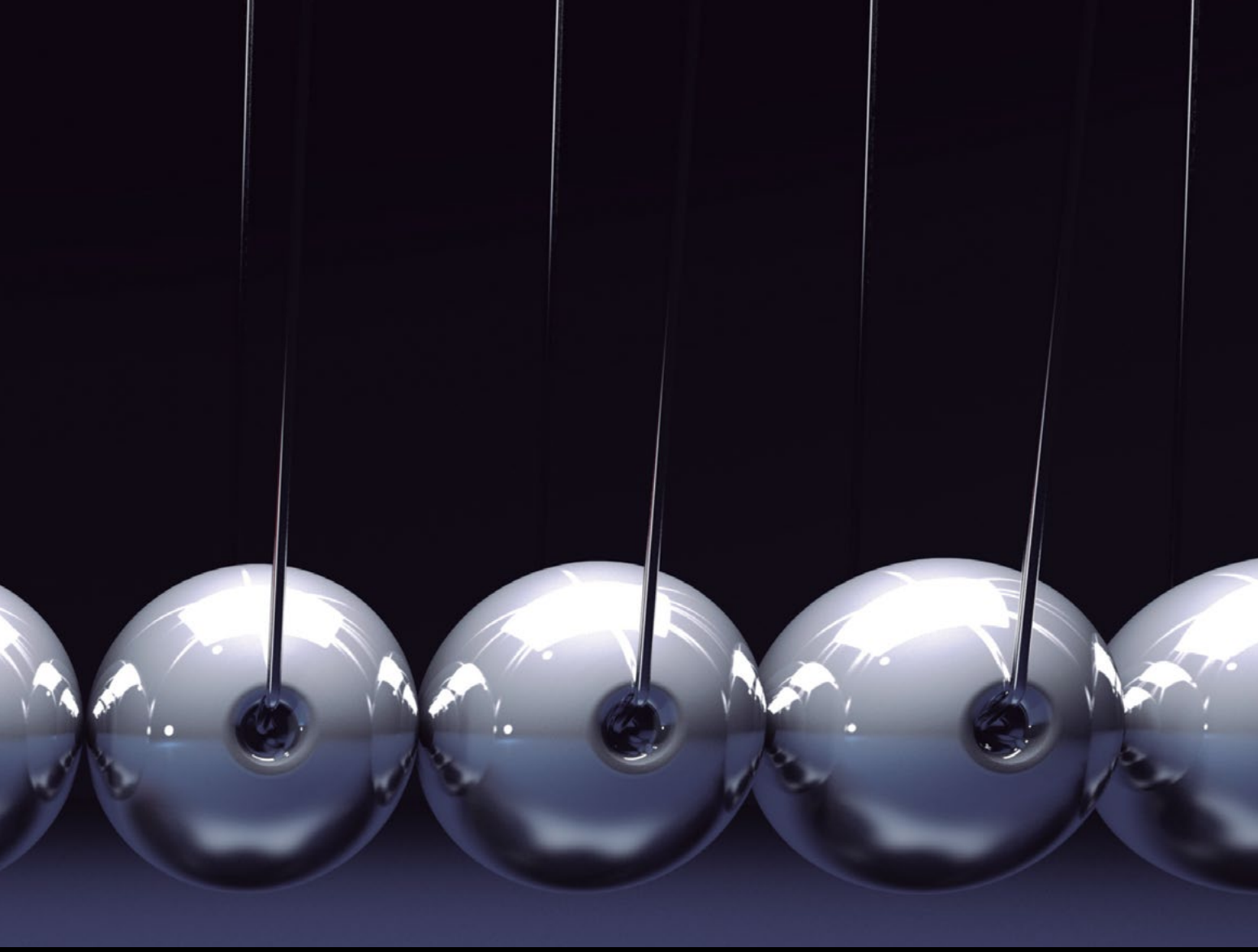
SE REGISTRA UN MÁXIMO HISTÓRICO DE REMESAS

Durante 2019, las remesas con destino mexicano alcanzaron un incremento del 7.04% con respecto a 2018. A lo largo del año, las remesas obtuvieron un valor de más de 36 mil millones de dólares. Además, aumentó el promedio de la remesa mensual: de 322 dólares de 2018 a los 326 dólares de 2019. Asimismo, las transferencias electrónicas aumentaron 1.63%. Todas estas cifras fueron ofrecidas por el Banco de México.

FUENTE: *Milenio*

GLOBALIZACIÓN A LA CARTA:
el T-MEC y la búsqueda de equilibrios entre intereses nacionales

Con la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), prevista para julio próximo, culmina una etapa de intensas negociaciones cuyo mérito principal fue el de preservar el libre acceso a las mercancías que abastecen las cadenas de producción intrarregional. Viene ahora una nueva etapa, donde el impacto de la severa emergencia sanitaria pondrá a prueba la eficacia del Tratado para coadyuvar a la recuperación económica del país, como lo hizo su antecesor en las crisis de 1995, la asiática de 1997 y la financiera global de 2008-2009.



p. 8 La autarquía no es la solución, es el problema
Gustavo Vega Cánovas

p. 11 El T-MEC y la apuesta por reforzar el libre comercio
Christopher Wilson

p. 15 America del Norte: del libre intercambio al comercio administrado
Mauricio de María y Campos

p. 19 Definir una agenda comercial robusta: el gran reto de México
Enrique Dussel Peters

p. 23 Panorama de la industria automotriz: del TLCAN al T-MEC
Fausto Cuevas

p. 28 Tras el *boom* mexicano de las autopartes, un nuevo horizonte
Óscar Albín

p. 32 Punto de quiebre para la industria farmacéutica mexicana
Juan de Villafranca

La autarquía no es la solución, es el problema

Entrevista con Gustavo Vega Cánovas, secretario general de El Colegio de México

Por: Guillermo Máynez Gil

El dilema entre globalización o autarquía tan en boga en los tiempos de la Gran Depresión del 29, parece colocarse nuevamente en el centro del debate. Los inesperados sucesos de 2020 amenazan con inaugurar un nuevo ciclo de cerrazón que, con un uso preciso de la historia, Gustavo Vega argumenta no es la solución a los actuales problemas mundiales. Explica, además, la importancia de la renegociación exitosa del acuerdo comercial de América del Norte, sobre todo para los tiempos difíciles que se avecinan.

La globalización y el libre comercio parecen replegarse en medio de reiterados cuestionamientos a la forma como se distribuyen sus beneficios. ¿Se trata de algo temporal o de un auténtico cambio de época?

Hay una discusión amplia alrededor de estas cuestiones. En primer lugar, parecería que hay ciclos históricos que dejan lecciones. En la década de los treinta, por ejemplo, la profunda cerrazón con que reaccionaron las naciones a la Gran Depresión de 1929 no solo agravó la crisis, sino que propició el ascenso de los totalitarismos que, a la postre, desembocaron en la Segunda Guerra Mundial. La estructura institucional y productiva construida al finalizar este conflicto bélico dio paso a décadas de crecimiento sostenido, pero entró en crisis con la Gran Recesión de 2008-2009. Esta vez los gobiernos no cerraron inmediatamente sus fronteras; sin embargo, con el paso de los años se fue extendiendo la percepción de que los modelos asiáticos, el chino en particular, eran una alternativa a la apertura más amplia de las naciones occidentales. Este modelo otorga al Estado mayor participación en la economía y le reserva un papel central en la promoción selectiva y planificada del crecimiento.

En el centro del debate contemporáneo está la idea de que, si bien de manera agregada la globalización ha beneficiado a la humanidad, lo ha hecho con un aumento muy notorio de la desigualdad. Es muy probable que en estas brechas distributivas esté la explicación del triunfo de Donald Trump y del Brexit. Estamos, quizá, en la antesala de una nueva época en la que, estados fuertes con gobiernos populistas, se disputarán la supremacía mundial en un entorno de fronteras menos abiertas. En este escenario se enmarca la guerra comercial entre China y Estados Unidos; la nación oriental parece ir en busca de la vanguardia tecnológica, algo que el país norteamericano ve como una amenaza potencial a su seguridad nacional. En medio de esta disputa, se acusa a China del uso de prácticas anticompetitivas, incluidas aquí la violación a los derechos de propiedad intelectual.

La dinámica productiva y comercial global parece organizarse, cada vez más, en bloques regionales. ¿Qué futuro les espera a organismos multilaterales como la OMC?

De entrada, se enfrenta a una eventual pérdida de protagonismo. Por un lado, en Estados Unidos está resurgiendo el "poder duro" como respuesta al modelo de apertura y provisión de bienes públicos que prevaleció anteriormente. Hay que recordar el apoyo que brindó Estados Unidos a Japón y Corea para cerrarle el paso a la China comunista en los ochentas. Entre muchos otros factores, este apoyo ensanchó el déficit comercial de Estados Unidos. Para hacer frente a la inconformidad de quienes consideraban que esta estrategia alentaba una apertura excesiva, se optó por un proteccionismo selectivo que, en buena medida, también practicaban los propios países asiáticos. El enfrentamiento entre Estados Unidos y China, nos recuerda a muchos al que

la potencia norteamericana sostuvo con Japón en los ochenta, país al que, por cierto, también acusó de piratería y otras prácticas desleales.

La caída del bloque soviético en los noventa, enmarca una nueva ronda de apertura comercial en la que, una corriente democratizadora en América Latina, alentó la incorporación de los distintos países de la región, primero al GATT y luego a la OMC. China también se adhirió a este organismo multilateral a comienzos del presente siglo. Como ya mencioné, la crisis de 2009 frenó este ciclo de apertura y es legítimo preguntarnos hasta qué punto esta nueva etapa se parece a la de los años ochenta.

Hoy en día, Europa y países como Australia, Canadá, México, Nueva Zelanda, entre otros, se pronuncian repetidamente por el fortalecimiento de la OMC. A Estados Unidos no le entusiasma la idea, pues piensa que algunas potencias emergentes reciben importantes beneficios de la apertura comercial sin asumir compromisos equivalentes. Parece haber, pues, un conflicto cíclico entre la apertura y el proteccionismo. Por lo pronto, no se ve en el horizonte que países como China y la India estén dispuestos a asumir las responsabilidades que les corresponden en función de su nuevo estadio de desarrollo y de dos de los principios torales de la OMC, a saber: la no discriminación y la reciprocidad. China, por su parte, está promoviendo su propia estrategia con la iniciativa "Un cinturón, un camino", que pretende conformar un bloque económico sustentado en su propio modelo centralizado y jerárquico.

El TLCAN tuvo un papel destacado en la conformación de grandes bloques regionales. ¿Cuál es su opinión de ese acuerdo y de su impacto en las economías de Norteamérica?

Dado que la Ronda Uruguay del GATT no avanzaba, Estados Unidos buscó conformar su propio modelo regional (como lo había hecho la Unión Europea). Canadá fue su primer aliado natural en este propósito, tanto por su estrecha vinculación comercial con el mercado estadounidense, como por su acuerdo especial en el rubro automotor. En México, la crisis de los años ochenta generó la percepción de que era necesario integrarse a la economía internacional para dinamizar el crecimiento de la economía. Hubo un primer acercamiento con la Unión Europea que fue rechazado; en su lugar, se ofreció la idea del TLCAN. Aunque hubo un intenso debate sobre la capacidad de México para competir en el mercado norteamericano, finalmente el tratado se concretó; fue muy novedoso, por ejemplo, en el capítulo del sector agropecuario o en el de protección a la inversión extranjera. Por su parte, en Estados Unidos había preocupación por una posible competencia desleal de México en rubros como el laboral y el ambiental, misma que se zanjó con la firma de los acuerdos paralelos.

GUSTAVO
VEGA CÁNOVAS

El TLCAN se convirtió en un modelo para otros acuerdos negociados por Estados Unidos; además, incluía temas ausentes en la Ronda Uruguay, como los servicios y la propiedad intelectual, que países como la India o Brasil se rehusaban a aceptar. En este y otros temas, el TLCAN puede considerarse todavía un modelo a seguir.

Fue, en general, un acuerdo exitoso. A México en particular, le colocó en la senda de una profunda transformación económica que, al paso de los años, le permitió convertirse en una potencia manufacturera y exportadora. El Tratado fue fundamental para superar rápidamente la crisis mexicana de 1995 y representó una solución regional a la crisis asiática de 1997. Sin embargo, existe también la percepción de que quedó a deber. Se le ha querido culpar de problemas ajenos al acuerdo, cuando en realidad no se acompañó de políticas públicas que promovieran la educación, la infraestructura y el desarrollo de las regiones del sur del país.

En su opinión, ¿cuáles fueron las causas que llevaron al presidente Trump a promover la renegociación del TLCAN?

Trump llegó a la presidencia convencido de que lo que consideraba fallas de la anterior política comercial, eran las responsables del enorme déficit comercial; de la pérdida de puestos de trabajo, principalmente en actividades intensivas en mano de obra, y del menor dinamismo de la expansión económica. No estaba solo en estas preocupaciones. Los demócratas tenían las suyas,

entre otras las antiguas quejas de que México atraía inversión basado en políticas ambientales y laborales laxas. ¿Cuál fue la diferencia en las campañas electorales? Trump sí vio una oportunidad en este tema, mientras que los demócratas no hicieron una lectura adecuada.

¿Cree que Trump logró sus objetivos?

Él piensa que sí. Por ejemplo, calcula con cierta razón, que México no podrá cumplir con la nueva regla salarial del sector automotor. A partir de dicho cálculo, confía que las inversiones regresarán a Estados Unidos. Sin embargo, organismos como la Comisión de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) prevén que esto no ocurrirá: en lugar de que regresen los puestos de trabajo, se incrementarán las importaciones estadounidenses de automóviles pues, con la excepción de algunos modelos, los aranceles son muy bajos. En todo caso, una mayor producción doméstica se traducirá en precios más altos para el consumidor.

Lo que Trump sí logró fue insertar la cláusula que prohíbe a los miembros del T-MEC negociar por separado un acuerdo de libre comercio con economías de no mercado. Lo cual, para efectos prácticos, es una prohibición para que México o Canadá negocien un acuerdo de libre comercio con China. A cambio, México y Canadá están exentos de la aplicación de la regla 232 de la Ley de Expansión del Comercio, que confiere atribuciones al presidente para imponer aranceles extraordinarios a los productos automotrices por consideraciones de interés nacional.

¿Cómo evalúa esta renegociación, en especial para México? ¿En qué nos beneficia y en qué nos perjudica?

El principal beneficio es que mantiene el acceso al mercado norteamericano. El T-MEC, en esencia, es un acuerdo que ratifica la estructura fundamental del TLCAN. El éxito de los negociadores mexicanos y canadienses, fue preservar en el T-MEC los avances alcanzados en materia de apertura y acceso a los mercados. Además, en el caso de la agricultura, un sector clave, se refuerza y alienta el intercambio comercial al garantizar el acceso a productos basados en nuevas tecnologías. El capítulo de servicios financieros, por su parte, amplía la cobertura y garantiza prácticamente las mismas condiciones de acceso a las distintas modalidades de servicios financieros entre México y Estados Unidos. También se acordó la renovación y ampliación del acuerdo original en temas como comercio digital, ciberseguridad, facilitación de comercio, transparencia y prácticas regulatorias, empresas propiedad del Estado, medioambiente, pequeñas y medianas empresas, competencia, anticorrupción, solución de controversias y administración del tipo de cambio.

Asimismo, México logró desactivar las propuestas más peligrosas, como la estacionalidad para las exportaciones agropecuarias. Casi todo quedó igual y se logró eliminar la incertidumbre. Por otra parte, Trump puede vender el T-MEC a su electorado como un triunfo de su país. No es un hecho menor, que la apertura comercial con México cuente ahora con mayor respaldo en Estados Unidos. El balance final es positivo.

De lado de los costos, creo que se concentran en el sector automotriz y en el ámbito laboral. Todo indica que las nuevas disposiciones para el sector automotor incrementarán los costos de producción de los automóviles y camiones en América del Norte.

En cuanto al ámbito laboral, México aceptó nuevas disposiciones y mecanismos para asegurar que el gobierno y las empresas mexicanas cumplan con los compromisos adquiridos en el capítulo laboral del T-MEC. De especial preocupación es aquella que modifica la forma de probar la violación al acuerdo laboral al establecer que, ante la presentación de una queja, se partirá de la presunción de que el comercio o la inversión de la parte denunciante ha sido afectado a menos que el acusado demuestre lo contrario.

Esta provisión podría incrementar el número de litigios sobre violaciones a los estándares laborales en las empresas o los centros de trabajo de los sectores manufacturero o de servicios establecidos en México. Si llegara a utilizarse de manera maliciosa, podría desincentivar la inversión en nuestro país. Cabe reconocer, sin embargo, que México incluyó una provisión en contra de demandas frívolas o notoriamente improcedentes.

¿Cómo ha influido la guerra comercial entre Estados Unidos y China en todo este proceso?

La cláusula que impide acuerdos comerciales por separado con China responde, precisamente, a la percepción del gobierno de Estados Unidos de que la irrupción de insumos chinos en muchas manufacturas mexicanas viola las reglas de origen. Se busca evitar este efecto y otros que podrán derivarse de acuerdos por separado. Hasta ahora México se ha beneficiado de esta guerra ocupando el espacio que han cedido las importaciones chinas por la mayor carga arancelaria impuesta por el gobierno estadounidense. En este sentido, México aparece como un contrincante más de China en la batalla por el mercado estadounidense. Si bien es cierto que la cláusula que restringe la firma de acuerdos de libre comercio con "economía de no mercado" limita nuestra relación futura con el gigante asiático, la verdad es que nunca hemos contemplado firmar un tratado de esa índole. El T-MEC, por cierto, no nos impide establecer con China acuerdos de cooperación menos ambiciosos, pero apropiados para capitalizar las complementariedades existentes entre ambos países.

¿Qué podemos esperar de la globalización durante las próximas décadas?

Con todo y el coronavirus, espero que el mundo comprenda que la cerrazón no es la solución a los problemas.

El T-MEC y la apuesta por reforzar el libre comercio

Entrevista con Christopher Wilson, director adjunto del Mexico Institute del Wilson Center

Por: Guillermo Máynez Gil

Sin dejar de reconocer el crecimiento sustancial de los flujos de comercio e inversión, Christopher Wilson destaca el entrelazamiento de los sistemas productivos de México, Estados Unidos y Canadá como el principal legado del TLCAN. Con el T-MEC, considera, queda a salvo la cadena de suministros que alimenta esta plataforma de exportación regional, aunque con importantes desafíos en puerta. Entre otros, las tentaciones de utilizar la política comercial como instrumento de presión política; el nuevo papel de China y el reacomodo de fuerzas en los mercados internacionales, y la legitimación del libre comercio mediante una distribución más equitativa de sus beneficios.

Desde el Wilson Center, usted ha realizado una importante labor de análisis y difusión del TLCAN. ¿Cuál es su balance ahora que se perfila su remplazo por un nuevo acuerdo trilateral?

El TLCAN es básicamente un acuerdo sobre comercio e inversión, y en estos dos rubros los resultados son muy satisfactorios para los tres países. Sin embargo, en un hecho destacado para la época en que se negoció, el TLCAN extendió su ámbito de acción a otros temas. Además de los aranceles, incorporó anexos con disposiciones de índole laboral y medioambiental. Temas muy sensibles que, al combinarse con las profundas transformaciones en marcha de la economía estadounidense, terminaron por enrarecer la discusión política sobre el libre comercio. El Tratado fue exitoso, pero suscitó fuertes polémicas, sobre todo en Estados Unidos donde las posiciones —a favor y en contra— se dividieron de manera paritaria durante buena parte de su vigencia.

Los aspectos cuantitativos son importantes: basta mencionar que durante los cerca de 30 años de la vigencia del TLCAN, el comercio se multiplicó por seis. Pero más allá de estas consideraciones, lo más relevante es que los sistemas de producción y abastecimiento de los tres países se entrelazaron de tal manera que, hoy en día, contamos con una sola plataforma de producción manufacturera en la que no solo intercambiamos bienes terminados, sino también partes e insumos que cruzan varias veces las fronteras intrarregionales antes de quedar integrados en un producto de consumo final. En esta dinámica productiva, cualquier disrupción en el flujo de suministros —mediante la imposición de aranceles, por ejemplo— afecta la competitividad de los tres países y tiene un impacto negativo en la economía regional.

Afortunadamente, con la aprobación del T-MEC este sistema de producción regional queda relativamente a salvo. Entre 90 y 95 por ciento del contenido original del TLCAN permanece en el nuevo acuerdo trilateral. Este es un punto crucial, pero destaco el carácter relativo de la protección porque la administración de Trump suele utilizar las amenazas arancelarias para perseguir objetivos en temas que no son comerciales: la migración, por ejemplo. El T-MEC da certidumbre, pero no al 100 por ciento.

¿Cuál es su valoración de las novedades que incorpora el T-MEC?

Son importantes y podemos agruparlas en dos grandes vertientes. La primera tiene que ver con la modernización del acuerdo. Aunque en el momento de su aprobación el TLCAN fue considerado un tratado de avanzada —y en efecto lo era— el vertiginoso progreso de la dinámica productiva y tecnológica mundial provocó que algunas de sus disposiciones quedaran rezagadas. El Tratado entró en vigor antes de que aparecieran

“El TLCAN extendió su ámbito de acción a temas como los aranceles, temas laborales y medioambientales.”

CHRISTOPHER WILSON

los teléfonos inteligentes y se extendiera el comercio electrónico. Era importante, por tanto, incorporar reglas para proteger esta modalidad emergente de comercio, incluyendo restricciones al uso indiscriminado de datos personales y regulaciones al flujo de datos. También resultaba conveniente incorporar nuevas disposiciones con miras a promover, entre otros objetivos, la modernización de la administración aduanera y una mayor participación de empresas pequeñas en el comercio regional. De este paquete de medidas modernizadoras se desprenden los mayores beneficios económicos de la renegociación.

La otra vertiente de modificaciones incorporadas al T-MEC responde al interés, expresado repetidamente por el presidente Trump, de equilibrar la relación comercial. Cuando asumió la presidencia, el mandatario estadounidense se refería al acuerdo comercial como “el peor de la historia” y amenazaba con retirar a su país del mismo si no se le realizaban cambios radicales. Su principal objetivo, declaraba, era preservar e incrementar los empleos manufactureros en Estados Unidos. El problema es que la mayor parte de los puestos de trabajo en Estados Unidos no se pierden por el comercio internacional ni, ciertamente, por el comercio con México; responden principalmente a consideraciones de índole tecnológica. Cambiar las reglas del acuerdo no va a salvar esos empleos, pero por razones de corte político había que reflejar parte de estas preocupaciones en el tratado. La cláusula de revisión periódica del tratado responde a estas mismas consideraciones y, en los hechos, puede generar cierta incertidumbre para la inversión, sobre todo en México.

Además del comercio electrónico y las tecnologías de información, temas como los derechos humanos y el medioambiente también han cobrado relevancia en las últimas décadas. ¿Cómo se abordan en el T-MEC?

La naturaleza de la política comercial la hace cambiar. Después de décadas de concentrarse en la reducción de los aranceles, era necesario ampliar la agenda de los acuerdos comerciales. En primer término, porque la carga arancelaria entre los países de Norteamerica es muy baja y las verdaderas áreas de oportunidad están ahora en la protección de las inversiones, la seguridad sanitaria y fitosanitaria, los cruces transfronterizos, la administración de las aduanas y otros temas similares que requieren un marco regulatorio apropiado para facilitar el comercio.

Tampoco debe perderse de vista que el TLCAN fue el primer tratado de libre comercio entre países desarrollados y uno en vías de desarrollo, hecho que alimentó la preocupación de que las empresas se mudaran a México, atraídas por reglas medioambientales más laxas. No es que esto haya ocurrido de manera importante, pero el caso es que los criterios ambientales se fortalecen en el T-MEC. Lo mismo ocurre con los

derechos laborales, más limitados en México que los otros dos países de la región. La creciente importancia de ambos temas obligó a abordarlos con mayor profundidad, y no solo en anexos como ocurría en el TLCAN, sino en capítulos del cuerpo principal como ocurre ahora en el T-MEC. Esta determinación les da acceso a paneles de solución de controversias.

¿Qué opinión le merecen las nuevas reglas de origen para el sector automotriz? ¿Cómo se modificará la dinámica productiva de la industria con las nuevas disposiciones?

Las reglas de origen para la industria automotriz subieron el contenido regional de 62.5% en el TLCAN a 75% en el T-MEC. Esto significa que más partes y materiales tendrán que provenir de Norteamérica. Adicionalmente, en la fabricación del 40% de los vehículos ligeros y del 45% de los vehículos pesados tienen que intervenir trabajadores que en promedio ganan al menos 16 dólares estadounidenses por hora. Por las brechas salariales, esto quiere decir "hecho en Estados Unidos" o "hecho en Canadá". De manera que se reduce el margen de acción para la industria establecida en México; pero, al mismo tiempo, este país conserva los beneficios del tratado para una parte significativa de su producción. ¿Cuáles pueden ser las consecuencias de esta modificación? No tanto un desplazamiento inmediato, pero sí un tope en el crecimiento de la industria en México. La International Trade Commission (ITC) estima que aumentará la producción y el empleo en el sector automotor estadounidense, pero con un costo: el incremento en los precios al consumidor. Esta misma entidad también prevé que el aumento en el costo de producción de automóviles en Estados Unidos, provocará una pérdida de empleos y de PIB en el resto de su economía. De ahí que el efecto neto será una ganancia concentrada y una pérdida dispersa.

El T-MEC nace en medio de una ríspida guerra comercial entre Estados Unidos y China. Al mismo tiempo, México se ha convertido en el principal socio comercial de Estados Unidos. ¿Cuál puede ser el resultado de este reacomodo de fuerzas en el comercio mundial?

Esta pregunta es realmente importante, aunque en este momento no tenemos una respuesta definitiva. Está claro que Estados Unidos ha entrado en una fase de profunda redefinición de su política hacia China. La administración de Trump ha tomado medidas muy drásticas que tensan la relación comercial con el gigante asiático; entre estas, las restricciones a la importación y uso de tecnologías chinas en industrias sensibles como las telecomunicaciones o la electrónica. Este tipo de restricciones muy probablemente trascenderán el mandato de Trump y terminarán por repercutir en el comercio bilateral con México. Ante las dificultades para comerciar directamente con Estados Unidos, las empresas chinas podrían tener incentivos

EL T-MEC PROTEGE LA RELACIÓN ENTRE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

para producir y exportar desde México y así sortear las barreras arancelarias. Eso es una oportunidad para México de la que ya se ven señales. Pero habrá que ser cuidadosos. Si México incorpora cada vez más tecnología china en sus procesos productivos, pronto tendrá las mismas preocupaciones que su vecino del norte. En esta dinámica, las actuales preocupaciones estadounidenses sobre China, podrían extenderse a la importación de productos de origen chino hechos en México. La solución está en una mejor coordinación regional para enfrentar el desafío que plantea China. Ciertamente Estados Unidos ha actuado de manera unilateral, sin buscar aliados. Ojalá que en el futuro podamos ver una estrategia más coordinada para administrar el ascenso de China y asegurar que este proceso ocurra dentro de un sistema de reglas globales que no amenace la seguridad de América del Norte.

¿Dentro de estas mismas preocupaciones se podría incluir la disposición del T-MEC que obliga a pedir anuencia a los socios antes de negociar un tratado de libre comercio con economías de no mercado?

Desde luego esto alude directamente a China, como también lo hacen las disposiciones de política monetaria incluidas en el T-MEC que manifiestan un rechazo a la manipulación de las paridades cambiarias con el propósito de obtener ventajas comerciales. Es curioso. Tiempo atrás, Estados Unidos solía reconocer a China como una economía de mercado sin dificultad, al punto de promover su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta percepción está cambiando. Quizá lo que ocurre es que en Estados Unidos se esperaba que a ese respaldo lo siguiera una liberalización progresiva —tanto económica como política— de China, cosa que no ocurrió o por lo menos no se percibe. En ocasiones se piensa que se cedieron demasiados espacios a cambio de una posibilidad que no llegó a materializarse; por ejemplo, en cuanto a la democratización.

SEDE DEL WILSON CENTER
EN WASHINGTON, DC

Esta insatisfacción por el curso de los acontecimientos y la preocupación de que China amplíe su presencia en América del Norte mediante la firma de tratados bilaterales con Canadá o México, explican en buena medida la inclusión de esta cláusula restrictiva.

¿Qué ocurre con Canadá? ¿Cómo afecta el T-MEC sus relaciones comerciales con Estados Unidos y México?
Poco. Canadá hizo algunas concesiones, como ampliar el acceso de productos de Estados Unidos a su mercado de lácteos; también hizo más flexible el comercio electrónico, pero en general el T-MEC protege la relación entre Canadá y Estados Unidos.

¿Qué expectativas tiene sobre la evolución futura del comercio global y del impacto que esta tendrá en el T-MEC?
Es una pregunta difícil. En los últimos años hemos visto un fuerte cuestionamiento del sistema mundial del comercio. La OMC está bajo una presión inmensa. Las instancias de resolución de controversias no están funcionando ya que los funcionarios responsables de las mismas no han sido designados. El crecimiento del comercio, como proporción del PIB global, se ha desacelerado durante varios años. Se duda, incluso, de la pertinencia del orden institucional global, de su futuro mismo. Creo que, a final de cuentas, sus fundamentos económicos siguen siendo sólidos. El comercio sí crea crecimiento, pero las críticas que recibe tienen alguna justificación. Por mucho tiempo, la mayoría de los economistas se ha limitado a pregonar sus beneficios, sin reconocer que también hay grandes impactos redistributivos que perjudican a segmentos específicos de la población. Debemos poner mayor atención en políticas internas que acompañen la apertura de las economías para asegurar que los beneficios del libre comercio se distribuyan de manera más equitativa. Esto tiene mucho que ver con los fenómenos que llevaron, precisamente, a renegociar el TLCAN. Existe la percepción de que dimos el salto sin tener un plan para garantizar una distribución más equitativa de los beneficios del libre comercio y esa es una crítica válida. Tanto a nivel nacional como global, debemos administrar estos procesos de mejor manera. Esto me lleva a un aspecto que, en mi opinión, es positivo para el futuro del T-MEC. Hoy en día, por lo menos en Estados Unidos, contamos con una base más amplia de respaldo político al tratado. Fue ratificado con el respaldo abrumador de demócratas y de republicanos en ambas cámaras. Eso no había sucedido en muchos años y, en medio del caos y los desafíos al sistema global, genera oportunidades para seguir adelante con el libre comercio. Sin embargo, es indispensable que todos los involucrados actúen de manera responsable para asegurar que los beneficios asociados al libre comercio lleguen a toda la población.

América del Norte: del libre intercambio al comercio administrado

Entrevista con Mauricio de Maria y Campos, miembro del Consejo Directivo del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, A.C. (IDIC)

Por: César Guerrero Arellano / Retrato: Ignacio Galar

Con la premisa de que los acuerdos son el resultado de lo posible, no de lo deseable, Mauricio de Maria y Campos disecciona las particularidades de la renegociación del tratado comercial de América de Norte. Destaca, entre ellas, los cambios estructurales que hicieron del TLCAN un instrumento incómodo y el panorama de la industria farmacéutica mexicana tras la firma del Protocolo Modificatorio, una valiosa e inesperada ventana de oportunidad.

¿Cuáles fueron las principales aportaciones del TLCAN a la economía mexicana?

El TLCAN marcó un esquema trascendental de referencia regional cuando el mundo se dirigía a una mayor promoción del comercio y de las inversiones. Dio seguridad a los inversionistas y contribuyó a la modernización de la economía mexicana en industrias como la automotriz, de autopartes, electrónica o aeroespacial. También promovió el desarrollo del sector agropecuario, donde la exportación de frutas y legumbres fue muy significativa. Se olvida, con frecuencia, que el nivel de desarrollo de los países incide en su capacidad de negociación. Se firma lo posible. Que 80% de las exportaciones vayan hoy a Estados Unidos nos da una ventaja, pero representa también una vulnerabilidad enorme.

La brecha salarial y el desarrollo de capacidades tecnológicas, ¿son deudas del TLCAN?

Conforme al modelo europeo, sí. La equidad estuvo en el centro de los debates que dieron forma a la integración europea, lo que explica el gran desarrollo de países y regiones como España, Portugal, Irlanda y el sur de Italia. Con un modelo más liberal de integración, durante la vigencia del TLCAN permanecieron las brechas salariales, de ingreso per cápita y de desarrollo entre las distintas regiones de América del Norte. El norte y el Bajío de México contrastan con el sur del país. El diferencial de ingreso per cápita entre México y Estados Unidos aumentó al no mejorar los salarios reales. Las exportaciones mexicanas crecieron a tasas muy elevadas, pero las de la producción registraron un promedio mediocre de 2% que apenas superó el crecimiento de la población, lo que se tradujo en un incremento marginal de nuestro ingreso per cápita, de 0.5% en promedio anual.

Pero quiero subrayar que, en un modelo estrictamente liberal, un gran pendiente es la falta de una política industrial y tecnológica. Los acuerdos de libre comercio deben ser parte de un planteamiento integral que permita el desarrollo de los sectores productivos y cree condiciones propicias para la inversión. No solo con el TLCAN, en el que somos superavitarios, sino en el resto de los tratados, donde compramos más de lo que vendemos. Nos ha faltado una política de fomento productivo y de desarrollo de capacidades tecnológicas locales. Hemos perdido y seguimos perdiendo esa oportunidad.

¿Cuáles fueron las causas más relevantes de la renegociación del TLCAN?

La más importante es que el ascenso económico, comercial y tecnológico de China, y de otros países asiáticos, cambió el contexto económico internacional. Sin dejar de lado los ajustes que requería el TLCAN para mantenerse en sintonía con los avances de los servicios, de la economía digital y de las telecomunicaciones, el factor que más gravitó en su renegociación fue el desplazamiento de los ejes de comercio, producción,

empleo industrial y desarrollo tecnológico de Occidente a China. Esta preocupación no es nueva, ya desde el periodo de Obama se buscó instituir una nueva forma de competir con el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP). Esta malograda iniciativa estadounidense, retomada luego por el resto de los países del bloque, pretendía instaurar una zona de libre comercio con países como México, Japón o Vietnam. Ahí están las semillas del T-MEC: es un antecedente fundamental.

Desde su campaña, Trump planteó un paradigma muy distinto: administrar su comercio con China y con México para reducir un déficit que le resultaba inadmisible. Desestimó, sin embargo, que buena parte del desequilibrio comercial obedece a la pérdida de competitividad de la industria estadounidense por sus muy altos salarios frente a los chinos y los mexicanos, el cambio estructural del mercado laboral estadounidense asociado con la robótica. De hecho, sin la competitividad que le brindaron el TLCAN y los deprimidos salarios mexicanos ese déficit se habría ampliado. Al comenzar su presidencia, Trump presionó a estos países y a sus propias empresas para que compraran más productos estadounidenses, se retiró del TPP e inició un largo proceso, con varias etapas. La primera fue amenazar con terminar el TLCAN, un gran problema para estados como California y Texas, que son grandes exportadores a México, y para muchas empresas en México y Canadá que se crearon con base en ese acuerdo. Esto llevó a una negociación muy dura y compleja, con el estilo *trumpiano* de amedrentar a las contrapartes.

¿Qué tan distinto es el T-MEC en relación al TLCAN? ¿Es realmente un nuevo acuerdo?

Con todo y sus limitaciones, el TLCAN fue más positivo para México de lo que será el T-MEC. En realidad, el T-MEC es un acuerdo de comercio administrado. En sus quejas, Trump planteó dos críticas fundamentales: que el TLCAN amplió la brecha salarial entre los países de la región y que las plantas en México introdujeron sin aranceles componentes exógenos a América del Norte. Por eso creció el déficit de México con China, que es como de 15 a 1. El mejor ejemplo son los televisores que se ensamblan aquí, donde solo hay 1 o 2 por ciento de componentes mexicanos. No aportamos manufactura ni tecnología, solo mano de obra. Por esa razón el T-MEC modifica las reglas de origen para aumentar el contenido regional de lo que se ensambla en México, especialmente en aquellos productos de mayor valor agregado. Eventualmente eso reducirá nuestro déficit con China.

Veremos pocas inversiones en México para fabricar bienes intermedios dado el monto de las inversiones que se requieren. En principio, el T-MEC busca recuperar inversiones para Estados Unidos. México —que tiene ventaja comparativa en componentes automotrices como arneses y asientos, pero no en otros como los motores— lo tuvo que aceptar. Son reglas para

MAURICIO
DE MARÍA Y CAMPOS

autos de combustión interna que no podrán aplicarse del mismo modo a los eléctricos. Se acordó además un tope de exportación de 2.4 millones de vehículos. Cerca de producir dos millones, este tope desincentiva la expansión de inversiones automotrices en nuestro país. Asimismo, un 40% del contenido regional en los autos nuevos debe producirse en países con salarios de 16 dólares la hora. Si no, hay un arancel que pone en jaque a la producción en México y encarece los autos en América del Norte. Una serie de reglas darán tiempo ante esa muy fuerte presión laboral que, como resultado del T-MEC, será buena en otros terrenos. También hay cuotas en el sector electrónico y en otros que ya no son significativos, como la industria textil y del vestido, donde no hay producción mexicana para cumplirlas. Eso pondrá a muchas empresas mexicanas en problemas e incrementará nuestro déficit, como pasó con Vietnam y con Malasia en el Acuerdo Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP).

¿Mejoraron los mecanismos para la solución de controversias con el T-MEC?

Los términos se deterioraron. Hubiéramos deseado mantener las disposiciones del TLCAN, que permiten a México y Canadá acudir al arbitraje comercial en la OMC. En el T-MEC las posibilidades fueron severamente limitadas a efecto de que la negociación se haga en tribunales estadounidenses, donde siempre hemos perdido.

¿Cómo evolucionó la industria farmacéutica del país durante la vigencia del TLCAN?

El sector farmacéutico es especialmente complejo: requiere la incorporación sistemática de tecnología de punta y predomina la presencia de multinacionales. El consumidor no es soberano (aunque depende de la orientación del médico) y la piratería es un riesgo. Gracias a disposiciones adoptadas en los años ochenta, se logró establecer una industria farmacéutica mexicana con productos genéricos y también con fármacos que compiten con los de las grandes empresas. Mediante una política limitada, pero importante, el mercado mexicano de genéricos se desarrolló durante la vigencia del TLCAN, tanto para compras del sector público como en farmacias, donde acuden muchas personas sin seguridad social. Con estos productos, farmacéuticas de capital mexicano coparon una porción del mercado. Algunas invirtieron seriamente en tecnología y comenzaron a exportar, no solo a otros países, sino al mismo Estados Unidos.

Sin embargo, un problema creciente es que, mediante una disposición muy liberal, el gobierno de Calderón retiró a las farmacéuticas la obligación de establecer laboratorios en México, donde al menos se embotellaban o empaquetaban los medicamentos. Eso abrió el mercado a productos de muy diversos países, a veces sin calidad óptima y hasta peligrosos. El importador ya no requiere una responsiva médica que garantice la calidad. Las falsificaciones y los productos que no reúnen las condiciones de salud se han extendido a mercados y pequeñas farmacias en México.

El surgimiento de farmacéuticas con un poco de mayor nivel de sofisticación tecnológica en México y en países como Brasil, China y la India, nos remite de nuevo al TPP, donde las grandes empresas farmacéuticas buscaron mantener el predominio mediante el incremento de la vida de las patentes. Ningún país lo admitió, pero lograron que, bajo condiciones de excepción fácilmente generalizables, se pudiera duplicar el primer periodo de protección agregando a los medicamentos elementos que "modifican" sus fines, como aliviar el dolor de cabeza además de la gripe.

Los medicamentos desarrollados en los últimos años son también biológicos y no solo químicos. Con los procesos biológicos es mucho más fácil crear productos que pueden competir una vez que vence la patente. Ante esto, las farmacéuticas estadounidenses lograron que, en el TPP, el periodo de exclusividad se ampliara de tres a cinco años. Pero tras el retiro de Estados Unidos de ese acuerdo transcontinental se congeló esa disposición. En el T-MEC, sin embargo, se mantuvo el periodo ampliado, contra todo el interés de las farmacéuticas mexicanas, que ya estaban en posibilidad de sacar al mercado anticancerígenos y antirretrovirales contra el sida. Se trata de áreas de avanzada en el tratamiento de enfermedades con mayor incidencia en México y en otros países, y donde los precios de los medicamentos se han incrementado significativamente.

En la negociación del T-MEC esas farmacéuticas cabildearon un plazo mayor al del TPP: ocho años. Empresas mexicanas, canadienses y de otros países protestaron, pero sus gestiones resultaron infructuosas ante la relevancia de las cuestiones automotrices. Al final México aceptó, a pesar de contar con intereses muy concretos. En un estudio que coordiné para el Instituto Belisario Domínguez del Senado de la República, se calculó un ahorro para pacientes y sector público de miles de millones de pesos anuales si se evitaba firmar en esos términos. El precio de un anticancerígeno podía reducirse hasta un 10% del costo original. No obstante, el gobierno decidió seguir y aprobar esto en *fast track*.

¿Qué reflexión le merece la eliminación del periodo de exclusividad para medicamentos biológicos acordada en el Protocolo Modificatorio al T-MEC?

Sucedió lo que nunca nos habríamos imaginado: el Partido Demócrata de Estados Unidos se opuso a todas las cláusulas relativas al sector farmacéutico y a la propiedad industrial del T-MEC, ratificado por el Senado en México y firmado por el Presidente. Muy connotados aspirantes demócratas a la presidencia —como la senadora Warren, el senador Sanders y hasta el propio Biden— dijeron que no. Como en Estados Unidos tampoco saben qué hacer con los muy altos precios de los medicamentos, eliminaron el requisito de diez años para fabricar medicamentos por la vía biológica, poniéndolo como condición a Trump para ratificar el T-MEC. Fue una carambola. Sin esta restricción, la industria mexicana tiene ahora una oportunidad dorada. Muchos laboratorios en Jalisco piensan aprovecharla, pero requerirán apoyo de la banca de desarrollo, de Nafin y Bancomext. México necesita una política de apoyo al desarrollo tecnológico nacional.

¿Qué lugar en el mundo tiene la industria farmacéutica mexicana en función de sus capacidades productivas y tecnológicas?

Es un sector muy disparejo, con enormes avances en los últimos veinte años. Hay un grupo importante de empresas que han hecho investigación y desarrollo tecnológico con laboratorios de la UNAM y del IPN, sobre todo en medicamentos biológicos. Algunas realizan exportaciones crecientes, no solo a mercados como los africanos, como Inosan Biopharma, la empresa número uno del mundo en producción de antiviperinos. Hay más que están haciendo buenos productos. Es un grupo pequeño, pero si las autoridades sanitarias e industriales se enfocan, podemos aprovechar las nuevas oportunidades y construir un buen sector. Muchos de los desarrollos recientes provienen de algún tipo de estímulo, como fuertes demandas del sector salud en Estados Unidos, Europa y China. Si bien sería para una

FARMACÉUTICAS EN MÉXICO, BRASIL, CHINA E INDIA COMPITEN CON LAS TRADICIONALES

minoría del total de laboratorios mexicanos, se puede y se debe seguir impulsando.

Junto con el de alimentos, el sector salud es de los pocos en los que debe existir una capacidad propia para responder a una emergencia, como la del coronavirus y otras que hemos vivido. Tener capacidad de investigación es una cuestión de seguridad nacional. Al igual que Estados Unidos, dejamos de invertir en producción local de vacunas. Hoy en día, los medicamentos europeos y estadounidenses se basan en materia prima china, sus principales productores en el mundo. Cuando se necesitan, casi siempre debido a una pandemia mundial que puede surgir en cualquier momento, no son algo disponible que se pueda importar de un día para otro. Primero hay que desarrollar las vacunas y, ya que existen, se pagan a un precio altísimo.

Solo una de diez mil sustancias que se desarrollan en los laboratorios llega al mercado como medicamento. ¿Cuáles son los mecanismos más adecuados para proteger la rentabilidad de esas investigaciones?

Desde que nacieron las patentes, los economistas escribieron libros justificando su valor social. Se les consideró muy importantes como estímulo para la inversión, lo que yo comparto. En efecto, es un sector de investigación de alto riesgo. Pero más allá de los fines sociales de la investigación hay una zona gris que se presta al abuso para lograr el máximo beneficio económico. Las cláusulas congeladas en el CPTPP, que se ampliaron en el T-MEC, daban pauta para abusos. Un sistema de patentes que permita rendimientos a la altura de los esfuerzos de investigación debe tener como límite el interés público. No es válido que mucha gente muera porque no puede pagar los muy altos precios de los medicamentos.

Ahí es donde autoridades de patentes y de salud, como la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris), deben supervisar el costoso y complejo proceso de pruebas. Existe el principio de las llamadas patentes obligatorias ante una pandemia, con el que autoridades de salud permiten la incorporación de un mayor número de productores en función del interés público. Se contempla en la mayor parte de la legislación internacional y doméstica de propiedad industrial. También hace falta que los médicos consignen en las recetas el nombre genérico de los medicamentos, como ocurre en Europa. Otro problema reciente y muy serio es que, para adquirir medicamentos a menor costo, se autoriza la importación de medicamentos sin contar con el registro de la Cofepris en los concursos. Precios bajos destruyen a la industria existente y luego se incrementan, con el peligro adicional de que sean medicamentos apócrifos y de que circulen en el comercio informal. Lo más importante es que haya abasto oportuno de medicamentos a precios accesibles.

Definir una agenda comercial robusta: el gran reto de México

Entrevista con Enrique Dussel Peters, profesor de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM

Por: Guillermo Máynez Gil

Ante la eventual entrada en vigor del T-MEC y en el marco de la guerra arancelaria que enfrenta a Estados Unidos con China, sus principales socios comerciales, México requiere construir una estrategia robusta que le permita afianzar su posición en el mercado global y capitalizar las oportunidades que brinda un modelo de producción y exportación basado en plataformas regionales.

Todo apunta a que el T-MEC se convertirá pronto en el marco normativo del comercio entre los países de América del Norte. ¿Cuál es su balance final del TLCAN?
En términos muy amplios, el TLCAN forma parte de una estrategia de desarrollo que tomó forma en el sexenio de Carlos Salinas y a la que algunos denominamos "industrialización orientada hacia las exportaciones". Su resultado es un proceso de polarización socioeconómica en el que solo se beneficiaron grupos reducidos de hogares, empresas y entidades federativas, particularmente aquellos estrechamente vinculados a productos y procesos de exportación. Desde la perspectiva de la endogeneidad territorial, un concepto que he venido desarrollando durante décadas para estudiar la forma en que los distintos territorios se integran a los encadenamientos mercantiles globales, se observa que el grueso del aparato productivo nacional —sobre todo las pequeñas, medianas y microempresas, desde Ciudad de México y hacia el sur del país— no solo se rezagó, sino que fue desplazado por la competencia.

Ahora, en 2020, el TLCAN juega un papel cada vez menos relevante. En el último año y medio prevaleció la sensación de que, si no se renegociaba exitosamente, la consecuencia sería una crisis del aparato productivo mexicano. Eso, empíricamente, es cuestionable. En 2019, las importaciones agregadas de Estados Unidos pagaron un arancel menor a 1.5% en promedio y, en el caso de las provenientes de México, uno de 0.11%. Entonces, con o sin tratado, muy pocos segmentos de cadenas globales de valor se verían afectados. El principal problema para México es la falta de integración de nuestras exportaciones a la dinámica productiva del grueso del aparato productivo nacional.

¿Puede considerarse a China como el cuarto integrante del TLCAN? ¿Qué impacto tuvo la irrupción del gigante asiático en el comercio dentro y fuera TLCAN?
El impacto es muy significativo, al punto que la historia del TLCAN puede claramente dividirse en dos períodos: el primero, desde su arranque y hasta el inicio del presente siglo y, el segundo, a partir de noviembre de 2001 cuando China ingresa a la OMC. La primera fase es de crecimiento de las inversiones y del comercio al interior del TLCAN; en la segunda, China se convierte en el principal socio comercial de Estados Unidos, desplazando a Canadá y a México, y ocupa la segunda posición en cuanto al comercio total con estos dos últimos países.

China irrumpe de manera muy importante en la dinámica comercial del TLCAN. Si bien es cierto que el coeficiente de comercio al interior de Norteamérica aumentó de 40 a 47 por ciento en los primeros años del TLCAN, para 2018 retrocede a niveles inferiores a los de 1994; particularmente, como resultado de la creciente participación de China. Se observa que en la segunda fase hay una profunda desintegración comercial del TLCAN.

> “Si se toman las medidas adecuadas, México podría convertirse en el principal ganador del incremento del contenido regional previsto en las reglas de origen del T-MEC.”

ENRIQUE DUSSEL PETERS

¿Cómo evolucionó el comercio entre México y China durante la vigencia del TLCAN?
Desde 2003 China se convierte en el segundo socio comercial de México. Entre 2003 y 2019, el comercio de México con China, como proporción de su comercio total, pasó de menos de 3 a 10 por ciento. Es una relación comercial *sui generis*: en 2018 la relación importaciones-exportaciones con China fue de 11 a 1. ¿Dónde se concentran las principales importaciones mexicanas que provenien de China? Electrónica, automotriz, una gran cantidad de manufacturas ligeras y, cada vez más, bienes de capital.

El comercio mundial parece organizarse cada vez más a partir de bloques regionales. ¿Cómo impacta esta tendencia al comercio entre México y China?
Los flujos comerciales experimentan cambios muy significativos a partir de la guerra comercial iniciada por Trump y hasta hace unas cuantas semanas. En 2019, a diferencia de las dos fases del TLCAN que ya mencioné, México se convierte en el principal socio comercial de Estados Unidos. Este hecho insólito y relevante, obedece sobre todo al desplome del comercio estadounidenses con China. Si entre 2016 y 2017, más de 16% del comercio total de Estados Unidos se realizaba con China, en 2019 la proporción cae a 13%. Dado que el comercio con México se mantuvo relativamente constante, nuestro país desplaza a China como socio comercial número uno de Estados Unidos.

Desgraciadamente, en las últimas dos décadas las autoridades no han tomado consciencia de la enorme oportunidad que representa para México esta nueva relación triangular con Estados Unidos y China. Creemos que podemos atender la relación bilateral con China a veces sí y a veces no. Los gobiernos mexicanos no han hecho lo suficiente para promover un mayor acercamiento con el gigante asiático. Se carece de una estrategia consistente que fije el rumbo para el corto y el largo plazos, del comercio y las inversiones.

¿Ve factible que México se mantenga como el principal socio comercial de Estados Unidos?
Depende básicamente del rumbo que tome la relación comercial entre Estados Unidos y China. Si se normaliza, China recuperará rápidamente el primer sitio. Si el desencuentro prevalece —y mis estudios así lo indican, independientemente de quién gane las elecciones en Estados Unidos—, en un clima de tensiones y preocupaciones por la seguridad nacional, el actual posicionamiento de México se mantendrá. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que la diferencia con Canadá es mínima. La gran responsabilidad recae en nuestras autoridades, que deben tomar medidas muy concretas para incorporar a un mayor número de proveedores mexicanos en los distintos eslabones de las cadenas de exportación. Cerrar progresivamente el paso, a las importaciones temporales que luego se reexportan, sin prácticamente añadirles valor en el país.

Más allá de los flujos comerciales, ¿qué impacto tendrá esta guerra comercial en la llegada de inversión de China a México?

Es uno de los temas de la mayor relevancia que hemos estudiado en el Centro China-México de la UNAM. Tanto en el sector público como en el privado prevalece la percepción de que, automáticamente, México recibirá grandes flujos de inversión china como resultado de esta guerra comercial. Yo sería más cauto.

Históricamente las inversiones chinas en México han mantenido un bajo perfil. Menos de 1% de la inversión extranjera recibida por México entre 1999 y el tercer trimestre de 2019 provino de China. No existen, además, condiciones en el mediano plazo para un incremento sustantivo, porque México no ha sabido plantear una agenda clara a las empresas chinas, ni a su gobierno, para que inviertan en México. En China, en términos generales, hay un desconocimiento generalizado sobre México, el TLCAN y el T-MEC. Tampoco cuentan con suficiente información sobre las reglas de origen, la organización industrial de proveedores, clientes, leyes laborales y otros aspectos relevantes.

Mientras no se haga un trabajo efectivo de promoción, China seguirá invirtiendo en otros países. La excepción es un pequeño grupo de empresas chinas que, en los últimos cinco años, han invertido en regiones de México como el Bajío y en las industrias automotriz, electrónica y de telecomunicaciones.

En cualquier caso, México no le ha sabido sacar provecho del potencial chino, y no lo va a hacer si no hay un trabajo coordinado entre las secretarías de Economía y de Relaciones Exteriores, tanto entre ellos como con el sector empresarial y académico.

¿Se pueden esperar más anuncios de plantas de empresas multinacionales que trasladan sus operaciones de China a México?

Hay que analizar caso por caso. Para empezar, la mayoría de las empresas internacionales que se establecieron en China en los últimos diez años no lo hicieron necesariamente por el bajo costo de la fuerza de trabajo, ni con la mira puesta en establecer ahí una plataforma de exportación. El factor determinante en su localización es el tamaño del mercado interno. China ya es el principal consumidor mundial de teléfonos inteligentes, automóviles, telecomunicaciones, etcétera. Estas empresas seguirán en ese país con guerra comercial y con lo que sea. Volkswagen, por ejemplo, vende más autos en China que en Alemania. Mudar sus plantas de China a México no hace sentido con su modelo de negocio. Hay que tejer fino y no guiarnos por generalidades que a veces rayan en lo absurdo.

Hay casos, desde luego, como el calzado, la cadena hilo-textil-confección, o ciertos procesos de importación para exportación en los que es posible que empresas chinas, o establecidas en China, estén pensando seriamente en salir de ese país (un proceso que inició hace más de cinco años). Sin embargo, hay cien países donde pueden establecerse, desde Vietnam o la India, hasta Uruguay u Honduras. México es solo una de esas opciones.

En esta línea, ¿qué puede hacer México para buscar que la inversión de China (y otros países) desarrolle más proveeduría nacional y eleve el contenido nacional y la complejidad de nuestras exportaciones?

Depende de la cadena de valor de que se trate. No es lo mismo importar partes para arneses o paraguas, que para automóviles o aviones. Se requieren diagnósticos puntuales —muchos de los cuales ya existen—, pero sobre todo esfuerzos de integración productiva nacional, como lo ha venido diciendo el presidente López Obrador que, por desgracia, no se ha acompañado de acciones concretas. Sumar a las actividades más dinámicas a las empresas del sur del país, a aquellas orientadas al mercado doméstico y sobre todo a las de menor tamaño: ese es el reto.

Hasta febrero de 2020 no existe un programa concreto para sacarle provecho a este lugar como principal socio comercial de Estados Unidos, ni al enorme potencial que tiene el comercio de México con el resto del mundo.

En medio de todas estas tendencias, ¿cómo impactará el T-MEC en la relación de China con los países de Norteamérica?

En general, y dada la agresividad de las medidas de la administración Trump, el T-MEC se va a convertir en el primer acuerdo comercial internacional anti-China. Hay una cláusula, la 32.10, que establece que si uno de los tres miembros del T-MEC piensa negociar un acuerdo de libre comercio con una economía de no mercado como China, tiene que obtener el beneplácito de sus socios o salir del T-MEC.

México tendrá que lidiar con esta situación, en la que dos gigantes se pelean, sin que pueda permanecer al margen de la disputa. Son nuestros dos principales socios comerciales.

¿Cómo incidirá el T-MEC en los flujos comerciales y de inversión entre China y la región norteamericana?

Si se toman las medidas adecuadas, México podría convertirse en el principal ganador del incremento del contenido regional previsto en las reglas de origen del T-MEC. El aumento, del 62.5 al 75 por ciento, es un incentivo muy claro: si se logra incrementar el valor agregado regional no se pagará el arancel. ¿Cuál es el país que más ha crecido en la cadena automotriz? México.

Si logramos incrementar el valor agregado internamente a las exportaciones del país, mejoraremos nuestro desempeño económico. Pero habrá que situar el tema de las nuevas reglas comerciales en su justa dimensión. Hay casos en los que, si una empresa que produce en México no cumple con la regla de origen tendrá que pagar un arancel del 0.1% para exportar a Estados Unidos; es decir, nada. Si el esfuerzo de generar

LAS INVERSIONES CHINAS EN MÉXICO HAN MANTENIDO UN BAJO PERFIL.

mayor valor adentro no se justifica, más vale pagar el arancel. Claro que hay productos como las *pickup*, que pagarían un arancel de 25 por ciento.

¿Qué opina de la nueva normativa laboral que introduce el T-MEC?

Me parece muy favorable. Uno de los principales pasivos del TLCAN son las brechas que permanecen en términos de productividad y de salarios. En el sector manufacturero, la brecha salarial entre Estados Unidos y México se ha incrementado. Ahora, me temo que, en muchos casos, pagar el equivalente a 16 dólares estadounidenses por hora es iluso. Por 40 horas a la semana, serían más de 50 mil pesos al mes. Sería magnífico, pero en las condiciones del México actual es imposible, haya inspectores norteamericanos o no. Ojalá sea posible a largo plazo.

¿Hay un escenario propicio para el fortalecimiento del comercio exterior de México? ¿Qué debería hacerse para mejorar la calidad de la integración de la economía mexicana a los mercados internacionales?

Sí hay un escenario propicio. La negociación del T-MEC fue durísima y los representantes mexicanos hicieron un esfuerzo tremendo ante chantajes, insultos y otras presiones. Además, México ha tenido suerte dentro de la guerra comercial entre Estados Unidos y China. La tarea pendiente —desde hace 25 años— es la misma: integrarnos más a los procesos productivos de exportación. Se ha hecho poco y hace falta apretar el paso.

A la luz de todos estos procesos, incluyendo la carrera por el liderazgo tecnológico, ¿cómo ve el futuro de la relación entre Estados Unidos y China en el corto y el mediano plazo? ¿Cuál será el rol de México y de Canadá en esta dinámica?

Estados Unidos y China, dicho por sus propios funcionarios, están en una carrera entre grandes potencias. Canadá y México estamos en otro nivel y tenemos que acostumbrarnos a que, a mediano y largo plazos, estas tensiones irán más allá de lo comercial. Habrá mucha competencia en términos tecnológicos y de inversiones, en la búsqueda de aliados exclusivos. Esto pone a México y a otros países en una encrucijada que exigirá una diplomacia muy fina para encontrar el suficiente margen de maniobra.

Panorama de la industria automotriz: del TLCAN al T-MEC

Entrevista con Fausto Cuevas, director general de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Por: Karina Almaraz Téllez / Retrato: Ignacio Galar

La aprobación del T-MEC y su próxima entrada en vigor, ponen en el horizonte nuevos retos para la industria automotriz de América del Norte y de México en particular. Fausto Cuevas, director general de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), nos ofrece un panorama de esta actividad productiva, destaca su desempeño en la era del TLCAN y visualiza los distintos escenarios que pueden conformarse tras la entrada en vigor de las nuevas reglas de origen consideradas en el T-MEC.

México es ahora uno de los principales productores de automóviles a nivel mundial y ocupa también un lugar destacado en materia de exportaciones. Ayúdenos a dimensionar el tamaño de la industria automotriz establecida en el país.

Actualmente ocupamos el sexto lugar entre los principales países productores de vehículos en el mundo y somos el cuarto exportador más importante del planeta. Nuestra participación en el PIB nacional creció a más del doble durante la vigencia del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte): en 1993 contribuimos con 1.6% del total, para 2019 lo hicimos en 3.8%. También hay un crecimiento muy importante en el PIB sectorial: en 1993 generábamos 8.4% del total y esta participación se amplió a 20.5% en 2019. Somos la industria que más contribuye a la producción manufacturera del país.

Generamos alrededor de 980 mil puestos de trabajo; esto es, 22.5% del empleo en el sector manufacturero del país. 980 mil familias que se benefician del desarrollo de la industria automotriz. Si consideramos el tamaño promedio de familias que reporta el Inegi, estamos hablando de cerca de tres y medio millones de mexicanos.

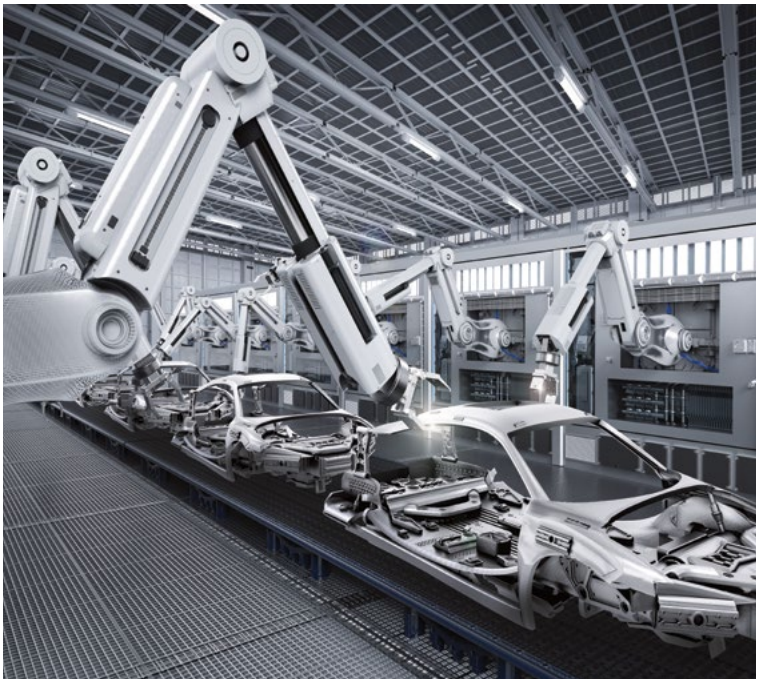
En términos de balanza comercial, en 1993 importábamos 2 mil 540 millones de dólares y exportábamos 10 mil 160 millones de dólares. Esto arroja un saldo positivo de 7 mil 620 millones de dólares. Para 2019 tuvimos importaciones del orden de 58 mil 890 millones de dólares, en tanto que las exportaciones ascendieron a 147 mil 760 millones de dólares. Un saldo comercial superavitario de 88 mil 870 millones de dólares. Somos el principal generador de divisas netas del país; incluso, aportamos más divisas que las generadas conjuntamente por las remesas (36 mil millones de dólares) y el turismo (24 mil 560 millones de dólares).

En términos de volumen, nuestras exportaciones han pasado de 471 mil unidades en 1993 a 3.3 millones en 2019, lo que representa un incremento de 607% en el periodo. En los últimos diez años, esta industria atrajo inversión extranjera directa por más de 48 mil millones de dólares. Muchos de estos recursos han permanecido en el país desde su llegada. No estamos hablando de inversiones que llegan en busca de ganancias y utilidades prontas para retirarse en momentos de crisis. Así podríamos resumir el cambio que experimentó la industria automotriz en México desde el inicio del TLCAN a la antesala de la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

El TLCAN es un hito en la historia de la producción de automóviles del país. ¿Cuál considera la principal aportación de ese acuerdo al desarrollo de la industria automotriz de México?

Para responder esta pregunta tenemos que remitirnos a la historia. Hablar de los distintos decretos que a partir de 1962 se han emitido en el país para promover el desarrollo de la industria automotriz. El último de ellos,

> “Hacia adelante, la industria tiene que ver cada vez más con tecnologías de la información y *software*.”



en un mercado cerrado donde utilizábamos las operaciones compensadas para equilibrar la balanza comercial de la industria. Todavía no había una apertura total. Y eso era en 1989.

Pocos años después viene la negociación del TLCAN, medida trascendente para el desarrollo de la industria automotriz que entró en vigor en 1994. ¿Qué ocurre a finales de ese año? Un suceso conocido en términos coloquiales como el “Error de diciembre” que provocó una contracción muy importante del mercado interno. Ante la caída de 60% en sus ventas, la industria del automóvil se vio en la necesidad de buscar opciones para mantenerse vigente. Afortunadamente, el TLCAN permitió que parte de la producción que se hacía en México para atender al mercado local se canalizara al exterior. Así empezó una nueva etapa de la fabricación de automóviles en el país.

Dieciséis años después, entre 2008 y 2009, se presentó una crisis global que afectó a la industria en México. Y no solo aquí, también en Estados Unidos. En ese entonces, los tres principales fabricantes de automóviles de Estados Unidos experimentaron serios problemas de rentabilidad, a tal punto que requirieron apoyos gubernamentales para poder subsistir. Obligadas a buscar nuevas estrategias, visualizaron a México como un sitio ideal para complementar sus operaciones, reforzar su competitividad y regresar exitosamente al mercado.

Desde entonces, crecieron las inversiones productivas en México de las armadoras estadounidenses. Otras marcas, siguieron su ejemplo y empezaron a visualizar a México como un lugar estratégico para la localización de sus plantas. Obviamente, cinco empresas han estado en el país desde 1962 o un poco antes y ahora ya son trece las marcas internacionales que cuentan con instalaciones productivas en el país. Esto sucede entre 2009 a 2019, un periodo de diez años en los que la actividad crece y nos coloca como la industria más importante del país. Yo diría que la principal aportación del TLCAN fue poner a México como un lugar relevante dentro de las estrategias corporativas de la mayoría de las marcas que producen vehículos ligeros en el mundo.

En su opinión, ¿cuáles fueron las causas más relevantes que motivaron la renegociación del TLCAN?

Esta no es la postura de la industria, es una opinión a título personal. Para mí fue la interpretación de una situación económica particular que se utilizó con fines políticos. Desde su campaña electoral, el actual presidente de Estados Unidos, Donald Trump, se enfocó abiertamente en contra de la industria automotriz, no solo de México, sino de su mismo país y de Canadá. Se refería al TLCAN como el peor tratado que había firmado Estados Unidos y señalaba a la industria automotriz como la causa principal del déficit comercial estadounidense. En realidad, la razón principal de este

desequilibrio eran las importaciones de productos provenientes de China, mientras que el intercambio comercial de la industria automotriz solo representaba el 3% de dicho déficit.

Pero eso no era parte del discurso de campaña, sino: "México se llevó los trabajos que antes se generaban en Estados Unidos", lo cual tampoco es cierto. Cuando las armadoras estadounidenses decidieron trasladar a México parte de sus operaciones de producción y exportación, lo hicieron en respuesta a un problema de pérdida de competitividad, pues eran proyectos que no resultaban rentables en las condiciones imperantes en el país vecino. El cambio obedeció, principalmente, al proceso de automatización de la producción; es decir, los empleos no se perdieron frente a México, sino por un cambio tecnológico en la industria. Algo similar está pasando ahora. Vamos a lo que es la industria 4.0 y esto también va a transformar nuestra industria. En 10 o 15 años va a ser totalmente distinta y no por eso vamos a decir que fueron otros países los que se llevaron los empleos, pues lo que está cambiando es el modelo de producción.

Varios de las nuevas disposiciones del T-MEC aluden directamente a la industria automotriz. ¿Cuál es su valoración del nuevo acuerdo comercial?

Es muy diferente. La verdad sí representa un reto para la industria automotriz. En el TLCAN tenemos que cumplir con un requisito: 62.5% del valor del vehículo debe corresponder a contenido regional para que se considere originario. En el T-MEC los requisitos son cuatro y la metodología también es diferente. En el TLCAN lo que tenemos es una lista de componentes a los que hay que rastrearle el origen y, una vez que se alcanza el contenido regional, ya estamos completos con la regla. En el T-MEC vamos a tener que pasar del 62.5% del valor de contenido regional para los vehículos al 75%. Para alcanzarlo hay que cumplir además otros tres requisitos: el primero tiene que ver con las denominadas partes esenciales (*core parts*) que también deben cumplir con el 75% de contenido regional.

Dichas *core parts*, a su vez, requieren que cumplamos con el contenido de origen específico para los denominados componentes esenciales de las partes esenciales; es decir, *key parts* entre las que se encuentran motores, transmisiones, ejes, sistemas de dirección, partes de carrocería y estructura, así como baterías avanzadas para vehículos eléctricos. Esto obviamente requiere una metodología totalmente distinta de cálculo del valor del contenido regional de estas partes y del vehículo como tal.

Adicionalmente, tenemos un segundo requisito, que es el que las compras corporativas de acero y aluminio que se hagan en la región sean originarias en un 70%. Y un tercer requisito es el denominado Valor de Contenido Laboral, que nos dice que para vehículos de pasajeros este valor deberá ser de 40% y para vehículos comerciales ligeros (*pickups*) deberá ser de 45%. Esto obviamente es de una complejidad muy superior a lo que veníamos utilizando hace más de 25 años con el TLCAN.

FAUSTO CUEVAS

Por otro lado, en el T-MEC se incorporaron varios temas que no existían o no fueron considerados cuando se negoció el TLCAN. Estamos hablando del comercio electrónico y de disposiciones para regular el flujo de datos, entre otros. Me parece que en estos 25 años, en general, el mundo, la industria y la sociedad han tenido cambios muy importantes que, en su momento, no fueron incorporados al TLCAN.

Además de los cambios en la regulación comercial, la industria automotriz experimenta una importante transición tecnológica. ¿Cuáles considera los aspectos más destacados en este aspecto?

En efecto, hay otros cambios que no tienen que ver específicamente con el tratado. Son los relacionados con

la industria 4.0, la movilidad y las prácticas emergentes del uso del automóvil. Anteriormente, por lo menos en nuestro país, el vehículo era considerado como un patrimonio familiar. Este concepto está cambiando y nuevas modalidades permiten el uso del automóvil sin que sea indispensable tenerlo en propiedad.

Estamos, además, en una etapa de transición de vehículos independientes a unidades que se comunican entre sí, mediante una red inteligente de tecnología e intercambio de datos. Los vehículos de conducción autónoma están en camino. Este proceso de cambio de alguna manera tendrá que reflejarse en las revisiones periódicas introducidas en el T-MEC y que no se tenían contempladas en el TLCAN. Esto permitirá que dentro de seis años se revise lo que se está firmando ahora y se actualice conforme a los nuevos escenarios. Me parece un cambio relevante.

¿Cómo espera que evolucionen los flujos comerciales de la industria automotriz dentro de América del Norte?

Es una muy buena pregunta. No tenemos certeza. Obviamente lo que se busca es que haya una mayor integración de la región, lo cual evidentemente dependerá de la estrategia de cada una de las marcas que participan en el mercado regional y mundial. Porque evidentemente no es igual cómo atiende este tema una empresa de capital estadounidense que una de procedencia europea o asiática. Son estrategias corporativas distintas, pero todas ellas tendrán que adecuarse a la nueva dinámica de integración regional.

En el caso específico de las armadoras estadounidenses establecidas en México, ¿cómo se preparan para hacer frente a las nuevas disposiciones del T-MEC?

Aquí tenemos una limitante de carácter legal. Lo relacionado con estrategias comerciales, proyecciones, previsión de competencia de los años futuros son consideraciones que, por la Ley Federal de Competencia Económica, no se pueden compartir al interior de la AMIA. Nada que tenga que ver con precios o estrategias futuras de las corporaciones en lo individual. Esa información nosotros la tenemos hasta que se da a conocer públicamente. No podemos anticiparlo, aunque la verdad sí nos gustaría. Aunque no tenemos información oficial de cómo van a atender los cambios, es claro que cada uno de los fabricantes ha venido trabajando en forma distinta y hacia adelante tendrá que seguir trabajando diferente dependiendo de sus condiciones particulares. Obviamente tendrán que adecuarse a los nuevos requerimientos de tratado.

¿Cómo espera que evolucione la inversión en la industria que usted representa? ¿Dónde identifica las mayores oportunidades de negocio para sus agremiados?

Hoy tenemos trece empresas automotrices con inversiones productivas en el país y amplias posibilidades de que permanezcan. El incremento en el número de fábricas en el país obedeció, en primera instancia, a la entrada en vigor del TLCAN y en la última década tomó mayor impulso. Algunas inversiones son muy recientes, casos como los de BMW, Toyota, Audi, KIA y Compass,

la coinversión entre Mercedes Benz y Nissan, están en las etapas iniciales de su operaciones, y para nosotros es claro que estarán buscando su permanencia. Es factible, asimismo, que otros potenciales fabricantes que aún no están presentes en nuestro país busquen establecerse.

En respuesta a las reglas de origen previstas en el T-MEC, Cummins anunció a finales del año pasado que trasladará a México parte de sus operaciones de China, la India y Brasil. ¿Se pueden esperar más movimientos con este? ¿Qué debería hacer el país para promoverlos?
La expectativa es que sí haya nuevas inversiones en el país, principalmente en la producción de partes y componentes. Cummins es un fabricante de motores que funcionan con diésel. Esperaríamos que las mayores oportunidades de crecimiento correspondan a los fabricantes de lo que llamamos niveles dos y tres de la cadena de proveeduría. Ahí estamos hablando de pequeñas y medianas empresas, porque los de nivel uno ya prácticamente todos se han establecidos en el país.

¿Considera que existen condiciones propicias para incrementar la proveeduría nacional? ¿Qué medidas deberían tomarse en el país para incrementar el número de proveedores nacionales?
Finalmente, el T-MEC promueve la integración regional y lo que buscamos es que esa mayor integración también se traduzca en un incremento del contenido nacional y no solo del importado de Canadá y Estados Unidos. La intención es que como país sí tengamos este beneficio.

Ahora, ¿cómo se promueve? Pues no es solo tarea de la industria, también se requieren políticas públicas que realmente propicien todas esas inversiones, que favorezcan que la cadena productiva en su conjunto localice nuevos proyectos en nuestro país. Yo diría que no solo habría que enfocarse en la parte de la manufactura; hacia adelante, la industria tiene que ver cada vez más con tecnologías de la información y *software*.

Buena parte de la competencia que está teniendo la actividad automotriz tradicional proviene de otros segmentos del aparato productivo. Están Google, Amazon y Tesla. Marcas que no participaban en la industria automotriz y que ahora son competidores directos. Habrá que buscar cómo evolucionamos a proyectos no solo de manufactura, sino que nos permitan aprovechar estas nuevas oportunidades en sectores que hasta ahora habíamos atendido de manera un tanto marginal.

A la luz de las nuevas tendencias tecnológicas (electromovilidad, conectividad y conducción autónoma), ¿cómo espera que evolucione la participación de México en la industria automotriz mundial?
La oportunidad también está en el nuevo concepto de movilidad, porque es ahí dónde están dándose los cambios y la industria automotriz tendrá que adecuarse a estas nuevas formas de participar y de competir. También son puntos a considerar el cambio de percepción del consumidor final respecto al uso compartido de los vehículos y cómo vamos a enfrentar nuevas dinámicas de movilidad intermodal donde el automóvil es solo una de las partes.

> “Vivimos una etapa de transición de vehículos independientes a unidades que se comunican entre sí.”

¿Hay algo que desee agregar, algún tema de que debamos tener en cuenta?
Estamos en una coyuntura muy compleja. Venimos de más de 31 meses de una tendencia decreciente del mercado interno, cerca de ocho meses en que la producción y las exportaciones se han estancado. Ahora con la epidemia del COVID-19 esta nueva crisis se torna más compleja. Las empresas estamos buscando la manera de contar con un apoyo adicional del gobierno federal para sortear esta crisis y, una vez que pase la aplicación de estas medidas de emergencia, recuperar tanto lo que es mercado interno como los niveles de producción.

Me parece que es una situación parecida a la que vivimos en 2008-2009, pero mucho más compleja. Por lo pronto hoy [la entrevista se realizó el 19 de marzo] nos amanecimos con que, al menos seis de las empresas que están establecidas en México ya están programando paros técnicos, algunos de varios días, otros de semanas; eso obviamente tiene un impacto en los volúmenes de producción y si consideramos que las medidas de emergencia nos obligan a no salir de casa, evidentemente la gente no va a ir a buscar un auto nuevo. Indicadores como ventas al mercado interno, producción y exportación, se van a ver seriamente afectados. ¿En qué medida? No sabemos, es muy pronto para saberlo, pero de que van a tener un efecto en la industria y en la economía del país no me cabe duda. Sí habrá que tratar que este periodo se restrinja al mínimo posible y ver cómo reactivamos la producción y al mercado interno lo antes posible.

Tras el *boom* mexicano de las autopartes, un nuevo horizonte

Entrevista con Óscar Albín, presidente ejecutivo de la Industria Nacional de Autopartes (INA)

Por: César Guerrero Arellano / Retrato: Ignacio Galar

Ingeniero mecánico y administrador egresado del Tecnológico de Monterrey, Óscar Albín cuenta con una trayectoria profesional de 25 años en empresas automotrices de América del Norte y Europa. A ello debe añadirse su experiencia al frente de los fabricantes de autopartes. Albín encabeza esta representación industrial —fundada en 1961— desde hace nueve años, lo que le ha permitido ser un protagonista de las negociaciones comerciales de México; entre ellas, una de las más difíciles y complejas: las que permitieron transitar del TLCAN al T-MEC. El presidente ejecutivo de la Industria Nacional de Autopartes es, por lo tanto, una referencia obligada para hablar de la trascendencia y perspectivas de la manufactura de autopartes en la era del T-MEC.

El TLCAN reconfiguró la industria automotriz en México y, con ello, la de las autopartes. Este tratado, explica Óscar Albín, abrió la oportunidad a las fábricas de autos de importar vehículos para completar su gama en México. "Las armadoras cambiaron su esquema de fabricación, al pasar de una producción de varios modelos con volúmenes reducidos a otra de un solo modelo con alto volumen para su exportación a todo el mundo". El ejemplo más identificable fue el New Beetle, que se fabricó en México para su exportación al mercado mundial. Con las divisas generadas, Volkswagen completó su gama en el mercado local mediante la importación.

En concordancia con este esquema de fabricación emergente, VW llamó a los productores mundiales de autopartes a establecerse en México para ser considerados dentro de la cartera de proveeduría del New Beetle. Así, comenzaron a llegar al país fábricas de autopartes para, en principio, incorporarse a la cadena de producción de modelos fabricados en México. Al cabo de cinco años estas empresas percibieron que la capacidad de fabricación local "era extraordinaria y la calidad muy buena". Con ello, empezaron a migrar fábricas de Estados Unidos a México para exportar desde aquí a las plantas estadounidenses. "Ese fue el parteaguas, el punto de partida". Hoy, 85% de las autopartes que fabricamos en México termina en una fábrica de autos nuevos de Estados Unidos o Canadá.

Impulsado por el TLCAN, nuestro país se convirtió en uno de los principales productores mundiales de autopartes y en un destacado exportador: México es el quinto productor a nivel mundial, después de China, Estados Unidos, Japón y Alemania. Alberga casi mil 200 fábricas, cuya producción actual es casi 30 veces mayor que 25 años atrás. Además de su incremento en volumen, su mercado pasó de lo doméstico a lo regional y ahora es el sector que más divisas aporta al país. De los 100 mil millones de dólares de exportaciones que se facturan, 85% se dirige a Estados Unidos y Canadá. "Nuestro siguiente cliente de exportación es Brasil. Porcentualmente representa poco, pero por cada auto fabricado ya le vendemos 400 dólares cuando hace diez años solo eran 100".

Cada empleo en una fábrica de autos nuevos genera diez en la industria de autopartes que emplea directamente a casi 900 mil personas. "De defensa a defensa, se puede fabricar un auto con autopartes mexicanas. Para cada componente hay una o varias empresas nacionales o multinacionales". Aproximadamente 30% de las fábricas en México son de capital nacional, empresas medianas de nivel 2, en su mayoría.

Desde la perspectiva estadounidense, sin embargo, el intercambio bilateral de la industria automotriz, incluida la de autopartes, origina buena parte de su déficit comercial con México; hecho que constituye una de las causas más relevantes de la renegociación del

TLCAN. "El presidente Trump considera que el éxito de un tratado comercial está en función de su saldo comercial. Dado que México es el país con el que Estados Unidos tiene el mayor déficit después de China, tomó como bandera de campaña la cancelación del TLCAN".

Albín señala que en todos los sectores productivos de México se trabajó por 25 años sin ninguna actualización del tratado. "Si nos hubiéramos impuesto la tarea de revisarlo cada tres o cada cinco años, a lo mejor la renegociación no hubiera sido tan compleja". Hubo que renegociar un texto que se había establecido en un contexto totalmente diferente. "Era necesario, no nos habíamos dado cuenta de eso, nos sacaron de la zona de confort y eso fue algo bueno".

Para la industria de autopartes, el T-MEC no representa una diferencia significativa respecto del TLCAN. Algunos sectores prácticamente no tuvieron cambios, otros se incorporaron, como el de energía, que estaba restringido hace 25 años. En el automotriz, se hicieron ajustes a las reglas previas: "La premisa de partida en la renegociación era que México perdiera y ellos ganaran. Sin embargo, se logró modificar esta pretensión en beneficio del conjunto de América del Norte. Los acuerdos a los que se llegó están en ese contexto". Una negociación que fue moderando las posiciones para que los beneficios se extendieran a los tres países.

En específico, para la industria de autopartes, Estados Unidos propuso de entrada que 50% del contenido del automóvil correspondiera a su país. "Estados Unidos ganaba. México y Canadá perdían". Detener la migración a México de fábricas de autopartes es una condición que se remodeló, imponiendo una regla de hasta 40% de contenido laboral en el automóvil de exportación, con un costo por encima de 16 dólares la hora. "Ese contenido laboral está dividido en tres partes: un mínimo de 25% en autopartes, un máximo de 10% en investigación y desarrollo (I+D) y un máximo de 5% si hay manufactura de automóviles, de motores, transmisiones o baterías de litio". Lo anterior dio un cierto privilegio a fabricantes de autopartes, componentes o materia prima instalados en Estados Unidos y en Canadá. "De todos modos, la mayor parte de la materia prima y muchos de los componentes vienen de esa región, así que no es algo que vaya a ser disruptivo para los fabricantes de automóviles".

El costo de la mano de obra y el porcentaje de la regla de origen son exclusivamente para los fabricantes de automóviles y tractocamiones, no aplican a la industria de autopartes. "Entre el TLCAN y el T-MEC, el único cambio en autopartes es el contenido regional, que va de un 60% al 75% en un tipo de parte, o de 65% y 70% en otros". Para que la armadora considere una autoparte como T-MEC, la mecánica de cálculo es muy semejante a la anterior y mucho más fácil de cumplir. "La tarea es más sencilla que la que tienen los fabricantes de automóviles".

ÓSCAR ALBÍN

El arribo a México de empresas multinacionales de autopartes, siguiendo a las armadoras automotrices instaladas en el país, se intensificó en los últimos años. "Esa gran oleada ya fue. Las empresas japonesas y coreanas que se instalaron en México durante los últimos cinco u ocho años, como Mazda, Honda, Toyota, Kia; además de las alemanas, como Audi, BMW y Mercedes, trajeron una gran cantidad de autopartistas para cumplir con el 62.5% de contenido regional del TLCAN". Con el T-MEC, ese porcentaje deberá aumentar al 75% lo que, si dejar de ser una oportunidad, ya no representa el arribo de una gran cantidad de nuevos fabricantes.

Con base en las normativas del T-MEC que exigen mayor contenido de América del Norte, el flujo comercial que hay entre México, Estados Unidos y Canadá deberá de incrementarse y disminuir el de Europa y Asia. "Ese es el objetivo final". Óscar Albín piensa, sin embargo, que será un proceso paulatino. La razón es que un modelo específico de automóvil nace con cierta composición de partes que se manufacturan en determinada ciudad y línea de ensamble. Se busca preferentemente que permanezca así hasta que el modelo sea sustituido por otro. Si se intenta cambiar un componente, hay que evaluarlo y aprobarlo nuevamente. "Antes que las reglas de origen, está la seguridad del vehículo; no se le puede poner en riesgo por un cambio de fabricación. Siempre será prioridad de

> “Cada empleo en una fábrica de autos nuevos genera diez en la industria de autopartes, que emplea directamente a casi 900 mil personas.”

cualquier armadora que el vehículo tenga las garantías requeridas para el ocupante. Eso implica que al inicio, los flujos comerciales irán cambiando muy lentamente porque solo serán válidos para los autos que reemplacen a los que se están fabricando”.

Las reglas de origen impactarán de distinto modo a las armadoras establecidas en el país, dependiendo de su origen. La gran mayoría de armadoras estadounidenses prácticamente cuentan con contenidos de fabricación alineados a las disposiciones del T-MEC, quizá salvo algunos automóviles cuya ingeniería proviene de un país ajeno a la región, como sucede en autos pequeños y compactos. En el caso de europeos, japoneses y coreanos, tendrán que hacer un proceso de relocalización de proveedores de componentes y habrá un llamado a que reubiquen sus fábricas en América del Norte, como ya ha sucedido en México en los últimos cinco años. “No tiene que ser necesariamente en México, puede ser en Estados Unidos y en Canadá. Ese es el gran beneficio del T-MEC, es una nueva oportunidad para que sigan llegando más plantas de autopartes y que América del Norte sea cada vez más autónoma en su fabricación de automóviles”.

A partir de la clasificación habitual de las empresas que integran la cadena de suministros de la industria automotriz, Óscar Albín ofrece una panorámica completa de las oportunidades de crecimiento de los fabricantes de autopartes establecidos en México. En el caso del nivel 1, que provee directamente a los fabricantes de automóviles, existe un segmento especial, el 0.5, cuyos integrantes “van realmente muy de la mano de los fabricantes de automóviles en cuanto al desarrollo de tecnología”. En México no hay más de cinco o diez fábricas mexicanas altamente tecnológicas apoyando a las armadoras, aunque puede considerarse un número aceptable, porque nos coloca a la par de Canadá, España o Brasil.

Por lo que respecta a los fabricantes nacionales de procesos de manufactura de niveles 1 y 2, de los que México tiene una buena cantidad, Albín considera difícil que puedan seguir creciendo de forma significativa dada la falta de apoyos gubernamentales. En países como los mencionados Canadá, España o Brasil, así como en Tailandia, Malasia o Marruecos “están dando grandes apoyos a sus empresas para que tengan mayor influencia con los fabricantes de automóviles. Estoy hablando de créditos fiscales para que las empresas puedan comprometerse más en tareas de investigación y desarrollo (I+D). Desafortunadamente, desde hace diez años en México no tenemos ningún tipo de apoyo fiscal para I+D”. Las tecnologías no se detienen, el automóvil y la movilidad misma tendrán cambios significativos, por lo que no involucrarse más en estas actividades representa un epitafio. “Creo que nos hace falta una visión más sólida por parte de las instituciones gubernamentales”.

A la luz de las nuevas tendencias tecnológicas de la industria (electromovilidad, conectividad y conducción autónoma), Óscar Albín explica que el auto eléctrico presenta muchísimas ventajas para el conductor y para la ciudad donde se desplace, así como en sus costos. “Sin embargo, su evolución todavía no satisface al cliente normal”, el que hoy usa un auto de gasolina con 500 kilómetros de autonomía, únicamente requiere de tres minutos para llenar su tanque de combustible. En contraste, un auto eléctrico mediano ofrece en la actualidad 300 kilómetros de autonomía y requiere de 20 minutos para cargarse al 80% en una electrolinera con una tensión eléctrica de 440 voltios y le toma cerca de seis horas hacerlo al 100%. “Países como China, Japón, Corea, la India y los de toda Europa están apoyando fuertemente el desarrollo del auto eléctrico porque no tienen petróleo y no quieren seguir dependiendo de terceros países”. Que su parque vehicular se vuelva eléctrico refuerza su autonomía energética. Cuando eso suceda, requerirán más energía eléctrica que gasolina, misma que producirán de manera renovable. “En China y la India hay un gran subsidio a los consumidores, tanto para adquirir un auto eléctrico como para su costo por kilómetro recorrido, que en China es la décima parte de uno de gasolina. Con eso están fomentando el incremento de volumen, de la tecnología y su abaratamiento”.

México está muy ligado al modelo de consumo de Estados Unidos, país que será el último en entrar a la modalidad de eléctricos por su abundante reserva de petróleo y por su economía basada en ese combustible. “El único lugar donde fomentan los autos eléctricos es California, más por un tema ambientalista que económico”. La tecnología irá mejorando hasta que la gente prefiera un auto eléctrico. “Tarde o temprano eso va a llegar, pero creo que México y América del Norte seremos los últimos en tener un volumen importante de autos eléctricos”.

MÉXICO ESTÁ MUY LIGADO AL MODELO DE CONSUMO DE ESTADOS UNIDOS, PAÍS QUE SERÁ EL ÚLTIMO EN ENTRAR A LA MODALIDAD DE ELÉCTRICOS.

El paso de automóviles de combustión interna a eléctricos no transformará de fondo a la industria de autopartes, incluida la establecida en México. "Si comparas ambos tipos de autos, el 70% de los componentes son iguales. No es un cambio completamente disruptivo". Las modificaciones se encuentran en la propulsión y el sistema eléctrico. En el auto eléctrico, el sistema de enfriamiento solo se requiere para el aire acondicionado, así que es más ligero. Como utiliza alto voltaje, usa cables más robustos y más arneses. "México es el productor número uno del mundo en arneses. Habrá sectores que pierdan y otros que ganen".

No es sencillo determinar cuáles son las autopartes más sofisticadas que se fabrican en México, todos los componentes de los automóviles tienden a volverse más complejos. A juicio de Óscar Albín, uno de los componentes más completos y diversos son los asientos, pues en ellos están presentes todos los procesos de manufactura: una estructura metálica, estampados, motores eléctricos y sensores electrónicos que detectan si el asiento está ocupado para activar la alarma del cinturón de seguridad y su bolsa de aire. Junto con esta, la estructura del asiento y su adecuado ensamble a la estructura del auto, son determinantes para la seguridad de los pasajeros en caso de presentarse una colusión. Los asientos usan también una amplia variedad de resinas plásticas y de textiles sintéticos u orgánicos, como el cuero. "Tiene muchos procesos involucrados". En materia de cómputo, si bien los semiconductores del hardware no tienen mayor problema de fabricación, "el diseño del *software* es lo que lo hace muy interesante. Cualquiera de estos sistemas puede ser de lo más complejo".

En cuanto a su valoración del contenido nacional incorporado a las autopartes fabricadas en México, Albín considera que actualmente cumplimos con las condiciones del TLCAN (60%). "No evaluamos su contenido mexicano porque se requiera en algún tipo de tratado en particular". Si un componente se fabrica en México deberá ser válido para los tratados con Estados Unidos, Europa o Japón. "Pero debemos hacer un trabajo efectivo de vinculación entre los fabricantes de componentes y materias primas en México con los fabricantes de nivel 1, que son los que más importan componentes a este país". Aún hay mucho margen para fortalecer esa vinculación. En el Bajío existen fabricantes japoneses de tornillería y de sujetadores que abastecen a las armadoras japonesas "trabajando un solo turno, porque fueron forzados a venir para evitar una situación como la que se les presentó con el tsunami de 2011". Esos fabricantes podrían aprovechar mejor su capacidad instalada si surtieran a las armadoras alemanas. "El perno que fabrican tiene la misma calidad, pero los alemanes no los conocen y los siguen importando de Alemania. Esa es la tarea que debemos reforzar".

Punto de quiebre para la industria farmacéutica mexicana

Entrevista con Juan de Villafranca, director ejecutivo de la Amelaf

Por: César Guerrero Arellano

El tránsito del TLCAN al T-MEC supuso un serio nubarrón para la industria farmacéutica mexicana que, tras los acuerdos plasmados en el Protocolo Modificatorio de finales de 2019, se resolvió favorablemente. En el marco de una pandemia mundial, la farmacéutica de capital mexicano puede aportar soluciones a la sociedad y a la economía del país. Juan de Villafranca, director ejecutivo de la Asociación Mexicana de Laboratorios Farmacéuticos (Amelaf), ofrece en esta entrevista un análisis de la coyuntura y comparte su propuestas para el desarrollo de esta, hoy más que nunca, industria estratégica.

¿Qué dimensión tiene la industria farmacéutica mexicana?
La industria farmacéutica en México está integrada por dos grandes grupos de empresas: las trasnacionales —a las que se les llama "Big Pharma"— y los laboratorios con capital mexicano. Las primeras se agrupan en la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (Canifarma), fundada en 1946; las segundas, en la Asociación Mexicana de Laboratorios Farmacéuticos (Amelaf), cuya creación se remonta a 2003.

En la Amelaf están asociados 42 laboratorios, algunos de los cuales nacieron hace 70 años. En conjunto representan 40 mil empleados y suman 65 plantas en distintas zonas del país: el área metropolitana de Ciudad de México, Morelos, Hidalgo, Querétaro, Michoacán y Jalisco. El clúster de esta última entidad federativa es muy importante, ya que ahí se ubica la mitad de los laboratorios. El más importante de ellos es PISA, que cuenta con una plantilla de cerca de 22 mil empleados.

Aproximadamente, la mitad de lo que producen los asociados a la Amelaf se vende al sector público y la otra parte en el mercado privado. Básicamente son medicamentos genéricos, pero ya existen laboratorios que producen medicamentos biotecnológicos de última generación: antirretrovirales y oncológicos. Los laboratorios mexicanos representan 50% de las piezas y 20% del valor de las compras del gobierno, contrastando con el promedio mundial, en el que las medicinas de patente representan un 30% de las piezas y un 70% del valor. De la producción total de los laboratorios de la Amelaf, la quinta parte se exporta, principalmente a países de América Latina: Chile, Argentina, Perú, Colombia y varios de Centroamérica. Una cantidad menor se envía a países asiáticos como Bangladés y Pakistán. También se dirigen algunas exportaciones a Estados Unidos.

¿Qué aspectos destacaría de la situación y perspectivas de los laboratorios mexicanos?
Algunos tienen patentes, pero lo más importante es que están migrando hacia los medicamentos biotecnológicos, donde los estándares de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris) son muy altos. El personal de estos laboratorios es altamente calificado y quizá el mejor pagado frente a otras industrias. Tienen, además, poca rotación laboral y está integrado en una elevada proporción por mujeres (70%): principalmente químicas farmacobiólogas e ingenieras químicas que fungen como responsables sanitarios y regulatorios en estos establecimientos.

¿Qué relevancia tienen los medicamentos biotecnológicos y qué los diferencia de los tradicionales?
Los medicamentos tradicionales se hacen por síntesis química; los biotecnológicos, a partir de células vivas, usando el ADN recombinante; es decir, con ingeniería genética. Los medicamentos biotecnológicos son más eficientes e innovadores. El impacto es totalmente dis-

LA MITAD DE LO QUE PODUCEN LOS ASOCIADOS DE LA AMELAF SE VENDE EN EL SECTOR PÚBLICO

tinto entre grupos terapéuticos como son los oncológicos, los antirretrovirales o los inmunosupresores, que evitan que el organismo rechace el órgano recibido en un trasplante.

¿Cómo se transformó esta industria durante la vigencia del TLCAN?

El gran detonador de la industria farmacéutica en México fue el Decreto para el Fomento y la Regulación de la Industria Farmacéutica (23 de febrero de 1984) pues, a fin de garantizar el derecho a la salud de todos los mexicanos, fijó como prioridades la producción de medicamentos y la integración nacional de la industria farmacéutica para disminuir su dependencia del exterior. Esto mediante una mayor transparencia en el mercado farmacéutico, con el propósito de que los medicamentos se vendieran a precios justos y se suministraran en la cantidad y calidad adecuadas.

Dos años después, México ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Luego se firmó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1994, a partir de lo cual la política comercial adquirió el liderazgo y todo se ciñó al tratado: compras de gobierno, propiedad industrial y política regulatoria. Hace doce años cobró fuerza la política regulatoria al crearse la Cofepris. También se empezó a regular más la política de compras mediante la adquisición consolidada del Seguro Social. La política comercial dejó de prevalecer al 100% y empezó a liderar la política regulatoria.

A mi juicio, en la industria farmacéutica inciden seis pilares de política pública: la regulatoria, la de propiedad industrial, la de investigación y desarrollo, la industrial, la de tratados comerciales internacionales y la de compras del Estado. Su peso ha variado con el paso del tiempo y el orden en que los enumeré no implica una jerarquía entre ellos. Mi primer contacto con la industria se dio en 1984, época en la que la política industrial regía en términos de propiedad industrial, compras de gobierno y apoyos de la banca de desarrollo.

¿Cuáles fueron sus objetivos al renegociar el TLCAN? ¿Cuáles se reflejaron en el texto del T-MEC y por qué?

En el T-MEC se mantuvo lo que estipulaba el TLCAN, no hubo mayores cambios, salvo un punto que no nos gustó porque dio una protección excesiva a las farmacéuticas trasnacionales. Siempre ha habido una lucha entre empresas nacionales y foráneas del ramo. La he vivido como director de patentes y marcas, y como presidente de la Asamblea General de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), con sede en Ginebra, entre 1987 y 1989. Mundialmente, el precio de un medicamento baja 70% al perder su patente, de modo que los laboratorios buscan controlar el mercado por otros medios. Dicen que hay que innovar y que para hacerlo requieren mayor protección. El

ecosistema ideal es que, por un lado, se cuente con una política de innovación mediante patentes y que, por otro, no se abuse de ese sistema. Una vez transcurrido el plazo de protección, que la patente se libere.

¿Qué efecto tuvo la salida de Estados Unidos del TPP sobre la normatividad comercial de la industria farmacéutica? ¿Cuál fue su postura frente al artículo del T-MEC referente a la propiedad de medicamentos biológicos, el 20.49?

En el TPP la protección de datos clínicos era de ocho años y en el T-MEC subió a diez. Los datos clínicos son las pruebas que se hacen en seres humanos para ver si un medicamento es eficaz y no tiene efectos secundarios. Hay tres formas de manejarlos: 1) sin acceso, 2) con acceso, pero sin poder usarlos y 3) con acceso y uso. Si un medicamento ya aprobó los datos clínicos, ¿para qué repetir las pruebas? Es como si Estados Unidos exigiera probar el Airbus para demostrar que el avión vuela. Con la protección de datos clínicos, las grandes farmacéuticas buscan ampliar el tiempo de control del mercado. Los altos precios de sus productos, casi siempre importados a México, les otorgan márgenes muy elevados, del 70%, así que no tienen problema con repetir pruebas y esperar. Las que viven angustiadas son las empresas mexicanas. La protección de diez años que negoció el gobierno del presidente Peña Nieto nos perjudicaba mucho. Cuando se los pregunté, los negociadores mexicanos no fueron claros sobre a cambio de qué la aceptaron. Eran muchos años más en beneficio de las empresas trasnacionales y en perjuicio de los consumidores y del sector público.

> “El desarrollo nacional de la industria farmacéutica está vinculado en este momento a las adquisiciones gubernamentales y a una política pública que promueva la inversión.”

¿Qué se espera tras la eliminación de dicho artículo conforme a lo aprobado en el Protocolo Modificatorio al T-MEC?

Preocupados por el precio de los medicamentos, los propios senadores demócratas redujeron el plazo de protección de datos clínicos, así que ya no es un problema. Hay inclusive un proceso de vía rápida en la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) para que los medicamentos se vuelvan genéricos tras vencer la patente. Ahora el tema corresponde a la legislación local. Viene un cabildeo interno en el que los laboratorios trasnacionales buscarán que las reglas sean muy generosas con ellos. Pero estamos trabajando con la Cámara de Senadores para que no sea así.

¿Qué retos vislumbra la farmacéutica mexicana ante el T-MEC?

Si bien el ámbito de la regulación comercial es muy importante, en este sexenio las adquisiciones de gobierno cobraron un papel preponderante. El control de la compra consolidada de medicamentos, que había sido importante, pasó del Instituto Mexicano del Seguro Social a la Oficialía Mayor de Hacienda. De los seis pilares de política pública que mencioné al inicio, es el que ahora tiene más peso. Cambiaron las reglas de compra. Antes compraban a los distribuidores y ahora quieren comprar directo a los laboratorios. Respetando los tratados internacionales, el poder de compra pública del gobierno se está ejerciendo y está mandando sobre la industria.

También se hicieron reformas al acuerdo que regula la importación de medicamentos. El objetivo es comprar barato, lo que no es sinónimo de comprar bien. A menudo se piensa que los medicamentos están en los estantes en el mundo, pero no es así. Un medicamento debe planearse para adquirir la materia prima, hacer estudios de estabilización, fabricarlo, hacer más pruebas y, ya que existe, comienza un periodo de caducidad. Sería ilógico producirlo y tenerlo guardado. Nadie fabrica medicamentos si no hay un pedido.

Ante este panorama, ¿cómo espera que evolucione la farmacéutica nacional?

El desarrollo de la industria farmacéutica nacional está vinculado en este momento a las compras gubernamentales y a una política pública que promueva la inversión. No con subsidios, sino con un piso parejo: que los medicamentos importados cumplan

las mismas reglas exigidas a los que se fabrican en México. El año pasado la Secretaría de Hacienda compró insulina a la India para ahorrarse siete millones de pesos. Eso representó que los laboratorios mexicanos despidieran a 400 trabajadores calificados. ¿Cuánto cuesta crear 400 empleos?

De seguir por ese camino, pasará lo que sucedió con las farmacéuticas transnacionales, que a partir del 2008 cerraron sus fábricas en México al retirarse el requisito de tener una planta en el país. Aunque estos laboratorios representan el 70% del valor del mercado, no llegan a 10 mil empleados. Se dedican a importar, es más fácil. Algunas empresas mexicanas con mil o dos mil empleados podrían seguir su ejemplo y renunciar a las autorizaciones de la Cofepris para convertirse en importadoras con 20 trabajadores en nómina.

Ese riesgo se lo hemos expuesto a los funcionarios de gobierno relacionados con el sector, seguimos tocando todas las puertas. Por todo esto pienso que el T-MEC no es tan relevante. Será importante la cuestión de protección de datos clínicos, pero el tema principal de la industria no está ahí, sino en las políticas públicas que se sigan. Las empresas están en un predicamento, entre invertir o no, crecer o reducirse, porque requieren certidumbre para poder planear. Diría que la farmacéutica mexicana pasa por un momento crítico en el cual, o bien puede crecer o, en lugar de ello y tras un esfuerzo de muchos años, reducirse a una décima parte. Estamos en un auténtico punto de inflexión.

¿Hay condiciones para que la farmacéutica nacional acceda a capitales para su expansión y su inversión en investigación y desarrollo?

Tenemos que vincular más la industria con los centros de investigación. En México hay muchas patentes que se generan por cuestiones curriculares, hay un potencial enorme para poder aprovechar eso.

¿Cómo se imagina a la industria farmacéutica nacional dentro de cinco años?

Puede crecer o reducirse a diez laboratorios. México puede ser un clúster farmacéutico muy importante a nivel mundial: actualmente, el de Jalisco es el más importante de América Latina. Todo depende de que en México haya certidumbre junto con un buen sistema de planeación.

¿Cómo puede contribuir la farmacéutica nacional ante eventos como una pandemia como la que hoy enfrentamos?

La industria farmacéutica mundial está en una situación de vulnerabilidad. El 95% de los precursores para producir medicamentos en el mundo proviene de China. Ya ha confiscado materia prima, porque la requieren para atender las necesidades locales. En el segundo semestre del año puede venir una crisis global de medicamentos por la falta de materia prima. El trasnacional fabrica donde le dan permiso, donde lo obligan o donde le conviene. En China hay firmas locales y trasnacionales, allá las obligaron a invertir. En 2017, la Organización Mundial de la Salud (OMS) publicó un informe sobre la producción de productos farmacéuticos y la protección de la salud pública en China. Se refiere ahí que, por las políticas instrumentadas, la potencia asiática es el principal productor farmacéutico: fabrica medicamento, atrae inversión extranjera. Por eso tiene lo que tiene.

JUAN
DE VILLAFRANCA

A veces queremos encontrar las soluciones fuera cuando las tenemos en México. La industria farmacéutica mexicana utiliza 65% de su capacidad instalada. Si se usara al 100% se atendería al 95% de la demanda nacional de medicamentos. Pocos países en el mundo tienen una capacidad instalada tan grande en relación con su demanda y eso es de destacarse, ya que México es una de las economías que más consumen medicamentos a nivel global. La inversión está hecha, está la gente y están las máquinas, solo falta construir un marco propicio para la farmacéutica nacional, mediante políticas públicas que promuevan su desarrollo. En nuestro país fabricábamos materia prima y dejamos de hacerlo. Dado el tipo de cambio actual, sería mejor usar nuestro poder de compra y reactivar la producción nacional de materia prima farmacéutica para no depender del exterior. Los laboratorios mexicanos queremos y podemos ser parte de la solución al abasto de medicamentos, con eficiencia y calidad.

Ce 70 AÑOS

Comercio Exterior y David Ibarra: a hombros de gigantes

Por: Rafael González Rubí

Politólogo por la Universidad Nacional Autónoma de México y jefe de Redacción de *Comercio Exterior* de 1992 a 2001.

A lo largo de casi siete décadas de travesía, *Comercio Exterior* ha surcado por aguas serenas y agitadas, con vientos a favor y en contra, en mar abierto o con escollos, bajo cielos claros o nublados, sin desviar su curso original de contribución permanente al estudio del intercambio de México con otras naciones y a la transformación del conocimiento económico en un bien público. Sin perder identidad institucional, la revista del Bancomext ha sido también un foro prominente para la discusión abierta, plural, oportuna y rigurosa de cuestiones medulares para el desarrollo económico nacional, latinoamericano e internacional.

Detrás de esa rica trayectoria histórica se halla el arduo trabajo intelectual de multitud de hombre y mujeres que, en las páginas de *Comercio Exterior*, ha compartido generosamente sus ideas, reflexiones y los frutos de sus investigaciones. En la larga lista de autoras y autores notables que han colaborado en la revista, sobresale David Ibarra Muñoz, de fecunda y bien conocida obra forjada desde la academia, las cúspides del gobierno y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Como autor, la comunión de Ibarra con la revista pronto cumplirá medio siglo. Se remonta al otoño de 1971, cuando publicó en ella un sugerente artículo sobre la integración económica regional. Luego de un brillante paso por la administración federal, en la que de 1974 a 1976 dirigió Nacional Financiera y de 1977 a 1982 estuvo a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), durante la primavera de 1988 se incorporó al comité editorial de *Comercio Exterior* en el que coincidió con otros distinguidos economistas mexicanos como Emilio Alanís Patiño (pionero de las cuentas económicas nacionales), Víctor L. Urquidi (expresidente de El Colegio de México) y Sergio Ortiz Hernán (entonces director de la revista).

La presencia entrañable de Ibarra en *Comercio Exterior* no se agota en sus escritos ni en las ricas opiniones, orientaciones y propuestas que planteó, por más de una década, en las sesiones del comité editorial. Aunque es menos visible, su firme defensa de la revista —cuya labor constante a favor del saber económico, del quehacer sectorial del Bancomext y de la calidad de las políticas públicas— ha dejado una huella honda, a pesar de que no siempre fue bien entendida por algunas autoridades. Un episodio ilustrativo ocurrió en vísperas de los años ochenta, en ocasión de los debates públicos acerca del ingreso o no de México al

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por su siglas en inglés).

A principios de 1979, vale recordar, comenzaron las negociaciones del protocolo de acceso del país a esa organización multilateral, creada en 1947 para reducir las barreras en el comercio mundial. Pero la decisión última quedó pendiente y se convocó a la discusión abierta del tema que, en el fondo, confrontó dos visiones opuestas sobre la estrategia de desarrollo nacional. Los especialistas, actores sociales y funcionarios públicos partidarios de la entrada al GATT sostuvieron que esta acción permitiría abandonar el proteccionismo típico del modelo sustitutivo de importaciones que, al cerrar puertas a la competencia externa, provocaba la ineficiencia productiva interna; además, la consideraron necesaria para defender mejor los intereses comerciales propios, aprovechar las ventajas negociadas de manera preliminar y forzar reestructuraciones productivas con ganancias en el largo plazo.

Desde el bando opuesto, se argumentó que el ingreso al GATT limitaría la determinación soberana de las estrategias económicas del país, afectaría a gran parte de la planta productiva interna (sin preparación para encarar a competidores externos), restaría margen de acción frente a presiones comerciales estadounidenses, incorporaría al país a un acuerdo multilateral con reglas asimétricas a favor de las naciones desarrolladas y lo alejaría de esfuerzos internacionales en aras de un intercambio mundial justo, como los de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

En ese debate mayor, *Comercio Exterior* participó tanto como foro plural para los diversos argumentos esgrimidos, como con una posición propia. En el espacio de opinión editorial, vigente desde el nacimiento de la publicación en 1951, el equipo responsable se pronunció en contra del ingreso al GATT. El aplazamiento indefinido de la medida, anunciado en marzo de 1980, cerró el debate y abrió, paradójicamente, un episodio de incertidumbre para la revista.

Retrato: Ignacio Galar

DAVID IBARRA

El director general del Bancomext en aquel tiempo, Adrián Lajous Martínez, se había pronunciado por la incorporación al GATT y, tras el desenlace adverso, ordenó eliminar las opiniones editoriales de la revista so pretexto de no dar lugar a confusiones con las posturas institucionales del banco. Esta medida fulminante rayó en la censura y se interpretó como el principio del fin de la autonomía relativa en la labor editorial que cimentó el prestigio de la revista. Los responsables de la publicación reaccionaron con la presentación de sus renuncias laborales; el conflicto, sin embargo, escaló hasta la presidencia de la República y desde ella se determinó la búsqueda de una mejor salida.

Retrato: Ignacio Galar

La instrucción presidencial atendió a las voces de funcionarios de primera línea seguidores de *Comercio Exterior*, aunque ninguno con el rango y la estatura intelectual de David Ibarra, titular de la SHCP y, en consecuencia, presidente del Consejo de Administración del Bancomext. El arreglo final negociado ratificó la desaparición de las opiniones editoriales por parte del equipo de *Comercio Exterior* y, en contrapartida, se instituyó un comité editorial que desde enero de 1981 fue garante del contenido y la calidad de cada número; siete años más tarde, Ibarra se integró a él por invitación de Alfredo Phillips Olmedo, titular en turno del Bancomext, y sus fértiles aportaciones continuaron por otros derroteros.

Los años noventa atestiguaron nuevos lances de Ibarra en favor de la revista. En 1994, al presentar la versión pionera en disco compacto del enorme acervo de ideas e información publicado hasta entonces, el maestro de generaciones enteras de economistas subrayó una vez más el valor indiscutible de la difusión del conocimiento labrado con rigor, pluralidad y visión de futuro. Esta defensa incansable de la publicación del Bancomext se extendió, en las primeras décadas del siglo XXI, a la defensa de la propia institución y del resto de la banca de desarrollo.

Quizá una de las enseñanzas más preciadas de la inmensa obra intelectual de David Ibarra quedó grabada en el título de un texto que *Comercio Exterior* publicó en agosto de 1980, cuando compartió páginas con otros estudiosos de la talla de Raúl Prebisch, Paul A. Samuelson, Fernando Henrique Cardoso, Horacio Flores de la Peña, Fernando Fajnzylber, Maria da Conceição Tavares y Nicholas Kaldor. La idea fuerza de que "La ciencia económica sigue siendo economía política" resume bien la mirada profunda e inteligente con la que Ibarra ha cultivado su obra extraordinaria, sin concesiones a las interpretaciones abstractas de la realidad económica y con reconocimiento pleno de los factores tanto políticos como institucionales, del peso de la historia y de los valores perennes de la equidad y la democracia.

Por una nueva política de desarrollo

Entrevista con: David Ibarra Muñoz

Por: César Guerrero Arellano
y Miguel Ángel Ramírez
Retrato: Ignacio Galar

Rumbo al septuagésimo aniversario de la publicación ininterrumpida de esta revista, resulta un doble privilegio poder conversar con un brillante economista comprometido con las mejores causas del país y cuyo apoyo a la labor de *Comercio Exterior* ha dejado honda huella en sus páginas y en las convicciones de quienes participamos en este proyecto editorial. Don David Ibarra Muñoz nos recibe en la sala de su casa, que es también una acogedora biblioteca, y lo hace con el mismo aplomo y la afable lucidez con la que, a sus noventa años, sigue escudriñando el acontecer nacional.

Cuando era Secretario de Hacienda, David Ibarra participó en el Congreso Mundial de Economistas de 1980 con un discurso que las páginas de *Comercio Exterior* recogieron en su número de agosto con el título "La ciencia económica sigue siendo economía política". En aquella disertación hizo un recuento de las múltiples y complejas disyuntivas que enfrentan las sociedades contemporáneas para mantenerse en la senda del progreso. A pesar del tiempo transcurrido, cuatro décadas, muchas de las disyuntivas ahí abordadas conservan una sorprendente actualidad. Le pedimos iniciar esta plática con una muy recurrente en sus escritos: la aparente contradicción entre estabilidad y crecimiento. ¿Se trata de una disyuntiva irresoluble?

—Hay manera de conciliarlos —responde— Debemos preguntarnos qué es lo que más queremos, ¿una estabilidad de muertos o una que acompañe al desarrollo económico? Yo creo en lo segundo. Tenemos que hacer una política económica que favorezca el desarrollo aceptando que podamos tener algunas presiones inflacionarias.

—¿Algo así como los niños que tienen fiebre cuando están creciendo?

—¡Claro! —responde riendo.

En un artículo reciente, Ibarra expuso que México incursionó en los mercados externos para afianzar las ventajas comparativas del país. Así lo hicimos, abundó, sin meditar que nuestra principal ventaja comparativa era y es la baratura de nuestra mano de obra.

—Le pedimos un balance del TLCAN.

—El enorme crecimiento del comercio exterior que se dio a raíz del TLCAN careció de un vínculo orgánico con el resto de la economía. En ese trayecto nuestros gobiernos renunciaron a mantener una política industrial, por lo que tenemos en el país un desarrollo económico muy desequilibrado. El sector industrial no se integró al exportador, que floreció con bajo contenido nacional. Nos especializamos en ofrecer mano de obra barata y en montar maquiladoras con poco valor agregado, olvidando que las ventajas

Ce 70 AÑOS

"La revista es la expresión intelectual de nuestras estrategias.

Por eso es necesario que tenga una posición progresiva y nacionalista que empuje a hacer cosas dentro del país."

de la productividad están asociadas a las manufacturas, no a los servicios. Echamos a andar una locomotora sin enganchar los vagones.

A propósito de esa inserción incompleta, David Ibarra ha escrito que "aliviar de verdad el estrangulamiento externo supone emprender el fortalecimiento de los componentes nacionales de la producción".

—¿Estamos en camino de superar la heterogeneidad productiva del país? —le preguntamos.

—No. Sigue esa condición porque no hemos mejorado la capacidad productiva interna —nos responde—. La heterogeneidad productiva significa que empresas muy eficaces, con bajos costos y que compiten en el mercado internacional, conviven con producciones de baja calidad y productividad. Eso hace que el país no pueda avanzar apropiadamente. Hay que hacer más productiva a la pequeña y mediana industria, generar aglomeraciones productivas que nos den una mayor capacidad de crecimiento.

»Hacerlo requiere una política de crecimiento y la que tenemos hoy es una política de estabilidad. La banca de desarrollo tenía técnicos que conocían muy bien la industria y las manufacturas y eran capaces de elaborar grandes proyectos de transformación productiva y de atender al sector olvidado de la pequeña industria, pero se abandonó esta labor para ayudar a la rentabilidad de la banca comercial.

Ibarra considera que ese cambio de enfoque provino de una cuestión ideológica y de abandono de iniciativa propia: "Adoptamos las reglas del orden económico internacional, del Consenso de Washington. Para la estabilidad mundial pueden ser muy provechosas, pero no para el crecimiento de México".

—¿Mejoró el desarrollo regional con la apertura comercial?

—Las discrepancias regionales son muy agudas porque se abandonó la planeación por zonas económicas. Una estrategia de crecimiento hacia afuera implica a la larga llevar muchas capacidades productivas a costas y a fronteras, lo que entrañó un ajuste doloroso: que Ciudad de México perdiera su importancia como centro industrial manufacturero casi único. Pensamos, o quizás no pensamos muy bien, que el mercado lo resolvería todo y lo resolvió a medias. Hubo una migración industrial hacia el Estado de México, Querétaro y otros estados aledaños, pero en esencia abandonamos el desarrollo regional, no creamos los instrumentos para facilitar la industrialización de las fronteras y las costas. Ciudad de México absorbe casi el 50% del crédito bancario, y si añadimos a Nuevo León, Estado de México y Jalisco, se alcanza el 72%. Eso ilustra el olvido del sureste del país, entre otras zonas. Algunas entidades han hecho un esfuerzo por planear su desarrollo, pero se necesita que sea conjunto, nacional, con dirección programática para avanzar y que las entidades más prósperas arrastren a las menos avanzadas.

A David Ibarra lo enmarcan los libros a su espalda. Posan sobre sencillas repisas, adosadas a un muro curvo que se eleva hasta la planta alta. Para alcanzarlos hay un balcón con barandal. Al mirar ese acervo de conoci-

DAVID IBARRA

miento, le recordamos que el primer artículo de su autoría en *Comercio Exterior* se publicó en octubre de 1971 y que el tema fue la integración latinoamericana.

—La integración tiene dos aspectos: la unión de cadenas productivas y la de esfuerzos exportadores. La apertura de fronteras le quitó impulso. Asimismo, el ofrecimiento teórico de que los mercados externos resolverían nuestros problemas, le restó importancia al acuerdo entre latinoamericanos. México abandonó casi totalmente su integración con Centroamérica. Tampoco integramos nuestras cadenas productivas con el resto de América Latina. Eso creó otra situación: una animadversión latinoamericana hacia México, por optar por el norte en lugar de hacerlo por el sur.

También se distanciaron los afanes productivos, reviramos a Don David en busca de su valoración sobre el proceso de desindustrialización que acompañó a algunos país latinoamericanos, principalmente del sur, tras el *boom* de las materias primas y el incremento sustancial en sus precios.

—Eso es muy cierto. América del Sur le dio prelación a los artículos primarios. La industrialización en Argentina y Brasil era muy intensa en los años setenta, pero la abandonaron por la alta demanda de productos primarios de China. Fue un error histórico, dejaron lo que podría darles sostenibilidad a largo plazo por una producción que, si bien puede darles utilidades importantes a corto plazo, a la larga no fortalece su integración interna. México siguió una ruta distinta. Dado que no tiene las condiciones de Argentina o Brasil para la producción de materias primas, optó por el comercio de manufacturas integrado con Estados Unidos y Canadá. Este modelo de desarrollo propició una especie de industrialización no auténtica, una industrialización vinculada al procesamiento simple de productos de exportación que, en términos del tipo de trabajo incorporado en el país, resulta muy similar a la especialización en bienes primarios.

—Un intento reciente de desarrollo regional planeado fue el Plan Puebla Panamá. ¿Por qué cree que fracasó?

—Porque no tenemos el sistema para convertir buenas ideas en proyectos viables. Hacer proyectos es complicado, se necesita alguien que los elabore, que determine su rentabilidad, que precise los requisitos de inversión. Los financieros son cuidadosos, necesitan ver la rentabilidad de los proyectos. Sin proyectos, el financiamiento tampoco apareció. No se cumplieron esos dos requisitos. En consecuencia una idea que, en principio, puede ser muy buena, fracasa porque no está acompañada de los elementos constitutivos para lograr el acuerdo de los países cuando se trata de una integración regional.

—¿Las Zonas Económicas Especiales cubrieron esos requisitos?

—Tampoco. Cuando dirigí Nacional Financiera su capacidad de hacer proyectos de manera sistemática era muy importante, pero después las instituciones gubernamentales permitieron que todo el personal que sabía hacer proyectos

se fuera y ahora tienen que contratar asesores externos o empresas para que los hagan.

—¿Cuál es la relevancia de la inversión extranjera directa en el desarrollo productivo del país?

—La inversión extranjera directa nunca ha representado más del 3% del PIB, mientras que la doméstica es de alrededor de 20 o 23 por ciento de ese agregado macroeconómico. Como México estaba más avanzado que China, la IED se dedicó a comprar mercado, adquiriendo empresas líderes de los sectores público y privado en lugar de crear capacidades productivas. Eso no necesariamente es malo, siempre y cuando alguien se vuelque a hacer nuevas producciones. Lo que la IED sí ha facilitado es el financiamiento de la balanza de pagos.

—Pero se ha documentado la existencia de derramas tecnológicas y de conocimientos vinculadas a la presencia de IED en el país, abogamos en favor de esta fuente de recursos.

—La mayor parte de la inversión extranjera en la industria automotriz ha venido a México por la facilidad de exportar sin aranceles a Estados Unidos, una ventaja enorme. Sin embargo, aunque es la estrella de nuestro sector exportador, no tenemos en el país ningún centro de desarrollo tecnológico automotriz. Aprovechamos el mercado externo y la mano de obra barata. Con el nuevo tratado se reduce nuestra principal ventaja comparativa pues, para obtener los beneficios de un producto originario, una porción del valor del automóvil debe incorporarse en plantas cuyo promedio salarial supere los 16 dólares por hora.

David Ibarra percibe que lo que nos acaba de decir nos ha dejado pensativos. Contempla el efecto de su explicación y con la serenidad de quien ha dedicado buena parte de su vida al análisis de las profundas transformaciones de la economía mundial, retoma el brillo de su voz y añade: "Pero bueno, los grandes países también tienen problemas y el de Estados Unidos es el déficit comercial. Necesitan reducirlo. ¿A cuánto asciende? Alrededor de 620 mil millones de dólares en 2018, de los cuales México representa menos del 15%. Le abrimos a Estados Unidos una brecha muy importante que va a tener que cerrarse". Cada quién sus retos.

Esto nos da pie para el siguiente tema: un orden internacional de libre comercio que está siendo fuertemente cuestionado.

—Eso está creando una enorme incertidumbre mundial que se refleja en la reducción de la tasa de crecimiento de la inversión empresarial a nivel mundial. Hace 35 años, cuando los representantes de las cinco naciones más industrializadas de aquel momento se reunieron en el Hotel Plaza de Nueva York, Estados Unidos tuvo el poder suficiente para imponer una depreciación coordinada del valor del dólar y reducir así su déficit. Hoy ya no puede hacerlo y emprende entonces una guerra comercial. En medio de esta disputa, se desvirtúan las estrategias exportadoras y disminuyen las tasas de crecimiento de las economías de mayor peso relativo, lo que nos obliga a ajustarnos. ¿Cómo? Debemos tener ideas propias de crecimiento, recobrar la capacidad de desarrollar una política industrial y defender la estrategia exportadora.

»México que, a pesar de su superávit con Estados Unidos termina con una balanza comercial deficitaria, se ha vuelto una correa de transmisión de dólares. Con esta manía de apertura, tenemos tratados de libre comercio que nos hacen perder con el resto del mundo todo lo que ganamos con América del Norte. Es un problema bastante serio que nos obliga a pensar mejor en cómo resolverlo.

—¿Qué tipo de comercio exterior debería impulsarse en el contexto actual?

—Países como el nuestro no tienen una autonomía completa, solo parcial. Deben aceptar reglas del orden económico internacional que no necesariamente les benefician. Hasta ahora habían sido "Abre tus puertas, ten un gobierno chico, quita toda la política industrial". En la actualidad, el mundo pone en entredicho estas recomendaciones porque han provocado desajustes tremendos en materia de comercio y de equidad. Estamos sujetos a un orden económico internacional, pero tendremos que encontrar los espacios para aplicar las políticas que nos permitan crecer y desarrollarnos.

»Inglaterra ha vivido un proceso muy intenso de desindustrialización. Después de haber sido el principal país industrial, tiene déficits casi comparables al conjunto de América Latina. Con el Brexit busca recuperar autonomía y ya no transmitir prosperidad a terceros países. Si nos obligaran a reducir a la mitad el superávit con Estados Unidos, México tendría que renegociar buena parte de los tratados comerciales donde nuestras importaciones superan a nuestras exportaciones. Tenemos una tarea muy difícil.

—¿Estamos discutiendo estos dilemas en la arena del debate público?

—No sé cómo se esté organizando el nuevo gobierno. Sé que con anterioridad pensamos muy cómodamente que los mercados resolverían todo. Y los mercados resuelven algo, pero no todo.

“Hacer [en 1951] una revista de comercio exterior significaba una paradoja:

miraba hacia el futuro lejano, hacia la necesaria integración de México a la economía internacional. Creo que eso fue importantísimo.”

A la derecha del sofá desde el cual David Ibarra interpreta, a petición nuestra, los aspectos de la actualidad económica, hay una ventana. Larga y esbelta como una estela, la ventana asciende del piso hasta el techo del segundo piso y desparrama la luz del mediodía, filtrada por el árbol del jardín, sobre el perfil de su rostro.

—Retomando la idea del Brexit, volvemos al hilo de la conversación, pareciera que hay una suerte de repliegue de la apertura comercial.

—Hay dos posibilidades. La primera es que los países se pongan de acuerdo y determinen nuevas reglas que hagan más equitativo el comercio exterior, que reduzcan los déficits mayúsculos que ahora tienen. El déficit anual de Estados Unidos no puede sostenerse. Necesitamos un acuerdo general complejísimo para hacer que la apertura funcione, para hacerla más equitativa.

»El segundo problema es que hay que darle espacio a China y a la India para que se integren. Tienen el 37% de la población mundial y tasas de crecimiento que por lo menos doblan a las de los países industrializados. Parte del acomodo es darles su lugar y eso es muy difícil.

»El problema de las estrategias exportadoras es que ya no hay un solo país líder que obligue o tenga la fuerza suficiente para disciplinar a todo el mundo. Con las reglas del orden económico internacional todavía vigente, sin subsidios o apoyos, es difícil impulsar el crecimiento hacia dentro, pero es lo único que podemos hacer con nuestra capacidad operativa nacional. Tenemos que integrar nuestras cadenas productivas, defender nuestra capacidad exportadora y, hasta el último, renegociar los tratados de libre comercio. El déficit que tenemos con China representa la mitad de nuestro superávit con Estados Unidos. Debemos crear las condiciones para que las inversiones procedentes de China se multipliquen, aunque los recelos de Estados Unidos compliquen el panorama. Si China se está beneficiando de nuestro mercado, que venga a invertir.

Estamos por cerrar la conversación y, para hacerlo, reservamos los vínculos directos de David Ibarra con la revista *Comercio Exterior*. Fue uno de sus principales promotores, primero como miembro del Consejo Directivo del Bancomext y luego como integrante del Comité Editorial de la revista, al que se unió en marzo de 1988. Por ello, le pedimos su opinión sobre la importancia y vigencia de este proyecto editorial.

—A mí me tocó defender la revista porque la querían cerrar para ahorrarse tres pesos. México depende fundamentalmente de la situación económica mundial, exportamos el 30% de nuestro producto e importamos otro tanto. Si escogimos una estrategia exportadora que, bien o mal, pesa tanto en la economía, ¿cómo no tener una revista de comercio exterior, con un seguimiento puntual y minucioso de la economía internacional, y aún más riguroso de nuestros principales socios comerciales? Tenemos que hacerlo.

»La revista es la expresión intelectual de nuestras estrategias. Creo que es un vehículo importante. Eso hace necesario que la revista adopte una posición progresiva, nacionalista,

"Las estrategias exportadoras ya no ofrecen a México el ámbito de progreso de antaño. Necesitamos un comercio exterior distinto...

Ahí está la nueva tarea de la revista, que es importantísima."

que empuje a hacer cosas dentro del país y que renueve nuestros vínculos con Centroamérica y con América Latina.

Buena parte de la destacada trayectoria profesional de David Ibarra como economista ha transcurrido a la par del periplo de la revista *Comercio Exterior*. ¿Cómo percibe ese derrotero?

—En enero de 1951, cuando inició la revista, la estrategia del crecimiento de México era hacia dentro. Hacer una revista de comercio exterior significaba una paradoja: miraba hacia el futuro lejano, hacia la necesaria integración de México a la economía internacional. Creo que eso fue importantísimo, porque fue el puntal estratégico para empezar a discutir la inserción de México y la validez de la estrategia que estábamos siguiendo.

»Creo que hoy *Comercio Exterior* renueva su importancia porque estamos un poco al revés. Las estrategias exportadoras ya no ofrecen a México el ámbito de progreso de antaño. Necesitamos un comercio exterior distinto, por un lado más agresivo, que sostenga nuestras ventas externas y las agrande, y por otra parte defensivo, que estudie a otros países y proponga cómo disminuir los impactos negativos que nos vengan del exterior.

Ahí está la nueva tarea de la revista, que es importantísima.

»De alguna manera la revista es el núcleo, la cabeza de los temas significativos en la política económica de México, nuestra vinculación externa y nuestra capacidad propia de crecer. No dejen de hacerlo.

PYMEX
BANCOMEXT

Más cerca de ti...
Bancomext PYMEX

Conoce nuestros cursos en línea
sobre temas financieros y gerenciales.

Visítanos
www.aulavirtualbancomext.com

HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

BANCOMEXT

gob.mx/bancomext

Del TLCAN al T-MEC: retos y oportunidades

La transición del TLCAN al T-MEC marcará un hito para México, ya que tendrá un impacto en el desarrollo regional de distintos sectores, por ejemplo, en la industria automotriz por la implementación de las reglas de origen. Asimismo, la solución de controversias en el T-MEC será más dinámica porque se resolverán internamente. El desarrollo comercial y la adaptación a las nuevas reglas dependerán de la disposición de los tres jugadores para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades.

p. 48 Reconfiguración económica del territorio mexicano en la era del TLCAN
José Gasca Zamora

p. 52 T-MEC: solución de controversias en el ámbito laboral
Óscar Cruz Barney

Reconfiguracion económica del territorio mexicano en la era del TLCAN

José Gasca Zamora

Investigador Titular en el Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

En las distintas evaluaciones realizadas al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) predominan los análisis de corte macroeconómico y sectorial. Hacerlo desde el ámbito territorial, una aproximación menos ortodoxa, permite identificar aquellos espacios geográficos que lograron articularse a los flujos de inversión y de comercio impulsados por el TLCAN desde 1994 y que aspiran ahora a mantener esta dinámica de crecimiento con el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

La lógica espacial del TLCAN, tras veinticinco años de vigencia, se expresa en dos procesos claramente diferenciados. Por una parte, ciudades y regiones que florecieron mediante la captación de importantes flujos de inversión, el establecimiento de firmas trasnacionales y la construcción de un entorno de negocios propicio para el desarrollo de mercados laborales especializados, clústeres manufactureros y cadenas de valor transfronterizas; por la otra, regiones y ciudades que permanecieron al margen de esta dinámica, exacerbando con su rezago los históricos desequilibrios regionales del país.

El objetivo de este trabajo es analizar el primer proceso; es decir, los efectos territoriales del TLCAN en el dinamismo y la reconfiguración territorial del país, a partir de la emergencia de una geografía económica comandada por el asentamiento en territorio nacional de empresas estadounidenses e inversiones asiáticas, que dieron paso al crecimiento de firmas mexicanas ligadas, en todos los casos, a la industria manufacturera de exportación.

EL SECTOR MANUFACTURERO: CLAVE DE LA RECONFIGURACIÓN ESPACIAL DEL TLCAN

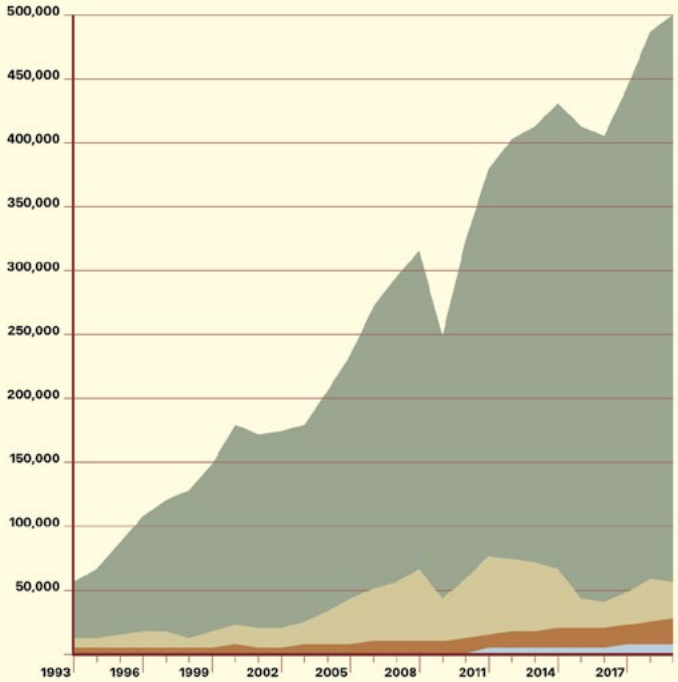
Uno de los primeros efectos del tratado fue el cambio en la composición sectorial de las exportaciones mexicanas. Si hasta los ochenta, predominaron los hidrocarburos y, en menor medida, los productos agropecuarios en la canasta exportadora del país, una década después ya era mayoritaria la presencia de las manufacturas. Durante el periodo de vigencia del TLCAN, el valor de las exportaciones manufactureras del país se incrementó ocho veces, al pasar de casi 50 mil millones de dólares en 1994 a 410 mil millones de dólares en 2019. En contraste, las exportaciones de hidrocarburos, así como las de productos extractivos y agropecuarios crecieron modestamente o prácticamente permanecieron estancadas durante esos 25 años (figura 1).

El patrón de la exportación de manufactura refleja tendencias a la especialización en los subsectores que encontraron mayores ventajas para prosperar en México, como ocurrió con la producción de aparatos eléctricos y de equipo de cómputo, la cual representa casi la mitad del valor de bienes exportados; le siguen las autopartes y el ensamble automotriz, con una cuarta parte del valor de las exportaciones totales. Con menor relevancia aparecen los aparatos de precisión, metalurgia, alimentos procesados, joyería, química, cemento, papel, cuero, calzado y madera; estos rubros en conjunto representan el restante 25% del valor de las exportaciones manufactureras mexicanas.

En los últimos 25 años, la evolución de las exportaciones totales y de manufacturas del país exhibe patrones espaciales diferenciados. A partir de esta evolución, es posible identificar a aquellas entidades federativas que, impulsadas por la demanda externa asociada al TLCAN, lograron fortalecer sus capacidades productivas y de exportación. Cifras de 2018, muestran que el 75% de las exportaciones de manufacturas del país se concentra en ocho estados; destacan aquí, los seis

FIGURA 1 MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES POR SECTOR, 1993-2019 (MILLONES DE DÓLARES)

AÑO	EXTRACTIVAS	AGROPECUARIAS	PETROLERAS	MANUFACTURAS
1993	308.00	2,789.71	7,684.98	41,103.27
1994	382.00	3,037.48	7,619.48	49,843.23
1995	535.93	4,572.95	8,637.82	65,794.85
1996	438.10	4,121.96	11,816.91	79,622.77
1997	463.84	4,436.45	11,455.44	94,075.78
1998	448.65	4,320.49	7,295.77	105,474.40
1999	421.35	4,437.63	9,959.48	121,543.36
2000	496.38	4,752.47	16,124.31	144,747.58
2001	386.23	4,435.33	13,190.96	140,767.21
2002	367.16	4,195.98	14,823.46	141,659.38
2003	496.41	5,022.50	18,597.23	140,650.31
2004	900.79	5,666.48	23,663.08	157,768.21
2005	1,167.72	5,981.08	31,888.57	175,195.59
2006	1,320.55	6,835.91	39,016.85	202,751.84
2007	1,737.10	7,414.95	43,013.84	219,709.42
2008	1,931.01	7,894.64	50,635.37	230,881.58
2009	1,447.87	7,725.94	30,831.26	189,698.48
2010	2,423.98	8,610.44	41,693.29	245,745.43
2011	4,063.46	10,309.45	56,443.35	278,617.13
2012	4,906.46	10,914.24	52,955.55	301,993.64
2013	4,714.38	11,302.10	49,481.47	314,517.11
2014	5,063.98	12,331.80	42,369.28	337,148.57
2015	4,504.54	13,125.53	23,099.60	339,820.57
2016	4,368.31	14,844.59	18,824.78	335,910.58
2017	5,427.07	15,999.96	23,725.16	364,280.39
2018	6,232.00	16,507.57	30,601.17	397,343.81
2019	6,188.83	18,105.62	25,984.90	410,836.24



Fuente: Elaboración propia a partir de BANXICO (2020).

de la frontera norte que por sí mismos generan el 57% de las ventas externas sectoriales y las cinco entidades del Centro Occidente (Guanajuato, Jalisco, Querétaro, Aguascalientes y San Luis Potosí) en conjunto dan cuenta del 25 por ciento.

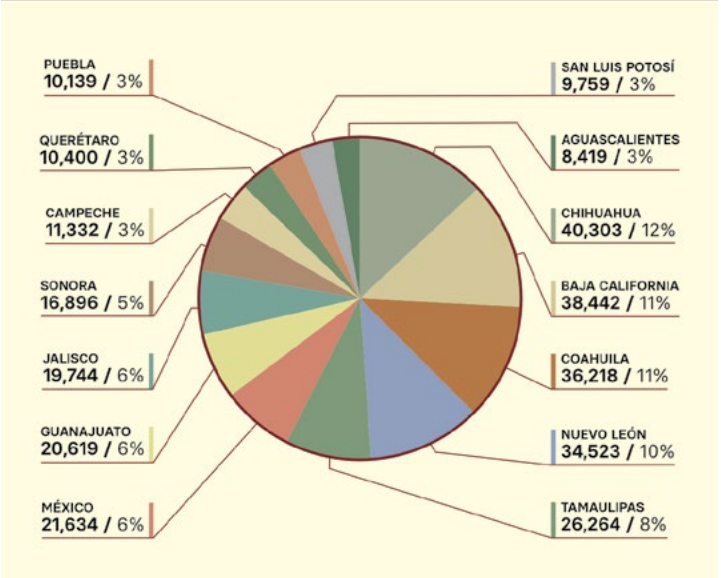
El dinamismo de las exportaciones de manufacturas se explica, en buena medida, por el incremento de las inversiones foráneas. Por origen, destacan las provenientes de Estados Unidos, responsable de más de 50% de los recursos recibidos por México en este rubro. En ese sentido, nuestro país pasó a formar una extensión del espacio económico estadounidense, al menos en lo que corresponde a los principales sectores manufactureros exportadores altamente articulados entre ambos países. Sin embargo, durante la vigencia del TLCAN se incrementaron las inversiones asiáticas en el país, lo cual denota que nuestro territorio también fungió como plataforma de producción-exportación de mercancías para el mercado norteamericano, especialmente en lo que corresponde a la industria automotriz.

Datos de la Secretaría de Economía muestran que el flujo anual de IED recibida por México experimentó un incremento sustancial al pasar de 12 mil millones de dólares en 1993, el año previo al arranque del TLCAN, a cerca de 30 mil millones de dólares en 2016. En tanto que entre el primer y último año del periodo referido, el flujo anual dirigido al sector manufacturero prácticamente su triplicó, al pasar de 6 mil a 16 mil millones de dólares. Cabe destacar que la IED acumulada por México en el periodo, ascendió a 257 mil millones de dólares.

GEOGRAFÍA ECONÓMICA EMERGENTE DEL TLCAN

La dinámica territorial del comercio y las inversiones durante el TLCAN se dirigió a ciudades y a corredores económicos, fenómeno que puede atribuirse a la emergencia de plataformas manufactureras de producción-exportación y a la estructuración de cadenas de valor transfronterizas. En ese proceso jugó un papel importante la modernización y ampliación de la infraestructura de soporte de las redes de transporte terrestre, de puertos marítimos e instalaciones aduanales que posibilitaron el traslado del extraordinario volumen del comercio entre México y Estados Unidos. Sin embargo, también fueron claves los procesos de organización logística transfronteriza de las empresas sede y sus filiales.

FIGURA 2 EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE ENTIDADES FEDERATIVAS SELECCIONADAS, 2018 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS NACIONALES)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras del INEGI.

Existen al menos cinco aspectos que subyacen en la explicación del papel desempeñado por México dentro de las estrategias de relocalización del anclaje territorial de las firmas estadounidenses y de la estructuración de cadenas de valor trasnacionales. El primero está relacionado con la proximidad a la frontera con Estados Unidos, efecto que se traduce en el abaratamiento relativo de los costos de operación de las empresas, toda vez que facilita la relocalización de las actividades productivas con base en el acceso tanto a ejes troncales de transporte y su conectividad, como a corredores industriales.

El segundo efecto se refiere a los encadenamientos intersectoriales que favorecen la complementariedad y sinergias de los procesos productivos. La relocalización guiada por la disponibilidad de servicios de apoyo a la organización, logística, almacenamiento y distribución de las empresas, detonó la formación de economías de aglomeración y el surgimiento de importantes clústeres manufactureros, donde los sistemas de proveeduría para las grandes empresas se volvieron más densos.

El tercero comprende la emergencia de nodos de concentración y redistribución de mercancías. Los puertos fronterizos y marítimos representan en sí mismos plataformas para articular los circuitos de exportación-importación; su importancia estriba en que son los centros neurálgicos de las redes de transporte que movilizan las mercancías en la medida en la que aportan la infraestructura necesaria para el traslado de productos y que cumplen un papel clave por los servicios aduaneros que brindan.

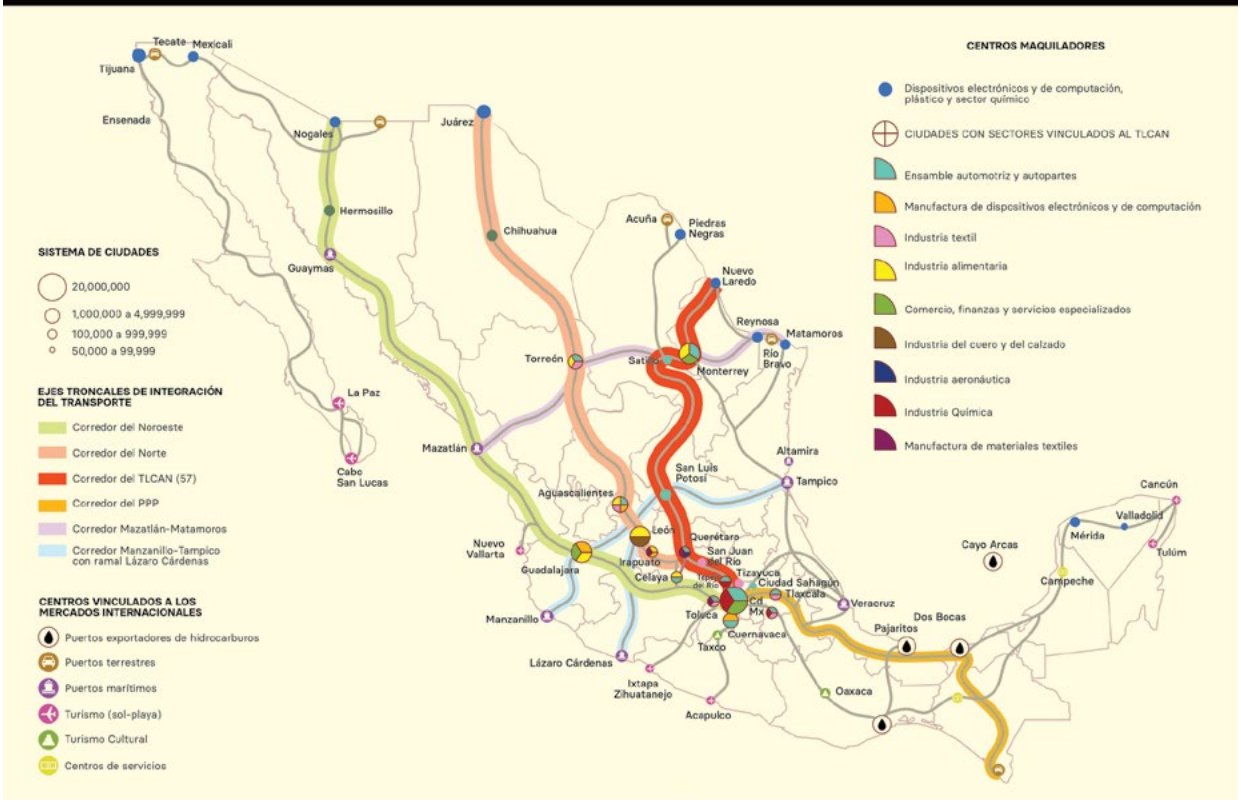
El cuarto corresponde a los mercados laborales. Este es un factor fundamental de la relocalización de firmas estadounidenses en México, ya que permite el abaratamiento de costos de producción y también el acceso a recursos humanos calificados, considerando el emplazamiento de empresas que generan productos con mayor contenido tecnológico, lo que redunda en los niveles de competitividad de distintas unidades y ramas manufactureras.

El último factor hace referencia al acceso a suelo urbanizable, equipamiento e infraestructura. Facilidades que brindan los centros urbanos en corredores, distritos y parques industriales y, cuya suma, constituye una externalidad positiva que gravita en las decisiones de relocalización de las empresas. En su afán por promover el desarrollo económico local, los gobiernos de distintas entidades federativas y municipios han instrumentado políticas dirigidas a garantizar el acceso de las empresas a servicios básicos y especializados (como agua, electricidad, servicios al productor, entre otros), al tiempo que realizan campañas de promoción y otras labores paradiplomáticas.

En función de lo anterior, y de acuerdo a las estrategias de localización que las empresas y los circuitos económicos registran en los últimos años en diversas ciudades del territorio nacional, se pueden identificar distintos patrones de distribución que muestran los espacios regionales, hacia los cuales se han dirigido o consolidado los procesos de inversión y comercio, destacando los emplazamientos en regiones más dinámicas y corredores manufactureros que se articularon bajo la malla de relaciones transfronterizas (figura 3).

En el norte y el occidente del país, las empresas encontraron lugares privilegiados para la localización de sus fábricas. Las ciudades más eficientes para la dinámica productiva del TLCAN son aquellas que han construido la infraestructura adecuada para las ensambladoras automotrices: Hermosillo, Chihuahua, Saltillo-Ramos Arizpe, Aguascalientes y Torreón-Gómez Palacio. En un plano similar se encuentran ciudades del Centro Occidente y del Centro Norte, como Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí, donde se han beneficiado de la relocalización de armadoras automotrices estadounidenses y de numerosos fabricantes de autopartes. En este caso, son sistemas organizados en cadenas de valor que siguen la integración en ejes y corredores longitudinales norte-sur, como la carretera 57 (Ciudad de México-Querétaro-San Luis

FIGURA 3 REORGANIZACIÓN ECONÓMICA ESPACIAL DEL TLCAN: RAMAS, CIUDADES Y CORREDORES PRINCIPALES



Potosí-Monterrey-Nuevo Laredo), considerado el eje troncal del TLCAN y de acuerdo al flujo de mercancías que desde ahí se genera con el mercado estadounidense, especialmente con el estado de Texas.

En otros casos se trata de ciudades que cumplen una importante función al articular las estrategias productivas y exportadoras de maquiladoras, empresas filiales y matrices de México y Estados Unidos. Se trata de centros urbanos que se han especializado en industrias como las de electrónica y equipo de cómputo (Tijuana, Ciudad Juárez, Guadalajara y Aguascalientes); textil y confección de prendas (Torreón-Gómez Palacio, Aguascalientes); aeroespacial (Tijuana, Querétaro y Guanajuato); alimentaria (Guadalajara, León, Monterrey, Aguascalientes y Torreón-Gómez Palacio). Incluso sus alcances se podrían extender hasta ciudades del centro del país, como Puebla, Cuernavaca y Toluca, donde el establecimiento de armadoras automotrices ocurre con anterioridad a la entrada en vigor del TLCAN.

Bajo el modelo de economía abierta se vienen consolidando los procesos de articulación territorial norte-sur que caracterizan las relaciones seculares entre México y Estados Unidos. Sin embargo, a partir del TLCAN tuvo lugar una nueva dinámica, debido a la adopción de estrategias de inversión empresarial estadounidense en territorio mexicano tipo *nearshore* (inversiones con ventajas por proximidad espacial). La revaloración de dichas estrategias resulta importante para entender por qué, en las últimas tres décadas, emergieron y se fortalecieron nuevo núcleos y ejes de crecimiento urbano en el territorio nacional. Eso significa que la reorganización de los espacios y circuitos económicos definidos en el marco de una integración económica más extensa entre México y Estados Unidos, permitió estructurar un proceso de regionalización basado en la funcionalidad de los mercados externos y en los soportes territoriales de infraestructura de transporte, a través de los ejes troncales que atraviesan el país en sentido longitudinal y, recientemente, en algunos segmentos transversales que unen algunos puertos del Pacífico mexicano con ciudades de la frontera norte.[1]

[1] La Coalición del Supercorredor de América del Norte (NASCO, por su siglas en inglés) incluye una estrategias de vinculación con los Puertos de Manzanillo y Lázaro Cárdenas hacia otras ciudades del centro y del norte de México y que se extiende hasta la región fronteriza.

T-MEC: solución de controversias en el ámbito laboral

Óscar Cruz Barney

Investigador en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel III.

Los países que integran el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) acordaron iniciar negociaciones encaminadas a sustituir este mecanismo de integración por uno nuevo que respondiera de mejor manera a las nuevas realidades del siglo XXI. El T-MEC es el fruto final de estas negociaciones y una apuesta firme para impulsar un comercio mutuamente benéfico que, mediante mercados más libres y justos, favorezca el crecimiento económico sostenido de la región.

En lo que sigue se presenta un recuento detallado de las disposiciones del nuevo tratado comercial en materia de consultas y controversias laborales. Se presenta, asimismo, una valoración de su alcance, incluyendo las contenidas en el Protocolo Modificatorio del T-MEC.

LAS CONSULTAS EN MATERIA LABORAL

El artículo 23.17 del T-MEC se refiere a las consultas laborales que una Parte podrá solicitar a otra respecto a cualquier asunto que surja en torno al capítulo laboral. Se establece, asimismo, la eventual intervención de una tercera Parte, cuando esta considere que tiene interés sustancial en la consulta.

El párrafo 6 del artículo 23.17 se refiere a las consultas laborales ministeriales que operan cuando las Partes consultantes no logran conciliar sus diferencias. Dichas consultas se celebran entre los ministros relevantes de las Partes consultantes (o las personas que estas designen) y se recurre a procedimientos como buenos oficios, conciliación o mediación.

En caso de que las Partes consultantes no logren solventar el asunto, se podrá solicitar una reunión de la comisión y posteriormente, el establecimiento de un panel conforme al artículo 31.6. Se aclara que una Parte podrá recurrir a las consultas laborales, sin perjuicio del inicio o continuación del diálogo cooperativo laboral conforme al artículo 23.13.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ENTRE LAS PARTES

El capítulo 20 del TLCAN, sobre el mecanismo general para la solución de controversias, se traslada al 31 del T-MEC. Ahí se establece que dicho mecanismo se aplicará cuando una Parte considere que una medida o proyecto de otra es o sería incompatible con alguna de las obligaciones establecidas en el T-MEC; o bien, en caso de incumplimiento de alguno de los compromisos del Tratado. También podrá invocarse, cuando una Parte considere que se menoscaba o anula algún beneficio razonablemente esperado por ella.

El artículo 31.6 se refiere al establecimiento de un panel que podrá instalarse a petición de la Parte consultante mediante notificación por escrito y entregada a la Parte demandada por medio de su sección o secretariado. La solicitud deberá incluir una identificación de la medida o del asunto a tratar, así como un breve resumen del fundamento jurídico del reclamo, en el que se exponga el problema con suficiente claridad. Tras la entrega de la solicitud, la Comisión de Libre Comercio deberá establecer el panel correspondiente. Le asiste el derecho de participar a un tercero, cuando que considere que tiene un interés sustancial en el asunto.

LA INTEGRACIÓN REGIONAL DEL T-MEC RESPONDERÁ A LAS REALIDADES DEL SIGLO XXI.

El panel deberá examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del T-MEC, el asunto en cuestión y emitir conclusiones, determinaciones y cualquier recomendación solicitada de manera conjunta, acompaños de sus respectivos razonamientos.

El panel considerará las solicitudes que presenten entidades no gubernamentales ubicadas en el territorio de alguna de las Partes contendientes, para proporcionar opiniones escritas con respecto a la disputa y, por esta vía, coadyuvar en la evaluación de las presentaciones y los argumentos de las Partes. Esto es una novedad y se conoce como *Amicus Curiae* (otra novedad se encuentra, por ejemplo, en el artículo 31.12: la presentación electrónica de documentos). La resolución de la disputa puede reflejarse en la eliminación de la anulación, del menoscabo o de la no conformidad; en el establecimiento de una compensación mutuamente aceptable, o en cualquier otro remedio convenido por las Partes contendientes.

EL PROTOCOLO MODIFICATORIO AL T-MEC

Los cambios negociados en el Protocolo Modificatorio se encuentran en diversos capítulos y entrarán en vigor junto con el T-MEC. Estas modificaciones cubren, entre otros temas, el capítulo 1 (Disposiciones iniciales y definiciones generales), el capítulo 4 (Reglas de origen), el capítulo 20 (Derechos de propiedad intelectual), el capítulo 30 (Disposiciones administrativas e institucionales) y el capítulo 24 (Medioambiente). Sin embargo, en lo que sigue solo nos referiremos a las modificaciones al capítulo 23 (Laboral) y al capítulo 31 (Solución de controversias).

Capítulo 23 (Laboral)

La Secretaría de Economía señala que el Protocolo Modificatorio implica un cambio sustantivo a los artículos 23.3, 23.4, 23.5, 23.6 y 23.7. El cambio consiste en la incorporación de notas al pie donde se dispone gravemente que, en aquellos casos de solución de controversias relacionados con el incumplimiento de dichos artículos, los paneles deberán dar por sentado que dicho incumplimiento afecta al comercio o a la inversión entre las Partes, salvo que la acusada demuestre lo contrario.[1]

[1] Reporte T-MEC, núm. 27, 20 de diciembre de 2019, página 2. Disponible en <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/518312/Reporte-TMEC_n27-esp_20191220_c.pdf>

Se establece también en diversas notas al pie, de manera preocupante, que "Para efectos de la solución de controversias, un panel asumirá que un incumplimiento es de una manera que afecte el comercio o la inversión entre las Partes, a menos que la Parte demandada demuestre lo contrario".

En el artículo 23.6.1 (Trabajo forzoso u obligatorio) se elimina el texto "a través de medidas que considere apropiadas", y en el artículo 23.7 (Violencia contra trabajadores) se elimina el texto "casos de" y el de "a través de un curso de acción o inacción sostenido o recurrente". Se modifica, asimismo, la nota al pie de página renumerada 13 para quedar como sigue:

> Para mayor certeza, un incumplimiento es en una manera que afecte el comercio o la inversión entre las Partes si involucra: (i) a una persona o una industria que produce una mercancía o suministra un servicio comerciado entre las Partes o tiene una inversión en el territorio de la Parte que ha incumplido con esta obligación; o (ii) a una persona o una industria que produce una mercancía o suministra un servicio que compite en el territorio de una Parte con una mercancía o un servicio de otra Parte.

En el artículo 23.17.8 (Consultas laborales) se elimina el texto: "una reunión de la Comisión de conformidad con el Artículo 31.5 (La comisión, buenos oficios, conciliación y mediación) y posteriormente solicitar".

Capítulo 31 (Solución de controversias)

Se considera que un panel queda establecido tras la entrega de la solicitud de la integración respectiva. En el artículo 31.8 (Lista y requisitos de los panelistas), se reemplaza el texto del párrafo 1 por uno que señala que las Partes integrarán (a la entrada en vigor del tratado como límite) una lista de hasta 30 individuos elegibles para desempeñarse como panelistas. De ser posible, cada Parte designará por consenso hasta diez integrantes. La lista, así confeccionada, permanecerá en vigor por un mínimo de tres años o hasta que las Partes integren una nueva.

En el artículo 31.9 (Composición del panel), se modifican los textos en los párrafos 1 y 2 de manera que, si son dos las Partes contendientes, el panel se integrará con cinco miembros, a menos que medie un acuerdo entre ellas para reducirlo a tres. Se procurará que la designación del presidente del panel se realice dentro de los 15 días posteriores a la entrega de la solicitud para su integración. Si es ese plazo las Partes no logran ponerse de acuerdo, mediante sorteo se dará a una de ellas la atribución de seleccionar al presidente dentro de la lista de panelistas, siempre y cuando sea de una nacionalidad distinta a la suya. Dicha designación se hará en un plazo máximo de cinco días. Si la Parte demandada se niega a participar o no se presenta al procedimiento de selección por sorteo, será la Parte reclamante quien seleccione a un integrante de la lista siguiendo los criterios de nacionalidad ya señalados.

> "Los miembros del T-MEC pueden realizar consultas laborales por cualquier asunto que surja en torno al capítulo laboral."

Dentro de los 15 días posteriores a la elección del presidente, cada Parte contendiente seleccionará a dos panelistas de la misma nacionalidad que la de su contraparte. Si dentro de ese plazo, una Parte contendiente no selecciona a sus panelistas, se procederá a seleccionarlos por sorteo, de entre los miembros de la lista que ostenten la misma nacionalidad de la otra Parte contendiente.

En el caso de que la Parte demandada se niegue a participar o no se presente para el procedimiento de selección por sorteo, la Parte reclamante seleccionará a dos integrantes de la lista que sean nacionales de la Parte reclamante.

Para aquellas situaciones donde contienden más de dos Partes, el procedimiento para la integración del panel y designación de su presidente guarda muchas semejanzas con el descrito en los párrafos anteriores, con algunas consideraciones propias del caso.

En el caso de las Reglas de procedimiento, se incluyen reglas de evidencia que preservan el derecho de las Partes contendientes a presentar testimonios en persona o mediante declaración, declaración jurada, informe, teleconferencia o videoconferencia, lo cual viola diversos principios procesales.. Al tiempo que se preserva el derecho que asiste a las Partes contendientes y a los integrantes del panel de probar la veracidad de dichos testimonios. Y gravemente, que las Partes contendientes tienen derecho a presentar, en circunstancias apropiadas, testimonios anónimos y pruebas testadas.

Anexos 31-A y 31-B.
Al final del capítulo 31, se inserta el denominado Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas México-Estados Unidos y el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas México-Canadá. Su propósito es garantizar la reparación de una denegación de derechos para trabajadores en una instalación cubierta, para no restringir el comercio, incluida la capacidad de imponer reparaciones.

La denegación de derechos consiste en:

> La negativa del derecho de libre asociación y negociación colectiva a los trabajadores de una Instalación Cubierta conforme a las leyes necesarias para cumplir con las obligaciones de la otra Parte donde se encuentre dicha instalación.

El Mecanismo aplicará siempre que una Parte considere que a los trabajadores de una instalación cubierta les ha sido negado el derecho de libre asociación y negociación colectiva, conforme a las leyes necesarias para cumplir con las obligaciones inherentes al T-MEC.

EL PROTOCOLO MODIFICATORIO CAMBIA SUSTANCIALMENTE EL CAPÍTULO LABORAL DEL T-MEC

Para ello, las Partes establecerán y mantendrán tres listas de panelistas especializados. Si una Parte reclamante considera que está ocurriendo una denegación de derechos en una instalación cubierta, primero solicitará que la Parte demandada realice su propia revisión para determinar si existe dicha situación. Si la Parte demandada determina que la hay, intentará repararla dentro de los 45 días siguientes a la solicitud. La Parte reclamante proporcionará información suficiente para apoyar la revisión que realice la Parte demandada. Esta última tendrá un plazo de diez días para notificar a su contraparte si tiene la intención de efectuar la revisión solicitada. Si se rehúsa, la Parte reclamante podrá solicitar la integración de un panel laboral de respuesta rápida para realizar la verificación y determinación respectiva.

Al entregar la solicitud a la Parte demandada, la reclamante podrá retrasar la liquidación final de las cuentas aduaneras relacionadas con el ingreso de mercancías desde la instalación cubierta (mecanismo solamente aplicable por Estados Unidos). Si la Parte demandada determina que no existe una denegación de derechos, la reclamante podrá aceptar que el problema está resuelto o podrá comunicar por escrito las razones de su inconformidad e inmediatamente solicitar la verificación y determinación de un panel. Si la Parte demandada determina que existe una denegación de derechos, las Partes consultarán por diez días y procurarán acordar la reparación de la denegación de derechos sin interrumpir el comercio.

De convenirse una reparación, la Parte demandada procederá a ejecutarla en los términos establecidos, mientras que la reclamante no podrá imponer medida de reparación alguna hasta que concluya el plazo convenido. Si después de ese lapso, no hay acuerdo entre las Partes sobre la reparación de la denegación de derechos, la reclamante podrá notificar por escrito a la demandada su intención de imponer medidas. Esta última podrá solicitar que un panel determine si la denegación de derechos persiste. La Parte reclamante no podrá imponer medidas de reparación hasta que el panel realice su determinación. Si al final de un período de diez días no se puede acordar un curso de reparación, la Parte reclamante podrá solicitar la verificación y determinación de un panel.

En cuanto a la verificación, después de confirmar que la petición contiene información relevante, el panel deberá emitir una solicitud de verificación a la Parte demandada. El panel deberá formular una solicitud de verificación basada en las circunstancias y la naturaleza de las acusaciones contenidas en la petición de la Parte reclamante y en otras comunicaciones de las Partes.

EL T-MEC ES UNA APUESTA FIRME PARA IMPULSAR UN COMERCIO MUTUAMENTE BENÉFICO.

En los casos en que la Parte demandada haya concluido que no existe una denegación de derechos por parte de la instalación cubierta, pero la Parte reclamante no está de acuerdo con sus consideraciones, el panel solicitará a la Parte demandada presentar un documento que contenga los resultados de la investigación y sus conclusiones, así como cualquier esfuerzo emprendido a partir de la solicitud de revisión. La Parte reclamante podrá responder a la comunicación de la demandada.

En los casos en que haya transcurrido el plazo otorgado a la instalación cubierta para eliminar la denegación de derechos y esta, presuntamente, no haya adoptado las medidas pertinentes para su reparación, el panel solicitará a la Parte demandada que presente, dentro de los diez días hábiles siguientes a la petición, un documento que refiera los resultados de la investigación y las conclusiones de la Parte demandada, así como las acciones y sanciones que adoptó contra la instalación cubierta como resultado de la solicitud de revisión y reparación. La Parte reclamante podrá responder a la comunicación de la demandada.

Ahora bien, si la Parte demandada determina que sí existe una denegación de derechos en la instalación cubierta y, en contraposición de la Parte reclamante, reivindica que la instalación adoptó las medidas necesarias para reparar dicha denegación, el panel solicitará a la Parte demandada que presente, dentro de los diez días hábiles siguientes a la solicitud, un documento que explique las acciones que adoptó contra la instalación cubierta como resultado de la solicitud de revisión y reparación. La Parte reclamante podrá responder a la comunicación de la demandada.

Si la Parte demandada acepta la verificación, el panel la realizará dentro de los 30 días siguientes a la presentación de la solicitud. Observadores de ambas Partes podrán acompañar al panel en cualquier verificación *in situ* si así lo solicitan.

Asimismo, si la Parte demandada acepta la verificación, pero hay interferencia con la misma o no se cuenta con las condiciones apropiadas para hacerla (incluyendo aquí las facilidades para recopilar información relevante del caso), el panel podrá tomar en cuenta estas conductas de la Parte demanda al momento de elaborar su determinación.

Si la Parte reclamante solicita la instalación de un panel para determinar si existe una denegación de derechos. A su discreción, este panel podrá solicitar una verificación y seguir los procedimientos establecidos para dicho procedimiento.

Dentro de los 30 días siguientes a la realización de una verificación, el panel deberá pronunciarse sobre la denegación de derechos, o hacerlo dentro de los 30 días siguientes a su constitución si no se ha efectuado una verificación.

En caso de que el panel determine que sí existe una denegación de derechos y la Parte demandada así lo solicita, se podrá incluir una recomendación del panel sobre el curso de la reparación. Asimismo, el panel se pronunciará sobre la gravedad de cualquier denegación de derechos y, en la medida de lo posible, identificará a la persona o personas responsables de dicha circunstancia.

La determinación del panel se presentará por escrito y se hará del conocimiento público. La Parte reclamante podrá imponer medidas de reparación a la demanda después de notificarle por escrito esa determinación con al menos cinco días hábiles de anticipación. Una Parte demandada puede solicitar que se celebren consultas durante dicho período.

Cumplidas las condiciones previas, la Parte reclamante podrá imponer las reparaciones que sean más apropiadas para reparar la denegación de derechos. Además, seleccionará aquella

EL PROTOCOLO MODIFICATORIO ABARCA LA PROPIEDAD INTELECTUAL, EL MEDIOAMBIENTE Y LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

reparación que sea proporcional a la gravedad de la denegación de derechos y tomará en cuenta las opiniones del panel sobre la gravedad de la falta al momento de seleccionar dicha reparación.

Las reparaciones podrán incluir la suspensión del tratamiento arancelario preferencial para las mercancías manufacturadas en la instalación cubierta o la imposición de sanciones a los servicios o a las mercancías provistos por dicha instalación.

Después de la imposición de medidas de reparación, las Partes continuarán realizando consultas de forma continua a fin de garantizar la pronta reparación de la denegación de derechos y la eliminación de las reparaciones.

Si el panel determina que la denegación de derechos no ha sido reparada, durante los siguientes 180 días la Parte demandada no podrá solicitar otra determinación y cualquiera de las medidas de reparación adoptada seguirá su curso hasta que las Partes acuerden que se ha resuelto satisfactoriamente o un panel determine que la denegación de derechos ha sido reparada.

CONSIDERACIONES FINALES

Las modificaciones negociadas al texto aprobado por el Senado de la República incluyen temas delicados, entre otras las siguientes consideraciones:

I. Que, en el mecanismo de respuesta rápida, al entregar la solicitud a la Parte demandada, la reclamante podrá retrasar la liquidación final de las cuentas aduaneras relacionadas con el ingreso de mercancías desde la instalación cubierta.

II. Que, para efectos de la solución de controversias, un panel asumirá que un incumplimiento afecta el comercio o la inversión entre las Partes, a menos que la demandada demuestre lo contrario. Es decir que se atenta contra el principio de presunción de inocencia y viola diversos principios generales del derecho como son: *Actoris est probare* (El actor debe probar), *Onus probandi incumbit actori* (El trabajo de probar corresponde al actor), *Ei incumbit probatio, qui dicit, non qui negat* (Incumbe la prueba al que afirma, no al que niega), entre otros.

III. Las reglas de procedimiento incluirán reglas de evidencia, que asegurarán que las Partes contendientes tienen derecho a presentar testimonios anónimos y pruebas testadas, en circunstancias apropiadas. Los testimonios anónimos y las pruebas testadas (*redacted evidence*) atentan contra el derecho de defensa.

IV. Se debe prestar atención a la ley de implementación del USMCA y oponerse a aquellos textos que van más allá de lo acordado en el T-MEC.

País invitado:

CANADÁ

Después de Estados Unidos, Canadá es el tercer socio comercial de México. A lo largo del TLCAN el comercio entre ambas naciones creció significativamente; en promedio 9.2% cada año durante los últimos diez años. Esto, aun cuando la inversión mexicana en Canadá es reducida. Es indudable que la relevancia del país vecino y el incremento del intercambio comercial, entre otras cosas, se verán potenciados con el nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá.

p. 60 Canadá: oportunidades para un futuro compartido
Guillermo Máynez Gil

p. 62 El T-MEC permite consolidar una alianza estratégica con Canadá
Juan José Gómez Camacho

p. 64 El T-MEC responde a un mundo muy diferente al de 30 años atrás
Graeme C. Clark

p. 68 Identificar, negociar y cumplir, la fórmula del éxito
Carlos Represas

Canadá: oportunidades para un futuro compartido

Guillermo Máynez Gil

Canadá, el segundo país del mundo en extensión territorial, es la décima economía del planeta por el tamaño de su PIB, a pesar de contar con un poco más de 35 millones de habitantes, lo cual refleja la productividad de su fuerza laboral. Alrededor de 80% de su población vive a menos de 150 kilómetros de la frontera con Estados Unidos. Naturalmente, esta población tiene un alto grado de integración con la economía de su vecino del sur. Se trata, además, de una nación multicultural, tanto por la presencia ancestral de pueblos indígenas, como por una larga tradición, mantenida en la actualidad, de bienvenida a los inmigrantes de muchos países, destacadamente de países asiáticos. En el Índice de Percepción de Corrupción 2019, de Transparencia Internacional, Canadá aparece como el décimo segundo país con menos corrupción en el mundo.

La economía canadiense está altamente globalizada: es uno de los diez países en los que el comercio exterior ocupa una mayor proporción del PIB. El proceso de integración comercial y productiva con Estados Unidos comenzó en 1965, con el Acuerdo Comercial sobre Productos Automotrices, siguió en 1988 con el Acuerdo de Libre Comercio; luego el TLCAN en 1994 y ahora se perfila una nueva etapa con la eventual entrada en vigor del T-MEC.

La economía canadiense tiene una combinación virtuosa de explotación de sus abundantes recursos naturales —como los forestales, mineros y pesqueros, además de ser uno de los pocos países desarrollados que es exportador neto de energía—, con un sector manufacturero avanzado, en el que destacan las industrias automotriz y aeroespacial, así como la de maquinaria para transporte. También realiza importantes inversiones en investigación y desarrollo científico y tecnológico: en 2018 destinó a este fin 34.5 mil millones de dólares canadienses, de los cuales la mayor parte provinieron del sector privado y solo siete mil millones, de los gobiernos federal y provinciales.

Sorprendentemente, las relaciones diplomáticas formales entre Canadá y México no comenzaron sino hasta 1944, con la participación de ambas naciones en el esfuerzo Aliado durante la Segunda Guerra Mundial y una vez que se aliviaron las tensiones generadas por la expropiación petrolera mexicana de 1938. Un acontecimiento importante fue la firma, en 1974, del Memorándum de Entendimiento sobre el Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales (PTAT), ratificado y reformado en 1995, que permitió un incremento exponencial de trabajadores mexicanos en Canadá en

CAMPUS DE LA UNIVERSIDAD DE TORONTO.

condiciones de seguridad jurídica y de respeto a sus derechos. Las relaciones se han intensificado notablemente desde 1994, pero los acuerdos bilaterales no se limitan a lo comercial o a lo laboral, ya que hay más de veinte acuerdos adicionales en temas como cooperación respecto al cuidado del medioambiente, turismo, transporte aéreo, aduanas, extradición y diversos temas culturales.

Sin duda, el TLCAN ha nutrido el éxito de la relación comercial bilateral. Desde su entrada en vigor, el comercio bilateral ha crecido a una tasa promedio anual de 9.2%. En la última década, el comercio total con México pasó de 16 mil 545 millones de dólares estadounidenses, en 2008, a 24 mil 852 millones en 2018, manteniendo un ligero superávit comercial.

México exporta a Canadá, principalmente, vehículos y sus partes, así como productos agropecuarios; mientras que los productos que México importa de Canadá son similares, pero se suman los recursos minerales y energéticos.

También en materia de inversión, Canadá tiene una presencia destacada en México. Los 40 mil 371 millones de dólares estadounidenses de inversión extranjera directa acumulada lo ubican como la tercera fuente más importante de este tipo de recursos del país. Casi 40% de esta inversión se destina al sector minero. De la inversión total recibida por México en el rubro energético, 16% proviene de Canadá. Cinco estados concentran 55% de la inversión canadiense: Zacatecas, Ciudad de México, Chihuahua, Coahuila y Guerrero. Así, tanto en comercio como en inversión, las actividades productivas más relevantes son la producción de automóviles, la minería y las agropecuarias. Si bien la relación es sólida y creciente, es posible que haya más sectores en los que se puede encontrar más y mejores oportunidades. Lo mismo ocurre con otras áreas para la cooperación, sobre todo en el amplio marco de la Alianza México-Canadá, firmada en 2004.

La próxima entrada en vigor del T-MEC constituye una oportunidad inmejorable para relanzar y profundizar las relaciones entre México y Canadá, más necesarias que nunca en virtud de las nuevas realidades de la economía global y de los desafíos impuestos por la pandemia de COVID-19. Una situación crítica, sin duda, de la que buscaremos salir renovados mediante la cooperación y el fortalecimiento de las relaciones bilaterales en todos los ámbitos. En las páginas siguientes, protagonistas de los sectores público y privado abundan en aspectos específicos de la relación y revelan claves para fortalecerla.

El T-MEC permite consolidar una alianza estratégica con Canadá

Entrevista con Juan José Gómez Camacho, embajador de México en Canadá

Por: Guillermo Máynez Gil / Retrato: Cortesía

Tras varias décadas de una relación más bien lejana, el TLCAN nos abrió los ojos mutuamente sobre las oportunidades y la cultura de México y Canadá. El aumento en el intercambio comercial es aún modesto, pero la relación bilateral ha ido desatando fuerzas sociales que poco a poco generan sus propias dinámicas, impulsadas por la diplomacia. Esto y el enorme potencial por descubrir entre ambas naciones es explicado por el embajador de México en Canadá.

Aunque las relaciones entre México y Canadá se remontan a mediados del siglo XX, el TLCAN inauguró una nueva etapa. ¿Cómo la describiría y cómo ha evolucionado desde 1994? ¿Hay algún factor adicional que debamos tener en cuenta?

Este punto de partida es muy relevante. El TLCAN da inicio al descubrimiento mutuo, al proceso de ponernos atención entre ambas sociedades. En Canadá había una noción pobre y estereotipada de México. Norteamérica se acababa en el Río Bravo; el TLCAN cambió esa percepción. Además del crecimiento comercial, empezaron a cambiar otras dinámicas en un proceso largo y lento. Lo mismo pasaba del lado de México, donde se ponía mucha atención a Estados Unidos y poca a Canadá.

Sin embargo, al paso de los años fue quedando claro que el TLCAN no generó una integración regional, sino dos integraciones bilaterales: las de Canadá y México, por separado, con Estados Unidos.

¿Cómo evalúa los resultados del TLCAN en cuanto a la relación, referente al intercambio comercial, las inversiones mutuas, los temas migratorios y de cooperación de otra índole, así como en lo cultural?

Los resultados del TLCAN son muy positivos. Desató una dinámica nueva que, por ejemplo, a nivel gubernamental, inauguró muchos vasos comunicantes en campos como el cultural, la política exterior, energía, ciencia y tecnología. En estos y otros temas se fue construyendo una relación bilateral importante.

Lo mismo ocurrió a nivel social. Es notable el crecimiento del turismo en los dos sentidos, salvo el bache de los tres o cuatro años en que Canadá impuso visa a los mexicanos. El interés en México de los turistas canadienses creció más allá de los destinos de sol y playa, y se acercó a descubrir Ciudad de México, las ciudades coloniales, los festivales culturales y las áreas de turismo ecológico. Algo similar ocurrió con los mexicanos: fueron más allá de los destinos canadienses tradicionales. Vale la pena destacar también el crecimiento en los intercambios educativos.

En algunos momentos se ha señalado que la relación con Canadá se queda por debajo de su potencial. ¿Qué opina?

Absolutamente cierto, pero no como resultado de omisiones. Hemos ido escalando hacia el aprovechamiento de las oportunidades mutuas, pero el potencial es muy grande y empezamos a descubrirlo recientemente. Nos hemos quedado por debajo de ese potencial, porque para sacar toda la ventaja que supone se requiere tiempo y varios procesos sociales que no surgen rápidamente.

En este sentido, el nuevo T-MEC es una gran oportunidad. Tan solo en el comercio, veamos el potencial: el intercambio entre México y Estados Unidos es de casi 600 mil millones de dólares al año; el de Canadá con Estados Unidos, un poco menos. Pero el intercambio bilateral entre México y Canadá es de solo 30 mil millones de dólares, es microscópico en comparación. Empero, no es tanto un subdesempeño, sino que la fuerza gravitacional de Estados Unidos es enorme. Por lo tanto, la relación bilateral es una gran área de oportunidad. Para aprovecharla, desde luego, hay que movilizar al sector privado de ambos países. El T-MEC potenciará estas fuerzas.

JUAN JOSÉ
GÓMEZ CAMACHO

La administración Trump lanzó unilateralmente una renegociación del TLCAN. ¿Cuáles fueron los puntos en común y cuáles las diferencias entre México y Canadá a lo largo del proceso?

Efectivamente así ocurrió, pero no hay que perder de vista que los tres gobiernos ya hablaban de la necesidad de modernizar el acuerdo. Algo muy importante es que esto se deriva del TPP, que puso al día las reglas en una amplia gama de temas. Así que era necesario modernizarlo, independientemente de Trump.

Un primer factor es la necesidad de dejar atrás el esquema de relaciones bilaterales con Estados Unidos de México y Canadá. Es decir que debemos reforzar la integración trilateral y los mecanismos de consulta entre estas dos naciones.

En el proceso de negociación del T-MEC hubo tanto temas donde teníamos acuerdos, como otros donde no los había. Desde luego, la mayor parte de los temas se relacionaba con Estados Unidos, pero en todos ellos hubo siempre un canal de comunicación con Canadá. Esto generó mucho mayor confianza, cercanía y sentido de alianza.

¿Cómo queda la relación bilateral tras la renegociación?

Queda mucho mejor: pone una nueva plataforma en todos los sentidos. Para empezar, hay un cambio cualitativo en las percepciones. Como mencioné, en Canadá se han ido superando los estereotipos sobre México, que aunque no necesariamente son negativos, son estereotipos al fin y al cabo. Cada vez está más claro en Canadá, sobre todo entre los sectores más informados, que México es un país grande, con una gran economía y mucho potencial; que es mucho más moderno de lo que se suele creer, y que tiene una fuerza cultural más allá de sol y playa. Esto es muy importante.

¿Cómo se puede ir más allá del ámbito comercial, para promover más inversiones mutuas y una mayor cooperación en ámbitos como el educativo, científico, deportivo o cultural?

Ambos gobiernos estamos ampliando los sectores de cooperación, muy enfocados en los intercambios educativo y cultural bidireccionales. La idea es liberar todas esas fuerzas sociales y que empiecen a generar sus propias dinámicas. Recientemente hemos tenido un promedio anual de 2.3 millones de turistas canadienses en México y, como decía, no solo incrementó el número, sino que los destinos se han ido diversificando. Hay un interés muy grande por descubrir el México real. Al mismo tiempo, hay más de 500 mil turistas mexicanos que buscan conocer y comprender a Canadá.

En otros rubros también vamos viento en popa, con cifras al alza y cada vez más empresarios mexicanos explorando el mercado canadiense. Hay, desde luego, todavía un largo camino por recorrer. A su vez, los fondos de pensiones canadienses buscan oportunidades de inversión en México.

En la relación bilateral, qué papel juegan los escenarios alternativos de una victoria de Biden o una reelección de Trump?

Juegan parcialmente o nada. En un principio, las condiciones políticas en Estados Unidos desempeñaron un papel, pero ya entramos en una dinámica irreversible México-Canadá. Ahora falta ver qué tanto presionamos el acelerador, y aquí entra en juego la diplomacia. Puedo afirmar que mi mejor aliado es el embajador de Canadá en México y que hay un gran esfuerzo del gobierno canadiense por acercarse a nuestro país y viceversa. Para mí, como embajador, ha sido fácil acercarme y abrir puertas, porque hay mucho interés.

¿Cómo ha sido la estrategia de acercamiento de la presente administración de México a la relación con Canadá?

Ha tenido mucho vigor, pues existe la convicción de que es una sociedad importante. Desde el periodo de transición, el presidente ha mencionado con frecuencia a Canadá y el canciller ha procurado una relación estrecha y fluida a lo largo de todo el proceso de negociación del T-MEC. Hay que recordar que, en ese periodo de transición, el canciller Ebrard encabezó una misión de futuros secretarios a Canadá.

El T-MEC responde a un mundo muy diferente al de 30 años atrás

Entrevista con Graeme C. Clark, embajador de Canadá en México

Por: Guillermo Máynez Gil / Retrato: Cortesía

Tras 75 años de relaciones diplomáticas con México, la renovación del acuerdo de integración regional de América del Norte representa para Canadá, según el propio embajador Graeme C. Clark, la negociación del acuerdo comercial más progresista que hayan pactado hasta ahora. En entrevista con Comercio Exterior*, el embajador canadiense habla de la evolución de la relación bilateral con México y de sus perspectivas en la era del T-MEC.*

¿Cuál es su evaluación del desempeño general del TLCAN tras 26 años de historia? ¿Cuál es el balance de sus resultados para la región norteamericana?

Sin duda, el TLCAN ayudó a crear un mercado regional económicamente importante y competitivo que está sumamente integrado e interconectado. La zona económica de América del Norte es la más grande del mundo: un mercado de más de 490 millones de consumidores y con un PIB combinado de más de 23 billones de dólares estadounidenses, que representa más de una cuarta parte del PIB mundial. El comercio entre nuestros tres países se ha cuadriplicado desde 1993 y hoy en día comerciamos más de un billón de dólares por año. En general, el TLCAN ha hecho de la región de América del Norte la más competitiva del mundo, en la que ya no solo comerciamos bienes, sino que producimos cosas juntos para tener productos de más calidad y más competitivos en el mundo. El TLCAN también permitió a Canadá consolidar una relación importante con un aliado estratégico en América Latina.

¿Cómo ha impactado la relación bilateral entre Canadá y México?

El TLCAN sin duda fue el parteaguas para la relación comercial y de inversión entre Canadá y México. El comercio bilateral entre nuestros dos países pasó de valer apenas 4 mil millones de dólares estadounidenses en 1993, a valer 44 mil millones en 2019. En promedio es un crecimiento de cerca de 10% por año desde que entró en vigor el tratado. México es el tercer socio comercial más importante de Canadá. De igual manera, la inversión canadiense en México ha crecido de manera significativa, y en 2018 Canadá fue el tercer inversionista más importante en México, solo detrás de Estados Unidos y España. Sin embargo, creo que es justo decir que el TLCAN sirvió como motor para construir una relación bilateral verdaderamente amplia, integral, profunda y estratégica, a partir de algo que en un inicio era meramente formal y diplomático. Hoy en día, además de nuestra profunda relación comercial, disfrutamos de una relación de estrecha cooperación y diálogo político en muchas áreas, como migración, derechos humanos y asuntos multilaterales, defensa y seguridad pública, medioambiente, pueblos originarios y cultura.

¿Cómo ha impactado la forma en que Canadá y México interactúan con los Estados Unidos y entre ellos?

La realidad es que nuestro comercio bilateral con el vecino en común era siempre más importante tanto para México como para Canadá. Antes del TLCAN, Canadá estaba muy enfocado en el mercado de Estados Unidos, para el que estaban destinadas (y siguen estando) casi el 75% de nuestras exportaciones. En México pasaba lo mismo. Nuestro comercio bila-

teral con nuestro vecino de al lado era siempre más importante. A través de los años, y gracias en gran parte al TLCAN, se han establecido cadenas de valor regionales sumamente importantes para ayudarnos a seguir siendo competitivos en un mundo cada vez más conectado y globalizado. Canadá y México también nos enfocamos en otras áreas de colaboración en la región de América del Norte, y en conjunto con nuestro vecino común, Estados Unidos. A través de mecanismos como la Cumbre de Líderes de América del Norte, nuestros países trabajan conjuntamente en áreas como la seguridad, la competitividad y el medioambiente para crear una economía norteamericana más integrada, sostenible y competitiva globalmente. Un ejemplo claro de esta cooperación trilateral es que actualmente estamos trabajando los tres países en contra de la pandemia del COVID-19.

Durante esos años, además del TLCAN, ¿qué otros fenómenos incidieron en la relación bilateral?

Los lazos entre nuestras poblaciones son muy fuertes, con más de 2.3 millones de canadienses viajando a México en ese año, ya sea para negocios o placer. Además, un número sustancial de canadienses, particularmente los jubilados, ha comprado propiedades en México y pasan varios meses en el país. Y también Canadá ha visto un incremento de visitantes desde México. De acuerdo con *Statistics Canada*, aproximadamente 470 mil mexicanos visitaron Canadá en 2019.

No hay que olvidar que en 2019, más de 27 mil trabajadores agrícolas viajaron a Canadá bajo el Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales, que es un programa citado frecuentemente como modelo para acuerdos de movilidad laboral.

México es también el país de origen número once para Canadá en cuanto a estudiantes internacionales (la segunda de América Latina), con aproximadamente 20 mil estudiantes mexicanos en Canadá en 2019. Los lazos académicos y culturales son componentes esenciales para nuestra relación. Canadá fue el invitado de honor del Festival Internacional Cervantino en octubre del año pasado, marcando los 75 años de nuestras relaciones diplomáticas. En el mismo año tuvimos la visita de la orquesta sinfónica de Montreal, un festival de cine canadiense, ¡y mucho más!

Nuestra colaboración académica es fundamental. Muestra de ello son los más de 300 memorandos de entendimiento entre nuestras instituciones académicas, que sirven para facilitar los intercambios educativos.

¿Considera que ambas naciones han aprovechado por completo su proximidad y sus tratados? ¿Cuáles son las áreas de oportunidad?

Como resultado de nuestra proximidad y como vecinos de Estados Unidos, la economía norteamericana ha desarrollado una plataforma de producción integrada que maximiza nuestras capacidades y que hace que nuestras economías sean más innovadoras y competitivas. Hemos desarrollado cadenas de suministro regionales y continentales, que han abierto nuevas oportunidades globales de exportación para nuestras compañías.

GRAEME C. CLARK

Otra oportunidad que vemos actualmente es atraer más inversiones a Canadá. Hasta ahora, ha habido poca inversión mexicana en Canadá. Estamos trabajando en eso tomando en cuenta la estabilidad y diversidad de la economía canadiense.

La emergencia de poderes económicos nuevos, así como la creación de regiones comerciales y el incremento en la competencia global, están transformando la dinámica de la economía mundial. A su vez, esto ha presentado retos nuevos a la prosperidad para el futuro de América del Norte.

Debido a nuestra proximidad geográfica, los tres países enfrentamos asuntos comunes relacionados con la sustentabilidad ambiental, desastres naturales y pandemias. Además, nuestras fronteras continentales compartidas traen consigo riesgos de seguridad, como el flujo de drogas ilícitas, crimen trasnacional y terrorismo.

La cercana colaboración entre los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México es crítica para enfrentar estos retos de seguridad y de medioambiente. Esta colaboración se basa en valores democráticos comunes, respeto para la aplicación de la ley y principios de libre mercado.

MILES DE MEXICANOS VIAJARON A CANADÁ BAJO EL PROGRAMA DE TRABAJADORES AGRÍCOLAS TEMPORALES

Más allá del bloque de América del Norte, los tres países trabajamos juntos para fomentar la prosperidad y seguridad. Colaboramos dentro de la Organización de Estados Americanos, la Organización Mundial de Comercio y el G20 con el objetivo de reforzar la efectividad de estos cuerpos internacionales para enfrentar retos globales.

¿Cómo fue la relación bilateral durante el proceso de negociación del T-MEC?

Como toda negociación hubo momentos buenos y momentos difíciles, pero eso es completamente normal, especialmente en una negociación tan importante. Desde el inicio, en 2017, Canadá trabajó de manera cercana con Estados Unidos y México para lograr avances en todas las áreas. Aunque hubo cambios en el camino, y a veces pensábamos que la salida era distante, mantuvimos nuestra determinación y enfoque. Durante todo el proceso, México demostró su compromiso para renovar nuestra relación trilateral y su voluntad de alcanzar un resultado positivo. Y, trabajando juntos, pudimos regresar la estabilidad y la predictibilidad a nuestra relación comercial en beneficio de todas nuestras empresas y ciudadanos.

¿Qué opinión tiene del tratado resultante? ¿Tenemos uno mejor que el TLCAN?

Cuando nos pidieron la renegociación del TLCAN, estábamos decididos a mejorar el acuerdo, refinarlo y modernizarlo para el siglo XXI. Esto es exactamente lo que logramos. El arribo del T-MEC subraya un importante entendimiento renovado entre los tres países sobre la importancia de nuestra relación comercial mutua. El nuevo acuerdo mantiene el acceso de mercado que teníamos antes; es decir, no hay nuevos aranceles.

Un resultado muy importante fue la modernización del TLCAN, y ahora contamos con un acuerdo de última generación que incluye temas como el comercio electrónico, pymes y buenas prácticas regulatorias. También es un acuerdo más moderno porque incluye el tema de género, temas laborales y de medioambiente.

En términos generales, el nuevo acuerdo moderniza de manera significativa varios capítulos, y también incluye varios capítulos modernizados y capítulos nuevos que responden a un mundo muy diferente de lo que era hace casi 30 años.

Cuando entre en vigor, este acuerdo será el acuerdo comercial más progresista que Canadá jamás haya negociado.

¿Cuánto se ha acercado el gobierno canadiense a la actual administración del gobierno de México? ¿Cómo perciben el acercamiento del gobierno mexicano?

Canadá está trabajando con la administración de Andrés Manuel López Obrador para seguir fortaleciendo nuestra cooperación en temas de interés común. En octubre de 2018, durante el periodo de transición, recibimos en Canadá a una delegación de siete secretarios y secretarias designados, encabezada por el ahora secretario de Relaciones Exteriores, Marcelo Ebrard, que sirvió para renovar y guiar nuestras relaciones hacia adelante en temas diversos, desde el medioambiente y recursos naturales hasta comercio.

Desde entonces, hemos podido mantener buen acceso a la administración actual y hemos podido discutir temas complejos como son las preocupaciones de inversión de compañías canadienses, por ejemplo, en los sectores de minería y energía.

En 2019 se cumplieron 75 años de relaciones diplomáticas entre Canadá y México, y esperamos con agrado seguir tejiendo lazos para el futuro a través de nuestros valores compartidos y nuestro compromiso con un mundo seguro, próspero, incluyente y democrático.

Canadá y México estamos unidos en nuestro deseo de combatir el cambio climático, de fomentar la equidad de género, de promover los derechos de los pueblos indígenas, así como la inclusión y la diversidad, y de construir economías que funcionen para todos.

¿Qué le espera a la relación bilateral?

Canadá se ha comprometido a mejorar y expandir sus relaciones con México. Desde 2004, la Alianza México Canadá (AMC) ha servido como el mecanismo clave para la cooperación bilateral. Es un catalizador para la acción concertada entre nuestros gobiernos, sectores privados y socios no gubernamentales para lograr objetivos comunes y prioridades mutuamente beneficiosas.

Canadá y México también cooperan en asuntos de seguridad a través de diversos canales oficiales, incluyendo consultas bilaterales de seguridad anuales, consultas de militares a militares, y el recientemente creado Diálogo sobre Seguridad Pública.

También establecimos recientemente un diálogo anual sobre derechos humanos y uno sobre asuntos multilaterales para también compartir puntos de vista y posturas en estos temas. Con personal de la Secretaría de Relaciones Exteriores y otros integrantes del gobierno de México, hemos compartido experiencias canadienses de nuestra política internacional feminista, tanto como políticas de análisis basado en género (GBA+), para asegurar equidad de género en nuestro gobierno. Y a través de la Secretaria de Medio Ambiente y Recursos Naturales también hemos compartido experiencias canadienses con respecto a consultas con los pueblos originarios, y con participación de pueblos indígenas de ambos países.

En lo que se refiere a la parte comercial, hay que notar la participación tanto de Canadá como de México en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés). Tenemos muchas oportunidades de seguir trabajando. Asimismo Canadá ha sido un miembro muy activo en la Alianza del Pacífico, en donde estamos trabajando para llegar a un acuerdo comercial, además de varios proyectos de cooperación.

Canadá y México también estamos comprometidos en el área multilateral, en donde trabajamos conjuntamente en las propuestas de reformas a la Organización Mundial de Comercio.

Finalmente, ¿en general, cómo prevé que impacte el COVID-19 al área de libre comercio de Norteamérica?

En nuestro mundo global de comercio interconectado, el COVID-19 sin duda alguna afecta la manera en que nuestras compañías operan. El impacto económico se está sintiendo ciertamente en la economía global, en América del Norte y en Canadá. Aunque a consecuencia de la contingencia, Canadá y Estados Unidos decidieron restringir temporalmente los viajes no esenciales a través de nuestras fronteras durante 30 días (a partir del 21 de marzo), reconocemos la importancia de preservar nuestras cadenas productivas. Estas cadenas aseguran que comida, combustibles y medicamentos lleguen a la gente de ambos lados de la frontera. Las cadenas de producción, incluyendo el transporte de mercancías, quedan al margen de estas restricciones. No son afectadas por esta medida.

> “La Alianza México Canadá es un catalizador para la acción concertada entre nuestros gobiernos, sectores privados y socios no gubernamentales para lograr objetivos comunes.”

Estados Unidos y México tomaron medidas parecidas como muestra de colaboración para tratar de limitar la propagación de la infección.

Canadá está trabajando con sus socios internacionales para mantener las cadenas de producción abiertas y conectadas durante la pandemia, para asegurarse de que las compañías canadienses puedan continuar entregando bienes esenciales a la gente que más los necesita.

Uno de los aspectos más importantes del comercio es que nos da un sentido de “propósito compartido” a través de nuestras fronteras, trabajando para necesidades comunes durante las circunstancias más extraordinarias.

Canadá está comprometido a apoyar a exportadores canadienses y al libre flujo de bienes y servicios por nuestras fronteras internacionales. Esto incluye garantizar que nuestros exportadores tengan la información y los consejos del *Trade Commissioner Service*, así como de *Export Development Canada*, además de acceso a fondos para ayudar a las empresas en mercados globales.

Ministros canadienses y otros oficiales están en contacto regular con sus contrapartes mexicanas y estadounidenses para compartir sus puntos de vista, discutir retos comunes y encontrar maneras de colaborar por un beneficio mutuo en estos momentos tan inciertos. La relación de América del Norte es fuerte y estoy seguro de que juntos podremos mitigar los impactos del COVID-19 y superar esta coyuntura tan difícil.

Identificar, negociar y cumplir: la fórmula del éxito

Entrevista con Carlos Represas, presidente del Consejo para América Latina de Bombardier

Por: Karina Almaraz Téllez / Retrato: Cortesía

Carlos Represas ha formado parte de los consejos de administración de Vitro, Merk, Nestlé, entre muchas otras empresas de renombre internacional. Fue parte de la negociación del TLCAN y ahora contribuye al desarrollo de la industria aeroespacial en nuestro país. En esta charla con Comercio Exterior *comparte su visión del intercambio comercial en América del Norte y del futuro de la industria en México. Su mejor consejo de negocios es buscar a los expertos. Sentarlos a la mesa, tomar acuerdos. Y ponerse a trabajar.*

El TLCAN bien puede considerarse la medida de política pública más trascendente para la economía mexicana en los últimos tiempos. ¿Cuáles considera que son sus principales aportaciones para el desarrollo de la economía mexicana? ¿Cuáles sus principales limitaciones y desafíos?

A mí no me cabe la menor duda de que el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) fue la palanca más importante que México ha tenido para su desarrollo económico y social.

Creo que a lo largo de toda nuestra vida independiente no ha habido una mejor palanca para el desarrollo económico y social de México que el TLCAN, cuya puesta en marcha se remonta al primero de enero de 1994.

Ninguna obra humana es perfecta, pero sin duda, si hoy en día hacemos una retrospectiva, el TLCAN fue una obra maestra; fue el primer tratado suscrito que tenía esta visión amplia y ambiciosa del intercambio comercial entre los tres países de América del Norte. Yo diría que tenía una particular ventaja para México, habida cuenta de nuestro menor nivel de desarrollo relativo en ese momento.

Tuvo sí, sus limitaciones a través de su larga vida —25 años de intensa actividad comercial—. Si pienso en qué nos faltó durante este periodo, destacaría básicamente la ausencia de políticas públicas que nos llevaran realmente a un crecimiento sostenido de la competitividad y de la productividad en nuestro país.

Fue muy intensa la negociación, yo estuve involucrado en el proceso como representante del sector privado, pero a veces tengo la impresión de que lo firmamos y dijimos "Bueno, ya está el trabajo, ya no hay nada que hacer", cuando realmente debimos impulsar con mayor determinación políticas públicas que nos permitieran buscar el constante crecimiento de los índices de productividad del país y no simplemente dejarlo a su buen aire por decirlo de alguna manera.

Nos faltó también un esquema de colaboración entre los sectores público y privado que nos permitiera evaluar periódicamente las disposiciones del acuerdo e identificar aquellas disposiciones que debían mejorarse y cuáles adaptar a las nuevas realidades económicas. No hicimos ese trabajo durante los 25 años de actividad del tratado.

Estos dos temas: el de la falta de políticas públicas que nos permitirán un crecimiento constante de la productividad del país y la ausencia de un revisión periódica son, para mí, las principales limitaciones del TLCAN.

El T-MEC se enmarca en esta necesidad de actualizar el marco normativo del intercambio comercial en Norteamérica, ¿cuál es su valoración del nuevo acuerdo?

Con la revisión y actualización periódica de las disposiciones del TLCAN, muy probablemente se habría evitado una negociación tan intensa como la que precedió

a la firma del T-MEC. No se hizo así y ahora estamos en una nueva realidad. Tenemos un nuevo tratado que, yo diría, no tiene todas las ventajas del anterior, pero sí ofrece al país la oportunidad de profundizar su vinculación comercial y de negocios con nuestros vecinos de América del Norte.

Pero en este momento y en atención a la actual coyuntura mundial marcada por la emergencia sanitaria, lo más importante es buscar los mecanismos apropiados para aplazar la entrada en vigor del T-MEC. Vale la pena y no solamente por el bien de México, sino por el del conjunto de América del Norte, ampliar el plazo para que las empresas estén en condiciones de cumplir con las disposiciones previstas en el nuevo acuerdo comercial.

¿La brecha salarial y el incipiente desarrollo de capacidades tecnológicas locales pueden considerarse los grandes pendientes del TLCAN? ¿Hay otros?

Los países de América del Norte tienen distintos niveles de desarrollo y sus niveles salariales reflejan, las disparidades en materia de productividad y capacidad tecnológica. Ahora, si me preguntas si son pendientes, yo creo que más bien son una realidad.

Precisamente, uno de los propósito del TLCAN fue el de acelerar la reducción de las brechas tanto salarial como tecnológica, pero no logramos hacerlo con la velocidad deseada, debido a que no nos mantuvimos atentos a la permanente revisión de las condiciones del tratado y de las mejorías que teníamos que introducir, sobre todo en nuestro país para el fortalecimiento de la competitividad y la productividad.

De cara a la puesta en marcha del nuevo acuerdo comercial de América del Norte, ¿hay espacio para instrumentar una política industrial que mejore la inserción internacional de la economía mexicana? De ser el caso, ¿cuáles serían los ejes articuladores de dicha política?

A mí me preocupa hablar de política industrial porque no estoy a favor de los esquemas de planificación centralizados. Lo que realmente nos ha beneficiado en el país a lo largo de los años, es el esfuerzo coordinado de los sectores público y privado del país para identificar aquellos sectores industriales más dinámicos y de mayor proyección, e instrumentar medidas adecuadas para impulsarlos.

Obviamente, con el T-MEC se refrenda la oportunidad de enlazar los esfuerzos de los sectores público y privado para promover las actividades productivas más dinámicas. Si nos vamos para atrás, durante el periodo del TLCAN, la industria automotriz se convirtió en una palanca de desarrollo muy importante para México. ¿Por qué? Porque se consensuó una serie de acciones y actividades que colocan al país en una posición excepcional, entre los más importantes productores y exportadores de automóviles del mundo.

CARLOS REPRESAS

¿Cuáles serían, en su opinión, los sectores con mayor proyección?

No es una cuestión de una opinión personal. Para mí lo más importante es esa voluntad de diálogo entre empresas y gobierno que permite trabajar coordinadamente en la identificación e impulso de aquellas actividades que más contribuyen al desarrollo de nuestro aparato productivo. No me cabe duda que el caso de la industria aeroespacial es un buen ejemplo. Empezó de manera incipiente en el norte del país y ahora, con la presencia de múltiples empresas globales, tanto estadounidenses, como canadienses y europeas, es un pilar industrial muy importante para el país.

No tengo las cifras en la cabeza, pero me atrevería a decir que muchos millones de dólares de exportaciones de productos aeronáutico y aeroespaciales colocan a México en una posición muy importante en el contexto internacional. Esto fue fruto de discusiones y negociaciones entre los sectores público y privado. A mí me tocó participar, como parte de los preparativos para el arribo de la industria aeroespacial a Querétaro. Su evolución en la entidad, es para mí motivo de orgullo por la cantidad y el tipo de empleos generados, el impulso que supuso a las capacidades productivas y el posicionamiento internacional de México en una industria que continuará ofreciendo enormes posibilidades.

¿Hay otras actividades? Indudablemente. Es cuestión de concentrar la atención a nivel del gobierno y del sector privado e identificarlos. Pero mira, tomo por ejemplo uno que me viene a la cabeza en este momento: el de la industria farmacéutica y de aparatos médicos. Ya tenemos una presencia importante dentro de esta industria, pero ¿qué se puede hacer para acelerar su desarrollo? Convocar a todas las empresas que participan en la cadena productiva, nacionales y multinacionales, para que en un diálogo constante con los funcionarios públicos del ramo, se identifiquen y pongan en marcha las acciones necesarias para fortalecer la producción de fármacos y equipo médico en el país, y ampliar su presencia en los mercados internacionales.

Yo no aspiro a que tengamos una posición importante en la investigación básica en el sector farmacéutico, eso no está a nuestro nivel, pero en posiciones intermedias indudablemente hay oportunidades. Entre otras ventajas, tenemos la vecindad con el mercado más grande del mundo, hay que aprovecharla.

¿Qué papel deberían jugar las empresas multinacionales instaladas en el país en el propósito de mejorar la calidad de la inserción internacional de México?

Habría que trabajar sobre las cadenas productivas de esas empresas. En el caso de las multinacionales en México, vemos que una importa algunas cosas, otra las fabrica o compra en el país. Conocer a profundidad las cadenas productivas de esas industrias, nos permitirá identificar áreas de oportunidad para desarrollar productores locales y sustituir importaciones. Buena parte de nuestras exportaciones tiene un proceso de transformación en el país muy acotado. Yo creo que podemos mejorar ese valor agregado nacional trabajando en las cadenas productivas, y que todas las empresas multinacionales establecidas en México, con el apoyo y la orientación de la autoridad, promuevan el desarrollo de proveedores nacionales y fortalezcan la integración del aparato productivo nacional.

> “Si bien nuestras cifras de exportación han venido creciendo, las cifras de valor agregado nacional no han crecido en la misma proporción.”

Mejorar la integración de cadenas nacionales abriría inmediatamente el paso a oportunidades que tenemos para agregar valor nacional, porque no cabe la menor duda de que, si bien nuestras cifras de exportación han venido creciendo, las cifras de valor agregado nacional lo han hecho en la misma proporción.

La expansión de la industria aeroespacial es una de las más dinámicas en el país. ¿Cuáles considera que son los factores más relevantes de este despegue?

Uno de los factores que más impulso dió al despegue de la industria aeroespacial fue, sin duda, la experiencia y destrezas que acumulamos en el país con la fabricación de material ferroviario. Lo digo por experiencia propia, porque me tocó establecer en México la parte de trenes tras la adquisición de Concarril por parte de Bombardier hace 28 años. Era el año de 1992.

En aquel entonces, concluíamos la exportación, desde Ciudad Sahagún, de los carros del metro elevado de Riad en Arabia Saudita. Nada más para darle un ejemplo de que sí tenemos condiciones de competitividad. Tenemos una gran industria en Ciudad Sahagún, de la cual me siento muy orgulloso. Esta nos ha permitido fabricar carros para el metro de San Francisco, el de Chicago, el de Nueva York, el de Toronto, inclusive el tren elevado de Kuala Lumpur, en Malasia. Es una actividad productiva donde sí tenemos condiciones para incrementar la participación de México en el ámbito internacional.

Esto es una parte de la empresa Bombardier. De su división aeroespacial, en la que también me tocó participar para el establecimiento de operaciones en México, recuerdo que durante las negociaciones que sostuvimos con el gobierno mexicano, se solicitó la creación de una universidad aeronáutica. En aquel momento, el primer mandatario del país me dijo: “¿Cómo nosotros vamos a establecer una universidad, y los programas de estudio quién los va a hacer?”. “No se preocupe, en esto Bombardier tiene experiencia y traeremos el *know how* de Quebec, se puede hacer”, respondí.

Hoy en día, la Universidad Aeronáutica de Querétaro es un aliado fundamental para el desarrollo de nuestras operaciones en el país al cubrir buena parte de los requerimientos que tenemos de personal especializado. Al inicio predominaba la presencia de técnicos aeronáuticos, ahora también nos proveen de ingenieros especializados en el ramo.

Verdaderamente nuestra ventaja competitiva en el ámbito aeroespacial no se basa en costos, como quedó demostrado en los estudios comparativos que hicimos entre México y diversos países del sudeste asiático. El principal factor de competencia, se determinó, radica en la logística. Nuestra ubicación geográfica *vis a vis* la de nuestros competidores, ofrece innumerables ventajas en tiempos de entrega, de despacho y de complejidades de transporte.

MEJORAR LA INTEGRACIÓN DE CADENAS NACIONALES ABRIRÍA LAS OPORTUNIDADES PARA AGREGAR VALOR NACIONAL.

Y eso nos dio una ventaja competitiva clara para convencer a la dirección de la empresa de establecer en México parte de su producción aeroespacial.

Desde entonces, la industria ha mantenido una trayectoria ascendente en el país y todavía tenemos muchas oportunidades para incrementar nuestra actividad.

¿Es posible replicar el éxito de la industria aeroespacial a otros sectores?

Sin duda. Yo estoy convencido de que sí. Vuelvo a insistir en la fórmula cuyos buenos resultados he constatado durante mi trayectyoria profesional: es cosa de sentar al sector privado con el sector público, discutir una visión estratégica y ver qué se puede hacer. Tuve la oportunidad de hacerlo cuando presidí durante muchos años a Nestlé en México y me tocó contribuir al desarrollo de comunidades en Chiapas y la Huasteca mediante el impulso a la producción de café de exportación. Bueno, es cosa de discutirlo y verlo con un interés estratégico de país.

Yo utilicé el ejemplo de industria farmacéutica y también el caso de la industria de los instrumentos médicos. Es cosa de sentarse y desglosar el problema y entender dónde podemos tener ventaja para saber dónde aportar.

Así fue como hicimos lo de la parte aeroespacial: empezó absolutamente de cero, a mí me tocó sentarme con el gobierno mexicano y decirle al presidente: "Mire hay esta oportunidad, ¿nos interesa o no nos interesa? Esto es estratégico para México". Y pues le echamos ganas.

Encontramos gente en el gobierno mexicano que entendió esta oportunidad y nos pusimos a trabajar. Establecimos convenios y acuerdos, se fueron cumpliendo y hoy en día tenemos en Querétaro un parque aeroespacial que es un ejemplo internacional.

Todavía tenemos trabajo por hacer, porque en Europa y Asia la presencia de la industria aeroespacial establecida en México es muy limitada. Sobre todo si se le compara con la penetración que tienen las empresas aeronáuticas más grandes del mundo, varias de ellas instaladas en alguno de nuestros países vecinos de América del Norte.

Ante la eventual entrada en vigor del T-MEC, ¿cómo espera que evolucionen las actividades de la industria aeroespacial en México y en particular las de la empresa Bombardier?

Indudablemente el T-MEC es un instrumento que colabora en este propósito porque contribuye a mejorar esta posición de competitividad. Lo que es importante en el T-MEC es que cumplamos rigurosamente con la disposición de revisarlo, corregir fallas y adecuarlo a las realidades y desafíos de las cambiantes economías nacional e internacional.

¿En qué áreas y sectores del país identifica las oportunidades más promisorias de inversión y desarrollo?
Sectores, considero, he mencionado algunos. En el ámbito de la fabricación de material férreo, de trenes, de locomotoras, de carros de ferrocarril, del metro y de tren ligero nuestras oportunidades se amplían porque no tenemos competencia en América Latina. Será cosa de definir qué queremos, cómo lo queremos, qué hay que invertir, qué hay que hacer desde el punto de vista de los diversos actores, como sucedió en el despegue de la industria aeronáutica en el país.

Estoy convencido de que en el ámbito farmacéutico también tenemos buenas oportunidades. En equipos e instrumentos médicos ya hay una industria incipiente en el país que, si bien no conozco a detalle, considero que tienen el potencial para ampliar tanto su producción en el país, como su presencia en los mercados internacionales. En el caso de la nanotecnología, hay algunas actividades donde podemos tomar una posición de vanguardia, estamos en la oportunidad de hacerlo.

Dejo a los a los conocedores de los sectores industriales identificar las actividades productivas más promisorias; además, hay una importante labor gubernamental para que, con base en cifras, identifique las áreas de oportunidad, dónde *hay más carnita* y hacía qué rubros dirigir los esfuerzos para ensanchar nuestras capacidades productivas y de competencia.

> “Tanto el TLCAN como el T-MEC abren esta oportunidad para que acordemos entre el gobierno y los empresarios identificar sectores que ofrecen un potencial de desarrollo acelerado con ventajas importantes para México.”

¿Cómo asegurar que las áreas y sectores más prometedores cuenten con los recursos humanos y financieros necesarios para su desarrollo?
Cada industria tiene sus necesidades específicas; si me pongo a pensar hoy en día en la industria de material médico, de la que no tengo ningún conocimiento porque nunca he trabajado en ella, estoy seguro de que si uno convoca a los jugadores que existen hoy en día, los sienta en la mesa y les dice “¿Qué necesitamos para crecer?”, pues a lo mejor nos dicen “Necesito mejorar esta competencia en el desarrollo recursos humanos o necesito mejorar el apoyo financiero o incluso necesito invertir en el campo de ciencia y tecnología”.

Sobre la responsabilidad del Gobierno se debe plantear y definir cómo van a participar el Conacyt, la Secretaría de Educación Pública, la de Economía... Y nosotros, mediante las inversiones productivas, participar activamente en el desarrollo del país.

Esta formación de conciencia es una de las tareas primordiales del país. Yo no critico a quien alguna vez dijo que la mejor política industrial es la que no existe. Posiblemente tenía razón, porque en ocasiones perdemos demasiado tiempo en la planeación de escritorio, cuando lo que requiere el país es determinación, sentar a los jugadores en la mesa, identificar las oportunidades y echarle ganas.

Para terminar, ¿hay algún tema que usted quiera agregar, algo de lo que no hablamos?
En México tenemos que trabajar con mayor ahínco en el fortalecimiento de la productividad. Esto no depende de un sector o del otro, es un esfuerzo conjunto que debemos profundizar en el país porque hasta ahora hemos avanzado muy poco. ¿Esto por qué? Porque hemos descuidado algunos sectores. Debemos partir de un ejercicio de autocrítica, ya que ni el gobierno ni la iniciativa privada hemos hecho lo suficiente para ser más competitivos y no simplemente ver cómo países del sudeste asiático, hoy exhiben niveles de desarrollo muy superiores a los de México y esto es algo que no puede dejarnos indiferentes.

La mejor información y análisis Revista Comercio Exterior

Suscríbete ✆ *5658 2326*

$150.00 (cuatro números)

Síguenos en nuestras redes sociales

/comercioexteriorbancomext

@bancomext_ce

Estado invitado:

NUEVO LEÓN

Nuevo León es uno de los estados más representativos que enmarcan los resultados del TLCAN al adquirir presencia internacional en el comercio de la industria automotriz y de manufactura especializada. En esta región se exportan desde tractores retroexcavadoras hasta piezas para aeronaves. Sin duda, su estratégica posición geográfica permite un mejor entendimiento de la vasta porción anglosajona, cuyos mercados más cercanos conocen a fondo.

p. 78 Nuevo León: círculos virtuosos y futuro
Guillermo Máynez Gil

p. 80 El Bancomext en Nuevo León: acción local con enfoque global
Adriana Pérez Cáceres

p. 83 Diversificar para posicionarse en actividades estratégicas
Eduardo Garza T. Junco

p. 86 El entusiasmo de crecer con México
Jesús Barrera Lozano

p. 91 Diversificar e invertir: la fórmula de alta precisión de Galvaprime
Mauricio Morales Z.

Nuevo León: círculos virtuosos y futuro

Guillermo Máynez Gil

Nuevo León tiene una sólida y muy reconocida vocación empresarial, basada en su voluntad de trabajo, disciplina, formación educativa y capacidad para acoplarse a las grandes transformaciones de las economías nacional e internacional.

Por extensión, ocupa el décimo tercer lugar a nivel nacional y el octavo por tamaño de población. Cuenta con un centro urbano dominante: el área metropolitana de Monterrey que, compuesta por 12 municipios, agrupa a 90% de la población del estado reportada por el INEGI en 5.12 millones de habitantes. Aporta 7.5% del PIB nacional, ocupando el tercer lugar después de Ciudad de México y el Estado de México.

En el estado operan más de 200 grupos empresariales, entre los cuales predomina la vocación manufacturera, aunque en las últimas décadas han obtenido cada vez mayor presencia los servicios y las tecnologías de la información, sobre todo tras la creación del Parque de Investigación e Innovación Tecnológica (PIIT), que busca atraer empresas en sectores como la mecatrónica, la biotecnología y la aeronáutica. En el rubro agropecuario destaca la zona citrícola del centro del estado.

Esta condición de polo de desarrollo de alto nivel ha convertido a Nuevo León en un imán para inmigrantes, tanto nacionales como extranjeros. Entre los primeros, destacan los provenientes de San Luis Potosí, Veracruz, Coahuila, Chihuahua y Ciudad de México, mientras que entre los extranjeros se cuentan ciudadanos de Estados Unidos, España, Francia, Italia, Corea del Sur y Argentina. Es claramente un estado dinámico, ávido de conocimiento, atractivo para emprendedores y personas que buscan desarrollarse en el mundo de los negocios.

No sorprende que Nuevo León se ubique entre las entidades más avanzadas del país de acuerdo con del Índice de Desarrollo Humano 2019 (IDH-ONU), solo superado por Ciudad de México y Baja California Sur. En cuanto a municipios, San Pedro Garza García se ubica también en tercer lugar, por debajo de las alcaldías de Benito Juárez y Miguel Hidalgo.

NUEVO LEÓN SE UBICA ENTRE LAS ENTIDADES MÁS AVANZADAS DEL PAÍS DE ACUERDO CON DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO 2019

La educación, desde luego, tiene mucho que ver con estos resultados. Nuevo León tiene el segundo lugar en cuanto a años de escolaridad entre los mayores de quince años, con 10.3, solo por debajo de los 11.1 de Ciudad de México, a lo que se suma la presencia de numerosas universidades —tanto públicas como privadas— de excelencia, muchas de las cuales cuentan con destacados centros de investigación. Lo mismo ocurre con la conectividad: Nuevo León es el tercer lugar en cuanto a población con acceso a internet, con 83%, por debajo de Sonora y Baja California, y ligeramente por encima de Ciudad de México.

Estos números se completan con la posición de privilegio que ocupa regularmente en términos de recepción de inversión extranjera. En este rubro ocupó el segundo lugar en 2018 con el 13.5% del total nacional. Entre otros resultados, quizá el que más sobresale es que Nuevo León tiene la tasa de pobreza más baja de todo México: 14.5% (el estado con tasa más alta es Chiapas, con 76.4%), lo cual da una idea de cómo la combinación de espíritu empresarial, educación, conectividad, atracción de migrantes nacionales y extranjeros, con la inversión, resultan en estados prósperos y dinámicos. Nuevo León, sin duda, lo es.

Al igual que otros estados del centro-norte de México, Nuevo León supo aprovechar a fondo el TLCAN. La negociación del nuevo T-MEC es un eslabón más de la cadena de integración global de este estado, que con las décadas se ha abierto al mundo y le ha abierto al mundo sus puertas. Sin duda, y a pesar de los enormes retos globales que enfrenta el mundo hoy, la flexibilidad, vocación innovadora y marcado interés por los avances tecnológicos hace de Nuevo León uno de los estados de mayor proyección del país.

El Bancomext en Nuevo León: acción local con enfoque global

Entrevista con Adriana Pérez Cáceres, Directora Regional Noreste del Bancomext

Por: César Guerrero Arellano

La banca de desarrollo ha sido un aliado para el crecimiento de las empresas de Nuevo León, uno de los estados más pujantes de la economía del país y ampliamente reconocido por la dinámica exportadora de su sector manufacturero y liderazgo en la atracción de inversión extranjera directa. En esta entrevista, Adriana Pérez Cáceres, Directora Regional Noreste del Bancomext, ofrece un panorama de la actualidad neolonesa, aquilata las oportunidades de negocios que brinda la entidad y hace un recuento de los planes y proyectos que se avizoran en los meses por venir.

Las exportaciones de Nuevo León han mantenido un buen ritmo de crecimiento, ¿cuáles son los sectores más dinámicos y las principales fortalezas del sector externo neoleonés?

El año pasado las exportaciones de Nuevo León registraron un monto de 42 mil 317 millones de dólares, lo que representan un crecimiento de 2% respecto a 2018. De acuerdo con las cifras reportadas por la Secretaría de Economía y Trabajo, el Estado aporta 9.2% de las exportaciones totales del país y entre los sectores más dinámicos se encuentran el automotor, el de fabricación de equipo de transporte, el de equipo de generación eléctrica y el de electrodomésticos. En Nuevo León, estos tres sectores contribuyen con 62% de las exportaciones estatales.

La entidad tiene como sus principales fortalezas la alta especialización, la calidad y el contenido tecnológico de sus productos. Su gremio empresarial siempre busca estar a la vanguardia en las certificaciones y las mejores prácticas globales, de modo que sus productos cumplen los estándares y las normas internacionales particulares de cada sector. Eso ha llevado a que muchas de las empresas se ubiquen entre los líderes de su ramo.

Nuevo León se ubica entre los primeros lugares a nivel nacional en materia de atracción de inversión extranjera directa ¿de qué países proviene y a qué sectores se dirige?

2019 fue un año complicado para México. No obstante, Nuevo León se posicionó como el estado con el mayor flujo de capital extranjero productivo del país. El monto recibido en la entidad por este rubro alcanzó 3 mil 129 millones de dólares; de los cuales, 33% correspondió a nuevas inversiones y el resto a reinversión de utilidades. Con respecto a su origen, 39% de las inversiones captadas provino de Estados Unidos y 12% de Argentina, que es un inversionista habitual en compañías del sector minero-metalúrgico. Le siguen en orden de importancia, las inversiones de los Países Bajos y de Corea del Sur, con 9% en cada caso, y España con 7% del total. Las actividades con mayor dinamismo fueron las de la industria manufacturera con una participación de 66%, seguido de la generación y transmisión de energía, con 9%. El comercio y los servicios financieros captaron 8%, en cada caso.

¿Cómo contribuye Bancomext a la expansión del comercio exterior neolonés? ¿Cuál es el balance de los apoyos financieros otorgados en 2019?

Bancomext tiene como objetivo contribuir al desarrollo y la generación de empleo en México por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano. Opera mediante el otorgamiento de créditos y garantías, de forma directa o indirecta, mediante la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios. El sistema de fomento Bancomext aglutina esfuerzos de los sectores público y privado con el propósito de que las empresas mexicanas cuenten con el respaldo financiero necesario para emprender nuevos proyectos productivos o ampliar

los ya existentes. Labor conjunta para crear más y mejores empresas que, mediante su vigorosa participación en los mercados globales, generan más y mejores empleos.

En 2019, los apoyos financieros otorgados a Nuevo León al sector privado alcanzaron un saldo de cartera de 38,868 millones de pesos en primer piso, así como seis mil 302 millones de pesos en crédito de segundo piso. En cuanto a garantías y otros contingentes, el monto fue de dos mil 790 millones de pesos y un crédito inducido por dos mil 867 millones de pesos. El total del apoyo crediticio a la entidad ascendió a 50 mil 827 millones de pesos. Son cifras que se mantienen estables respecto de años previos. Buena parte de estos créditos busca ampliar la capacidad productiva de las empresas, mediante la adquisición de maquinaria y equipo. También se promueven programas para financiar el capital de trabajo, como es el caso del factoraje.

¿Cuáles son los principales sectores que el Bancomext ha atendido en la entidad?

Una de las fortalezas de Bancomext es que ofrece financiamiento con una visión sectorial. El enfoque sectorial permite a las empresas acceder a esquemas de financiamiento a la medida, con conocimiento especializado del sector y créditos a largo plazo. Durante 2019, se destacó el apoyo a sectores estratégicos relacionados con el incremento del volumen de sus exportaciones, el aumento del contenido nacional de las exportaciones, la sustitución de importaciones y la generación de divisas. Los sectores atendidos en la región fueron el sector manufacturero, principalmente la industria automotriz y de autopartes, pero también participamos en los de naves industriales, en el eléctrico-electrónico, en el de alimentos y bebidas, en el minero-metalúrgico, en el aeroespacial y en el de telecomunicaciones. Tenemos presencia en prácticamente todas las actividades productivas de la entidad involucradas en el comercio exterior.

¿Qué programas financieros de Bancomext fueron los más demandados en 2019?

Para promover el crecimiento económico, la banca de desarrollo tiene dentro de sus principales estrategias el financiamiento a largo plazo para apoyar la competitividad y capitalización de las unidades productivas. El programa financiero con mayor demanda en la entidad es el crédito de primer piso dirigido al sector privado empresarial para capital de trabajo revolvente o permanente, seguido por los créditos sindicados para cubrir las necesidades corporativas de financiamiento, vinculado a proyectos de infraestructura de las empresas, así como también el programa de factoraje a proveedores. Este último cuenta con una plataforma digital para compradores y sus proveedores: Suppliers Pay Cash, que comenzó a operar a finales de 2019.

¿Cuál es la trascendencia social de los apoyos de Bancomext en la entidad?

El impacto social es muy importante, porque la visión de la Dirección General y del Banco es apoyar a todas las empresas que participan en las cadenas productivas de exportación e integrarlos a la dinámica productiva y de crecimiento que brinda el mercado internacional. Esto nos permitirá ampliar nuestro ámbito de actuación, crear más y mejores empresas que generen más y mejores empleos y, en última instancia, promover un desarrollo más equilibrado tanto al interior del estado como entre las distintas regiones del país. Nuevo León es actualmente un estado con un ritmo altamente productivo, que aporta 7.3% de la producción nacional y 10% de las exportaciones manufactureras del país.

¿Cómo vislumbra el panorama del sector exportador estatal en 2020?

El actual panorama económico nacional e internacional se caracteriza por una mayor incertidumbre. Independientemente de eso, Nuevo León tiene diversas fortalezas para enfrentar esta coyuntura. La entidad se caracteriza por ser altamente competitiva, capaz de atraer y retener la inversión; por ello, logra mantener su crecimiento con niveles superiores a la medida nacional. Sin duda, la economía mexicana tendrá un año muy complicado. Ya 2019 marcó un cambio de tendencia, debido a la desaceleración de la demanda mundial, a la volatilidad de los mercados de productos básicos y a la incertidumbre en torno a las tensiones comerciales globales. Ahora enfrenta, además, la contingencia sanitaria. Esta situación extraordinaria representa un auténtico desafío para el desempeño exportador del país.

Sin embargo, la capacidad productiva de Nuevo León tiene condiciones propicias para acelerar su crecimiento en los años por venir. En este sentido, es urgente contar con reformas e inversiones orientadas al comercio, a la promoción de la diversificación de la oferta exportable en bienes y servicios y, sin duda, a la atracción de la inversión extranjera directa. Revertir la tendencia negativa dependerá de la instrumentación de políticas de desarrollo y de la rapidez con la que la región retome la senda del crecimiento económico.

¿Qué sectores se perfilan como los de mejor desempeño ante este horizonte?

El comercio exterior de México se ha caracterizado por presentar elevados niveles de concentración. Los estados del norte y del centro del país tienen más participación y en ellos se ubica el mayor número de empresas exportadoras. Respecto del destino de las exportaciones, estas se concentran en el mercado de Estados Unidos. Esto ha llevado a que el comercio exterior nacional genere círculos virtuosos de exportación y de crecimiento, sobre todo, en aquellas regiones que se han vinculado con los mercados internacionales a

> “Nuevo León aporta 7.3% de la producción nacional y 10% de las exportaciones manufactureras del país.”

ADRIANA PÉREZ CÁCERES

través de la exportación y la atracción de inversión extranjera directa.

Con base en la entrada en vigor de las reglas de origen del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC), en el que se acordó un incremento del contenido regional, las industrias que inicialmente tienen una mejor perspectiva son el automotor y el de autopartes. También hay expectativas positivas en el sector de la construcción, siempre y cuando el gasto público y el Plan Nacional de Infraestructura 2020 fluyan en los ritmos establecidos. Derivado de la contingencia sanitaria prevaleciente, los sectores que podrían verse beneficiados son los de alimentos, de agroindustria, de empaques ecológicos y de tecnologías de información; así como el sector hospitalario, el de productos médicos y el de los fabricantes de artículos de limpieza.

¿Le parece que la pandemia del COVID-19 reestructurará las cadenas globales de valor en beneficio de países como México?

La interrupción del comercio internacional por el COVID-19 está generando una gran oportunidad, debido a que se está perfilando producir en otros países lo que anteriormente las empresas importaban de China. Algunos ya lo están haciendo. Eso permitirá que las empresas medianas y pequeñas se desarrollen de la mano con las empresas grandes, sobre todo si estas brindan herramientas y transfieren aprendizaje a sus proveedores. En México, se pueden manufacturar productos que anteriormente se importaban, lo que brindará diversos beneficios al país, como la generación de más empleos y la sustitución de importaciones.

¿Cuál es el papel de la banca de desarrollo frente a las crisis económicas internacionales?

El Bancomext es una institución apropiada para hacer frente a las crisis económicas. Es precisamente en épocas como esta que la banca de desarrollo, a través de sus productos financieros, brinda soluciones al sector empresarial. Dado el ambiente de incertidumbre que prevalece por la emergencia sanitaria mundial y la consecuente interrupción del comercio internacional, aunado a la caída de los precios del petróleo a nivel global, resulta fundamental el rol de la banca de desarrollo en la instrumentación de medidas contracíclicas.

Para la banca de desarrollo, son cuatro las actividades productivas de atención estratégica. Una de ellas es la de turístico, pero en lo que se refiere a Nuevo León son la automotriz, la de autopartes y la del eléctrico-electrónico. Estos sectores generaron en 2019 mil 232 millones de pesos para la economía del país. Al ser estos de alta relevancia, se vuelve significativo atender a las empresas a través de la renegociación de su deuda y la ampliación de los plazos, así como el otorgamiento de nuevas líneas de crédito para los distintos sectores, como el acerero, el de manufacturas de bienes de capital, el aeroespacial, entre otros.

Otra de las medidas instrumentadas directamente por la banca de desarrollo es el otorgamiento de créditos a segmentos específicos, como a las pequeñas y medianas empresas. La línea de acción es trabajar en conjunto para promover y mejorar los vínculos comerciales entre las empresas proveedoras y las compradoras que integran el eslabón productivo; además, identificar y financiar proyectos viables con potencial de crecimiento económico. Esto permitirá vincular las pequeñas y medianas empresas a las cadenas globales de valor, para elevar los niveles de inversión de las empresas mexicanas a través de la renovación de maquinaria y equipo, para incorporar nueva tecnología propia o externa, así como para estimular el incremento en la sustitución de importaciones.

Diversificar para posicionarse en actividades estratégicas

Entrevista con Eduardo Garza T. Junco, director general de Frisa

Por: Redacción *Comercio Exterior* / Retrato: Cortesía

A lo largo de casi 50 años de actividades, Frisa ha logrado mantener una trayectoria ascendente sustentada en la mejora continua y un estratégico programa de diversificación de su actividad productiva. Con pocos proveedores, muy cercanos, y recursos humanos altamente capacitados, produce piezas clave para industrias tan diversas como la minera, la petrolera, la electrónica y la aeronáutica. Sus exportaciones llegan a tres continentes. En esta entrevista con Comercio Exterior*, Eduardo Garza, su director general, habla de la historia de Frisa, su estrecha relación con Bancomext, así como los planes y proyectos más relevantes de la compañía.*

Frisa inicia operaciones en 1971 como un pequeño taller con cuatro trabajadores. ¿Cómo fueron sus primeros años de operación? ¿Cuáles eran sus principales actividades?
Empezamos como un taller de forja abocado a surtir componentes que servían como refacciones para maquinaria en general, principalmente en el mercado local. El producto era sencillo y de baja especificación técnica.

¿Qué destacaría de su expansión en el mercado nacional durante esos primeros años de operación?
Entre los primeros productos exitosos que nos dieron la oportunidad de crecer están las piezas para montacargas industriales. Frisa compraba barras de acero en Monterrey y las convertía en brazos para montacargas. En los años setenta, cuando las fronteras del país estaban cerradas, existían empresas estadounidenses instaladas en México que fabricaban montacargas para el mercado nacional. Ese producto permitió a Frisa crecer y aprender a surtir a empresas con una administración multinacional.

El mercado internacional representó para Frisa una opción para enfrentar los desafíos que la crisis de 1982 impuso a las empresas del país. ¿Hacia dónde se dirigen sus primeras exportaciones?
La crisis generó la necesidad de buscar nuevos mercados y llevó a Frisa a buscar la exportación. En ese entonces clientes nacionales fabricaban productos para la industria petrolera, y a través de ellos se logró contactar con sus oficinas matrices. La mayoría estaba en Houston y se dedicaban a diseñar y a construir equipo para la industria petrolera. Comenzar a exportar fue un reto importante, dado que no se tenían los controles de calidad necesarios para generar confianza en el mercado internacional. Fue un proceso largo de aprendizaje que, mediante la incorporación de talento más especializado, comenzó a transformar la fisonomía, cultura y enfoque de la compañía. Por varias décadas, el mercado petrolero de Houston fue el principal destino de nuestros productos.

Hoy en día las forjas y anillos metálicos de Frisa están presentes en múltiples equipos alrededor del mundo, desde palancas mecánicas para extraer minerales en Chile, hasta plataformas marinas en el Mar del Norte. ¿Cuáles considera que son las claves del éxito exportador de la empresa?
Son muchos factores. Actualmente Frisa exporta a más de 40 países en industrias tan variadas como la petrolera, la energética, la aeronáutica, la minera y la electrónica. Uno de los factores más importantes es plantearse desde el inicio que, exportar a una región del planeta o a una nueva industria, requiere de una visión de mediano y largo plazos. Abrirse camino no es algo sencillo y en el corto plazo impone desafíos importantes que,

FRISA EXPORTA A MÁS DE 40 PAÍSES EN INDUSTRIAS MUY VARIADAS

para sobrellevarlos, exigen ver la iniciativa como una inversión que rendirá frutos a futuro y no necesariamente desde el primer día. Una segunda clave de éxito es reconocer claramente qué valor diferenciado podemos llevar al nuevo mercado. No solo hay que tener una idea de las necesidades del cliente, también hay que conocer a la competencia y la manera de generar valor a los clientes al incursionar en un mercado nuevo. Y, nuevamente con una visión de largo plazo.

Como parte de una estrategia de diversificación Frisa amplió su campo de acción a la industria aeroespacial. ¿Cuál es su balance de los resultados alcanzados?

En 1999, se decidió incursionar en la industria aeronáutica. En ese entonces la industria petrolera estaba en un ciclo bajo y se definió un plan de diversificación para evitar los ciclos tan abruptos de esa industria, por aquel entonces la principal para la empresa. En la industria aeronáutica vimos un mercado con ciclos diferentes y con perspectivas de crecimiento a largo plazo. Cuatro años después arrancamos una planta dedicada a este mercado. A 17 años de haber iniciado ese proyecto, la industria aeronáutica ya es la más importante para la empresa en términos de volumen de producción. Además de ayudarnos a sortear los ciclos de la industria petrolera, nos ha brindado mucho aprendizaje por ser una actividad de muy altos estándares, y ha resultado fundamental para que Frisa dé el salto a nuevas industrias.

Otro hecho relevante en la historia de Frisa se registra en 2009, con la puesta en marcha de la planta García y su incursión en el mercado de generación de energía. ¿Cuál es la evolución de esta línea de negocio?

La planta de García también fue resultado de nuestra estrategia de diversificación. En esos años, se comenzaba a dar un crecimiento importante en la industria de energía eólica de Estados Unidos. Las empresas europeas —más avanzadas en el tema— comenzaron a hacer inversiones en América y Frisa hizo lo mismo. Después de construir una planta especializada en la industria aeronáutica en 2003, decidimos hacer otra para fabricar productos de gran tamaño, como son muchos de los componentes de la industria eólica. Una vez más, las capacidades adquiridas al incursionar en nuevos mercados nos permitieron abrir otros más, como es el caso de la industria minera, que al igual que la eólica, requiere componentes de gran tamaño.

¿Cuál es la importancia estratégica del arranque de la planta de forja, abierta en 2014?

Hasta 2014 Frisa se había enfocado a la elaboración de anillos forjados. Para ese entonces ya éramos líderes de Norteamérica en este rubro. Los mismos clientes comenzaron a pedirnos otro tipo de productos. La inversión en la planta de Forja Abierta fue una diversificación horizontal que no buscaba nuevos mercados, sino vender más productos a los clientes existentes.

Ayúdenos a dimensionar el tamaño actual de Frisa: sus líneas de negocios, cuántas plantas tienen en el país, el nivel de producción, a cuántos países exporta, cuáles son sus mercados más importantes...
Actualmente Frisa exporta a más de 40 países y fabrica para más de 15 industrias. Operamos desde cinco plantas en México y una en Estados Unidos. Nuestros principales mercados son Norteamérica y Europa, con un crecimiento importante en Asia en los últimos años. Nos vemos como una empresa de manufactura especializada en exportación y cuyo producto es hecho a la medida, con altas especificaciones y altos requerimientos. Hacer esto desde México ha sido una ventaja gracias a nuestra gente, nuestro enfoque en la tecnología y nuestra cultura organizacional.

¿Cuántas personas trabajan en Frisa? Sabemos de la importancia que otorgan a la capacitación del personal, ¿qué nos puede comentar al respecto?
Somos más de dos mil 100 colaboradores. Dado que nuestro producto es muy especializado, es de gran valor para nuestros clientes y nuestra organización contar con un equipo humano muy capacitado y comprometido a largo plazo con la organización.

¿Frisa tiene programas específicos para el desarrollo de proveedores locales?
Buscamos tener pocos proveedores, muy cercanos y que crezcan con nosotros. A través de los años hemos colaborado con muchos de ellos en distintos programas para crecer y mejorar juntos. Estamos convencidos del valor de la aglomeración de industrias (clústeres) y siempre preferimos desarrollar a un proveedor local que a uno extranjero.

¿Cómo describiría su experiencia con Bancomext? Es cliente de nuestra institución desde los años noventa. ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido?
La primera vez que se trabajó con Bancomext fue en 1991. Después de una de las múltiples devaluaciones, y con créditos en dólares. El banco fue clave para mantener a Frisa a flote en esos años. Desde entonces se ha tenido una colaboración muy cercana y positiva durante prácticamente tres décadas. Bancomext siempre es una parte importante de nuestro portafolios de financiamiento y, dado que Frisa tiene una trayectoria de crecimiento sostenido e inversiones continuas, el respaldo crediticio del Banco ha sido muy importante para nosotros.

La industria aeroespacial se ha convertido en una actividad relevante para Frisa. ¿Cómo marchan sus proyectos de expansión en este rubro?
La división aeroespacial de Frisa es la que más crecimiento está teniendo. Orgullosamente, nuestros productos están presentes en todos los aviones comerciales

EDUARDO GARZA
T. JUNCO

que usamos los viajeros. Además de invertir continuamente en nuestras capacidades de forja para esa industria, este año decidimos arrancar una división nueva dedicada a incrementar el valor agregado al producto que ofrecemos. Estamos construyendo una nueva planta que vemos como una integración vertical estratégica y muy importante. Esta inversión nos permitirá aumentar el valor agregado a nuestro producto y dar un paso más para diferenciarnos de nuestra competencia, en una industria que, confiamos, tendrán un gran futuro.

Compártanos los planes más relevantes de Frisa para el futuro inmediato. ¿Qué expectativas tiene respecto a la generación de empleo y de divisas en los próximos años? ¿Cuáles son sus principales metas y desafíos?
Esperamos mantener el crecimiento orgánico que hemos logrado durante los últimos años. Para esto debemos robustecer nuestras capacidades tecnológicas y nuestro talento humano, además de mantener un enfoque de mercado claro y diferenciado. También estamos en la búsqueda de oportunidades de negocios que nos permitan expandir nuestras operaciones. Adquisiciones que, fortalecidas por nuestro acervo de conocimientos y la plataforma de exportación desarrollada por la compañía, puedan incrementar su valor y perspectivas de desarrollo.

El entusiasmo de crecer con México

Entrevista con el ingeniero Jesús Barrera Lozano, presidente del consejo y director general de Grupo Quimmco

Por: Redacción *Comercio Exterior* / Retrato: Cortesía

El arrojo para invertir con visión de futuro está impreso en el ADN de Grupo Quimmco. Gracias a esta premisa y en poco más de 30 años, ha incursionado con éxito en actividades industriales de alto valor estratégico como la producción de tractores agrícolas, autopartes y de piezas para la industria aeroespacial. Sobre los orígenes de este importante consorcio industrial, su evolución y perspectivas, Comercio Exterior *conversó con el ingeniero Jesús Barrera Lozano, su presidente y director general.*

Grupo Quimmco se fundó en 1989 y hoy es uno de los consorcios industriales más importantes del país. Compártanos algunos hechos relevantes de su historia.

La trayectoria de nuestro grupo comienza un año antes, en 1988, con la adquisición de Dina Rockwell Nacional (Dirona), que hasta ese momento operaba como coinversión entre Diésel Nacional (Dina), Rockwell International y Nafinsa. Con esta operación, mi padre, Don Rodolfo Barrera Villarreal, incursionó en la producción de vehículos comerciales asumiendo el compromiso de participar en la expansión del tejido industrial del país. Lo hizo con la firme convicción —compartida por nosotros— de que México cuenta con los recursos necesarios para consolidarse como un exitoso competidor global. La evolución de Dirona —hoy convertida en Sistemas Automotrices de México (Sisamex)— demuestra que el sueño de mi padre y su confianza en México estaban bien cimentados.

Tras la creación de Grupo Quimmco en 1989 se incorporaron otras líneas de negocio. Iniciamos con una coinversión con Ford para fabricar y comercializar tractores agrícolas y maquinaria para construcción que, en 2003, tomó el nombre de CNH de México y en su portafolios cuenta en la actualidad con marcas como New Holland y Case IH.

El orgullo por nuestro origen y la satisfacción por el trabajo cotidiano refuerzan el compromiso con México que tanto mi familia como yo heredamos de mi padre y que en Quimmco ha evolucionado hasta convertirse en parte de su esencia. En esta ruta, en 1994 el año de la crisis económica, adquirimos Súper Diésel S.A. para apoyar las operaciones de Dirona y realizamos la inversión en Química Pumex. De igual forma, a principios de 1995, pusimos en marcha tres inversiones *greenfield*. Dos de ellas fueron coinversiones en Monclova con Teksid, dedicadas a la fundición de acero y aluminio —en las que produjimos cabezas y monobloques de motores durante nueve años—, que posteriormente vendimos para incursionar en nuevas actividades. La tercera fue la inversión en Forja de Monterrey. Pensando en retrospectiva, creo que tomamos grandes riesgos en épocas de crisis, pero nos atrevimos a soñar en grande por el cariño que tenemos por el país y el compromiso con toda nuestra gente.

En el camino hemos ido redondeando al grupo con inversiones en otras empresas como Quimmco Centro Tecnológico, la adquisición de Macimex en 2001, la de Blackhawk de México en 2003 y nuestra más reciente inversión *greenfield* en el proyecto Atmovum que desarrolla tecnología para la movilidad urbana sostenible.

En cuanto nuestra filosofía. En el ADN de Grupo Quimmco está una vocación por el reto cotidiano, por cuestionar lo presente y por tomar riesgos para llegar cada vez más lejos. Esa búsqueda caracteriza a Quimmco como empresa y es uno de nuestros principales pilares para construir nuestro futuro. De manera sistemática

EN 1989 EMPEZAMOS A FABRICAR Y COMERCIALIZAR TRACTORES AGRÍCOLAS EN COINVERSIÓN CON FORD

perseguimos el deber ser, instalamos las mejores máquinas, adoptamos las mejores prácticas y los mejores procesos, buscamos los mejores clientes y proveedores, los ahorros y las sinergias, nuevos negocios y nuevas oportunidades. En pocas palabras, buscamos el mejor futuro y, por eso, buscamos y tenemos a la mejor gente, un grupo de trabajo que instrumenta y complementa nuestra visión y nos alienta a imponernos nuevos desafíos, en una búsqueda constante por encontrar las fórmulas para llevarlos a buen puerto.

Ayúdenos ahora a dimensionar las proporciones actuales de la compañía.

Grupo Quimmco es un consorcio industrial mexicano que tiene más de 30 años atendiendo a clientes en el país y en el extranjero. Somos fabricantes de equipo original en el sector agrícola y participamos principalmente en la fabricación de componentes metalmecánicos para vehículos comerciales pesados y otros rubros del sector automotor. También participamos en las industrias aeroespacial y química. Nuestra sede principal está en Monterrey desde 1989. Vendemos más de mil millones de dólares al año y tenemos el apoyo de más de 5,500 colaboradores. Aproximadamente 80% de nuestras ventas van al exterior.

Tenemos la participación de mercado más grande en Norteamérica para el forjado de vigas para camiones de clase ocho, somos la empresa manufacturera independiente más grande del mundo para el maquinado de cigüeñales para la industria automotriz, así como el ensamblador de ejes delanteros y traseros más integrado verticalmente del continente americano. Todas nuestras plantas están en territorio nacional: doce de manufactura, y dos centros de investigación y desarrollo.

Sisamex es una importante ensambladora de ejes delanteros y traseros, y amplia presencia en los mercados internacionales. ¿Qué nos comenta de su evolución reciente y de la importancia de su Centro de Desarrollo Tecnológico y Humano?

En los últimos diez años, las ventas de Sisamex crecieron 4.5 veces. Este comportamiento se sustenta en el dinamismo de la producción y exportación de las armadoras de vehículos comerciales pesados en México. Somos parte importante de una cadena de suministro que, por su elevada productividad, ha permitido que esta industria amplíe su presencia en los mercados internacionales. La búsqueda constante por afianzar competencias clave para nosotros, como el maquinado de alta precisión, nos ha permitido obtener importantes contratos a largo plazo con prestigiosas empresas como Daimler, a la que suministramos flechas de transmisión para sus plantas de Estados Unidos y Alemania. Apoyados en nuestro Centro de Desarrollo Tecnológico y Humano conjuntamos la mejor tecnología, el talento mexicano y las alianzas estratégicas

con universidades y centros de investigación públicos y privados. La ciencia y la tecnología son elementos fundamentales del crecimiento de Sisamex.

Macimex, con una importante apuesta por la investigación y desarrollo, es hoy uno de los mayores productores independientes de cigüeñales en el mundo. ¿Qué destacaría de su evolución reciente y de su participación en los mercados nacional e internacional?

La industria automotriz maquina la gran mayoría de sus cigüeñales en casa. Macimex es una industria clave para las armadoras, porque somos un complemento de sus líneas de producción de motores. De hecho, Macimex exporta más de 70% de su producción. La evolución reciente de esta empresa se ha enfocado a la reducción continua de sus costos de manufactura, de tal forma que las armadoras nos han dado contratos a largo plazo, no solo por la calidad y precisión de nuestras entregas, sino porque somos un proveedor altamente competitivo. Seguimos trabajando para integrar localmente nuestras materias primas, incluyendo el uso de nuestra propia planta de forjados. Además, hemos comenzado a diversificar la empresa para incursionar en la producción de componentes para vehículos eléctricos, una transición natural de la tecnología, principalmente en vehículos ligeros.

CNH de México es la principal proveedora de tractores agrícolas en México y exporta a más de 50 países. ¿Qué nos puede comentar del desempeño reciente de esta empresa del grupo?

Efectivamente, te confirmo con gran orgullo que CNH de México es la única empresa en el ramo con capital mexicano, producto de una coinversión entre Grupo Quimmco y CNH Industrial, empresa líder en el mercado global de maquinaria agrícola y de construcción, con una trayectoria ininterrumpida de más de 50 años en el mercado. Hoy en día, colaboran con nosotros en esta compañía más de 550 profesionales dedicados a fabricar, ensamblar, comercializar y distribuir tractores agrícolas, equipo forrajero y refacciones para el sector agrícola; además de comercializar toda la maquinaria para construcción de las marcas New Holland y Case, incluyendo minicargadores, retroexcavadoras, cargadores frontales, *bulldozers*, motoconformadoras y excavadoras. Nuestra extensa oferta de productos nos permite exportar a más de medio centenar de países.

Quisiera comentar un poco acerca de la política pública actual, pues valoramos la iniciativa del presidente Andrés Manuel López Obrador y del secretario de Agricultura y Desarrollo Social, el doctor Víctor Villalobos Arámbula, quienes promueven programas de desarrollo rural en zonas de alta y muy alta marginación, con un enfoque territorial y participativo en los que ya comienzan a brindarse apoyos para la mecanización del campo con centrales de maquinaria.

JESÚS
BARRERA LOZANO

Sabemos también que uno de los principales desafíos del campo mexicano es la limitada liquidez de la inmensa mayoría de los productores. Hoy tenemos la intención de colaborar estrechamente con el gobierno federal para diseñar e instrumentar esquemas que doten a estos productores de la capacidad necesarias para la adquisición de maquinaria y equipo. CNH de México es una empresa orgullosa de su identidad nacional, capaz de competir con importantes marcas a nivel global. Todos nuestros componentes, manufactura y procesos son producidos por mexicanas y mexicanos verdaderamente talentosos. En CNH de México asumimos, desde nuestro origen, un compromiso con el país y decidimos invertir, apostando por las capacidades de nuestra gente y del mercado nacional. Tenemos una trayectoria muy sólida, conocemos el sector en todo el territorio nacional e identificamos las áreas donde podemos agregar valor y experiencia. Estamos dispuestos a trabajar de la mano de las instituciones del país para impulsar este sector y mejorar su desempeño.

¿Cuál ha sido la evolución de Blackhawk de México tras la inversión de 15 millones de dólares que realizó en 2015 para la puesta en marcha de una cuarta línea de moldeo en su planta de Santa Catarina, Nuevo León?

Con este proyecto Blackhawk de México ha logrado diversificar su cartera de clientes con una línea de moldeo ideal para la fabricación de partes pesadas para la

industria de vehículos y máquinas para construcción, así como el segmento de tractores agrícolas. Esta inversión representa, además, una solución única en México, gracias a la cual nuestros clientes han logrado sustituir importaciones de este tipo de componentes.

En octubre de 2018, Quimmco Centro Tecnológico presentó un prototipo de vehículo eléctrico. ¿Cómo ha evolucionado este proyecto? ¿Qué otras acciones tienen en marcha para capitalizar el vertiginoso avance tecnológico de la industria automotriz?

Nuestro proyecto de movilidad sustentable ha evolucionado más rápido de lo que imaginamos. Hoy, después de cinco años de trabajar en el desarrollo de una solución integral de un tren motriz eléctrico para vehículos de reparto urbano, observamos satisfechos que las principales flotillas del país están decididas a probar nuestro producto. Por lo tanto, en 2020 tendremos alrededor de 15 unidades de prueba circulando en las grandes ciudades de México, con la colaboración activa de dos armadoras de vehículos. Como acciones adicionales, tenemos un grupo de ingenieros trabajando en la integración de los componentes principales que conforman el tren motriz eléctrico. Somos fabricantes de componentes y nuestra vocación de manufactura nos permitirá ofrecer a nuestros clientes componentes para vehículos eléctricos hechos en México.

La industria de autopartes en México tuvo uno de los crecimientos más dinámicos en la era del TLCAN. ¿Qué escenarios avizora para la industria ante la entrada en vigor del T-MEC?

El escenario que vislumbramos en Grupo Quimmco es alentador. El presidente de México, su equipo de negociación y las organizaciones empresariales mantuvieron un complejo y retador proceso de mediación, que resultó en una muy positiva negociación para nuestro sector.

Hoy en día necesitamos de mucha inversión en México para crecer, pero sobre todo inversión que se materialice en desarrollos tecnológicos e innovación. Según la Secretaría de Economía y con base en el acumulado de 1999 a septiembre de 2019, Nuevo León ocupa el tercer lugar a nivel nacional en atracción de inversión extranjera directa en el rubro de fabricación de partes para vehículos automotores, con 4,880 millones de dólares, y el quinto sitio en el rubro de fabricación de automóviles y camiones, con 2,255. El clúster automotor del estado, por su parte, se mantiene activo en la búsqueda de sinergias entre las empresas de la entidad y, por supuesto, del resto del país. Grupo Quimmco se posiciona estratégicamente para impulsar el crecimiento de la inversión en México con capacidades como fundición, forjado, maquinado de precisión, ensamblado de componentes complejos y productos terminados con tecnología y calidad de clase mundial.

El gobierno ya cumplió con una parte fundamental: la renegociación del tratado. Esto nos ayuda a sostener el ritmo de atracción de inversión extranjera y acompañar estos procesos de interés nacional de forma activa y permanente, invertir en nuestras industrias para aumentar gradualmente el valor de contenido regional y mantener una estrecha colaboración con nuestras contrapartes en la región del T-MEC.

En el marco del nuevo acuerdo comercial, ¿cómo espera que evolucionen las actividades de Quimmco relacionadas con la industria automotriz?

Como te comentaba, en Quimmco vemos con optimismo este nuevo acuerdo comercial dado que fortalece a los tres países de la región. Como empresa mexicana, somos un gran complemento para nuestros clientes con operaciones globales, ya que, además de conocer nuestro país, conocemos el territorio norteamericano donde hemos operado de forma exitosa durante más de 30 años.

Y en el caso de la industria aeroespacial, ¿cuáles son sus expectativas?

La industria aeroespacial es una gran oportunidad para Quimmco y para México. Nuestra operación de maquinados de precisión en Saltillo, Coahuila, y de forjado en Escobedo, Nuevo León, han comenzado a cubrir parte de las necesidades de esta industria que, estamos seguros, será un nuevo motor para el desarrollo de México.

Hemos instrumentado las mejores prácticas y procesos existentes en la industria, y logramos la certificación de nuestras operaciones; recientemente aprobamos la certificación de dos grandes empresas globales de esta industria. Tenemos la prerrogativa de crecer junto a esta industria a un ritmo acelerado y nos preparamos para lograrlo.

¿Cómo describiría su experiencia con Bancomext y el nivel de servicio que ha tenido? Es cliente de nuestra institución, a través de sus empresas, desde 2004.

Para nuestra fortuna, Bancomext, en concordancia con la banca comercial, ha mantenido una apertura total para evaluar y apoyar nuestros proyectos de inversión, ya sea que estén encaminados a sustituir importaciones, incorporar tecnologías, expandir la capacidad instalada o reforzar las cadenas nacionales de valor.

Las actividades de la industria automotriz y de autopartes, conforman la cadena de valor nacional más importante desde la firma del TLCAN hace más de 25 años. Nuestro grupo ha contado con el apoyo del banco en todos y cada uno de sus proyectos de inversión gracias a que, considero, somos expertos en este rubro. A Bancomext le caracteriza otra gran virtud: sus ejecutivos están muy bien preparados, permanecen en la institución por largo tiempo y logran conocer a sus clientes a profundidad.

"Nuevo León ocupa el tercer lugar a nivel nacional en atracción de inversión extranjera directa en el rubro de fabricación de partes para vehículos."

¿Qué tipo de financiamiento ha recibido de Bancomext y a qué proyectos los han destinado?

Hemos recibido financiamientos de corto, mediano y largo plazos dependiendo del tipo de proyecto o necesidades de nuestra tesorería. El banco ofrece flexibilidad de monedas (pesos/dólares) en sus distintas modalidades de créditos, como: apertura de crédito en cuenta corriente, créditos simples, créditos sindicados, créditos refaccionarios y cadenas productivas. Bancomext ha participado en el financiamiento de todos los proyectos de crecimiento de las principales empresas subsidiarias de Quimmco, como Sisamex, CNH de México, Macimex y Forja de Monterrey.

El apoyo del banco durante la pasada crisis económica mundial de 2008-2010 fue fundamental para mantener nuestras inversiones, crear fuentes de empleo y estar en condiciones de atender un mercado que ha crecido desde 2012.

Compártanos los planes más relevantes de Quimmco para el futuro inmediato. ¿Qué expectativas tiene respecto a la generación de empleo y divisas en los próximos años? ¿Cuáles son sus principales metas y desafíos? ¿Piensa seguir invirtiendo en México?

Comenzaré respondiendo la última pregunta con un contundente sí. México es el principal destino de nuestras inversiones. Nuestro compromiso con el país, con nuestros colaboradores y con nuestros clientes se mantiene y es más sólido que nunca. Valoramos las múltiples ventajas del país, entre otras, la integración comercial con América del Norte, el crecimiento de su mercado interno, el desarrollo del talento de ingenieros y trabajadores nacionales, las apuestas que hemos hecho en centros de innovación, investigación y desarrollo, el sistema logístico y de cadenas de suministros... México es, sin duda, un país clave por su ubicación, por sus tratados comerciales y por su capital humano.

Los retos de mercado están relacionados de manera importante con nuestras capacidades de producción, eficiencia, calidad e innovación. Sin embargo, hoy en día también existe la oportunidad de mover a México producción de otros continentes que se regresará a la región del T-MEC. Con la ayuda de Bancomext podríamos traerla, lo que nos permitiría ampliar el tejido y las capacidades industriales del país.

Los desafíos extramercado están relacionados, principalmente, con el entorno de inseguridad que enfrenta el país —reto que no es nuevo y al que nos corresponde a todas las partes sumar para construir cohesión social, y apoyar con todas nuestras capacidades a nuestras instituciones responsables de la seguridad pública.

En nuestro caso particular, hemos hecho esfuerzos por colaborar de distintas maneras; una de ellas, mediante programas de transferencia de conocimientos con la industria militar, con la que hemos compartido algo de nuestros conocimientos en procesos de metalmecánica.

En Grupo Quimmco somos apasionados de la transformación; la innovación; la aplicación de la ciencia en nuestros procesos y productos, y del desarrollo industrial sustentable. Estamos comprometidos con el crecimiento de nuestro país y asumimos nuestra vocación productiva con absoluta confianza en el desarrollo social y económico de México.

Diversificar e invertir: la fórmula de alta precisión de Galvaprime

Entrevista con Mauricio Morales Z., director general de Galvaprime

Por: César Guerrero Arellano / Retrato: Elmer Zambrano

El Parque Industrial "La Puerta" que aloja la nave industrial de Galvaprime, se encuentra en el valle de Santa Catarina, Nuevo León, a solo un paso de la carretera que une Monterrey y Saltillo. En medio, en la planicie, hay una activa zona industrial que da cabida a nuevas naves en terrenos enormes, con el pitido constante de los montacargas maniobrando bajo un sol abrasador. Fue en este valle que en 2007 surgió Galvaprime, primero como distribuidora de acero comercial, y luego como productora de piezas de acero y de aluminio de alta especificación para un amplio conjunto de industrias. Su director general y fundador narra en esta entrevista su origen, desarrollo y aspiraciones, en el contexto del TLCAN y su tránsito al T-MEC.

Compártanos algunos hechos relevantes del origen de Galvaprime. ¿Qué historia hay detrás de su creación?
Se fundó a mediados de 2007 con cuatro socios, en este caso mi familia y yo, y tres personas con quienes existía una relación profesional por una empresa comercializadora de acero y de maquinaria siderúrgica. Primero maquilaba para una empresa de dos de los fundadores, luego tuvo clientes "comerciales" que hacían estantería o ataúdes. Surtía productos de especificación básica, para los cuales usábamos acero nacional. Empezó con una bodega de mil metros cuadrados aquí en Santa Catarina, con cuatro empleados en planta y cuatro administrativos. Nos tomó un par de años conocer el mercado y, en ese lapso, la estrategia y la visión del negocio fueron evolucionando.

¿Qué los llevó a incursionar en la actividad industrial?
Identificamos a clientes que requerían insumos de más alta especificación en cuestiones como la planeza y el descuadre, entre otras. Una oportunidad de negocio atractiva, pues pocos centros de servicio eran capaces de cumplir con la calidad y los tiempos de entrega requeridos. Elegimos abocarnos al mercado industrial, en el que ahora seguimos y al que se dirige la mayor parte de nuestras ventas. 2009 fue un punto de quiebre muy importante: ampliamos la bodega y desde entonces todos los equipos que hemos adquirido han sido nuevos. Hemos buscado que su tecnología sea de muy alta gama para garantizar la calidad.

Ayúdenos a dimensionar el tamaño actual de la compañía.
Hacemos tres procesos: corte a hojas, corte a cintas y *blanks*. Contamos con cinco líneas de producción y tres son los niveladores para el proceso de corte a hojas, donde garantizamos una gran planeza, descuadres muy cerrados y dimensiones que cumplen con las industrias de muy alta especificación. La capacidad aproximada de producción es de 80 mil toneladas mensuales, que utilizamos en un 50 o 60 por ciento. Luego tenemos una línea de corte en cintas, con una cortadora (*slitter*), enfocada a las industrias automotriz y de línea blanca. La quinta es una línea de corte con prensa (*blanking line*) con la que, a partir de hojas de acero, hacemos cuadros más pequeños. Viene en camino otra maquinaria que arrancará en mayo de 2020, de la cual ya recibimos una parte. En suma, tenemos una capacidad de 180 mil toneladas anuales, de las cuales estamos embarcando de 60 a 70 mil, por lo que tenemos margen para crecer.

¿A qué industrias atienden y quiénes son sus principales clientes?
El conjunto de industrias que atendemos está muy equilibrado: automotriz y línea blanca tienen un peso importante, alrededor de la mitad de nuestras ventas. Sin embargo, la de equipo eléctrico alcanzó una participación muy similar en los últimos 18 meses. Ahí tenemos clientes como Schneider, Emerson y Siemens, jugadores importantes en México. La de aire acondicionado

MAURICIO MORALES Z.

tiene un valor menor, pero también está creciendo y queremos seguir participando. Para la industria de equipo electrónico, con clientes de la relevancia de IBM, Cisco o Amazon, contribuimos con unidades para los servidores. La estrategia de diversificación nos distingue y brinda ventajas. La demanda de la industria automotriz normalmente baja a la mitad del año por los cambios de modelo, mientras que en esos mismos meses la de los electrodomésticos aumenta, en preparación para las ventas de fin de año. Ese balance permite una venta más sana, ampliar nuestro ámbito de acción y diversificar los riesgos atendiendo los ciclos naturales de cada industria.

¿Cómo ha evolucionado y cuál es ahora su participación en la industria de electrodomésticos y de aire acondicionado?

En cuanto a los electrodomésticos trabajamos directamente con los fabricantes de equipo original (OEM, por sus siglas en inglés) y con estampadores. Whirlpool y Mabe son nuestros principales clientes. También hemos participado de un crecimiento importante en la fabricación de equipos de calefacción, ventilación y aire acondicionado para su venta en Estados Unidos. Esto obedece a un cambio de estrategia de las empresas estadounidenses y canadienses del ramo. Para ser competitivas a nivel mundial, han incrementado sus inversiones en México. Carrier, que está muy cerca de nuestra planta, es uno de los clientes más significativos. Lo mismo ha sucedido en equipo eléctrico para tensiones baja, media y alta. Para este tipo de productos, Guadalajara es un nodo que está tomando mucha importancia para empresas como Cisco, IBM o Amazon, dado el dinamismo del negocio de almacenamiento de información en servidores.

En México hemos demostrado que tenemos capacidad para cumplir con los estándares de esas industrias y fabricar productos de alta calidad, lo que, desde el punto de vista de muchos de nuestros clientes y desde el mío, nos ha beneficiado. Han confiado en el talento humano, tanto de mano de obra como de ingeniería, el cual ha evolucionado mucho en México. Incluso cuando muchos de los diseños vienen de Estados Unidos, Europa o algunos países de Asia, México tiene una participación importante en el proceso de fabricación y de mejora continua los procesos y la calidad de los productos.

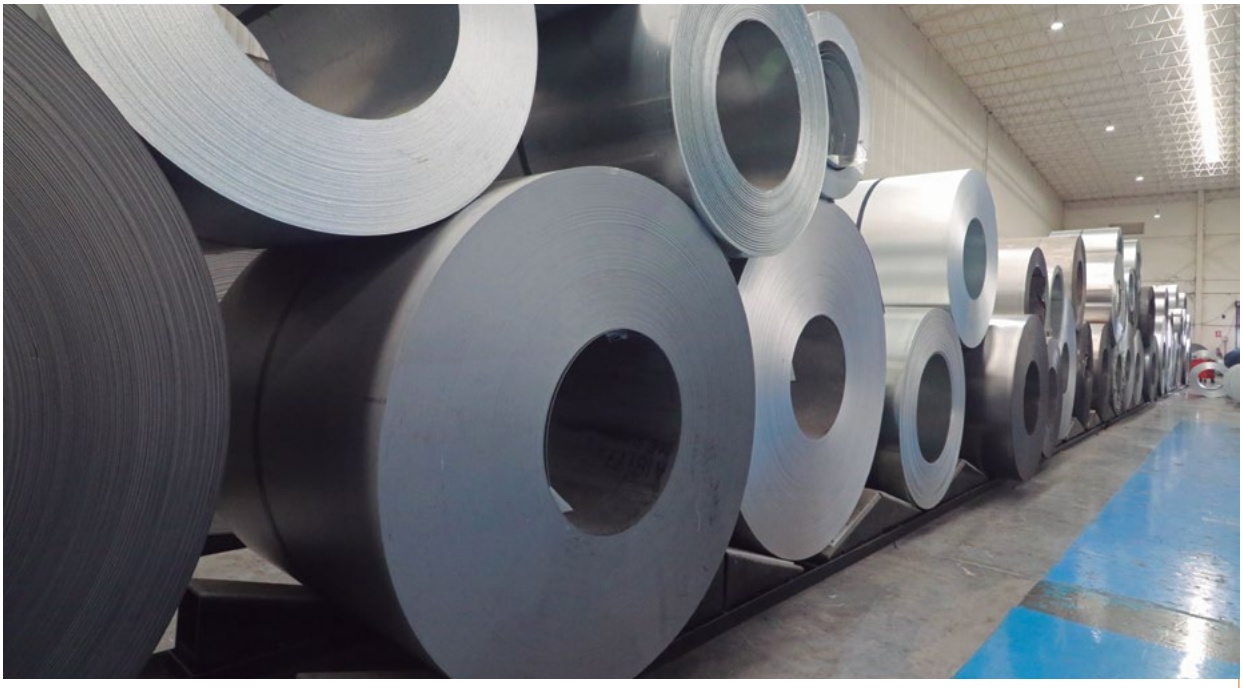
En el caso de la industria automotriz, ¿cómo ha evolucionado su participación y qué productos y servicios ofrecen?

En esa industria contamos con clientes importantes —principalmente proveedores nivel 1 y nivel 2—, tanto en la región de Monterrey, que incluye Ramos Arizpe y Saltillo, como en el Bajío: Querétaro, San Luis Potosí y Celaya. La automotriz es la industria más exigente de todas las que atendemos. Sus estándares y normas son, definitivamente, un ejemplo a seguir en otras industrias. Con los autos eléctricos y autónomos, que van en etapas bastante avanzadas, esta actividad pasa por momentos muy disruptivos. Los autos deben ser más ligeros para consumir menos energía. Los molinos con los que trabajamos invierten millones de dólares para acoplarse a estas tendencias. De este esfuerzo han surgido aceros de tercera generación: de muy alta resistencia; de menor espesor y peso, y un desempeño igual o mejor que sus antecesores. Eso nos ha obligado a invertir en equipos nuevos de muy alta tecnología y con la capacidad de procesar este tipo de materiales.

Hace dos años incursionamos en el ramo del acero inoxidable y del aluminio. Este último ya tiene una presencia importante en el consumo de la industria automotriz, que es de aproximadamente el 10% del peso del automóvil. Participar en ese mercado nos ha abierto oportunidades en otros segmentos. Los fabricantes de acero, nacionales e internacionales están invirtiendo una cantidad importante de dinero para seguir innovando y evitar que la migración al consumo de aluminio merme su participación en la cadena de valor del automóvil.

¿Cuándo y cómo inicia su relación con Bancomext? ¿Qué tipo de financiamiento obtuvo y a qué proyectos los ha destinado?

Hace tiempo supimos que Bancomext apoyaba empresas IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y



EN MÉXICO HEMOS DEMOSTRADO CAPACIDAD PARA CUMPLIR CON LOS ESTÁNDARES MÁS EXIGENTES

de Servicios de Exportación) como la nuestra, con una buena parte de ventas en exportación. Tuvimos un acercamiento para entender sus apoyos y cómo trabajar en conjunto. En 2016 obtuvimos un factoraje para proveedores nacionales. Surgieron oportunidades y proyectos que incrementaron esa línea de crédito. Nuestro giro es muy intensivo en capital de trabajo y precisa una situación financiera sana para crecer con los clientes. De 2014 a la fecha hemos comprado equipo italiano y Bancomext ha sido un gran apoyo para realizar varias de esas inversiones. Hace 15 meses nos financiaron una maquinaria italiana que proviene de Génova. Esa inversión de muy alta tecnología tiene un avance del 40% aquí en planta. Entre marzo y principios de abril debemos recibir el resto.

La nueva máquina amplía nuestra capacidad de corte a cintas que se usan para troquelar y formar piezas de automóviles o de equipos de línea blanca. También amplía la gama de productos que podemos procesar, como aceros de tercera generación con una resistencia a la tensión superior a los mil 300 megapascales. Es una línea más robusta y veloz, tanto en la línea de producción como en la de empaque. Está totalmente automatizada, desde la entrada y hasta la salida, nuestros técnicos no tendrán que tocar el acero ni el aluminio, lo que nos permite ofrecer un producto de muy alta calidad.

¿Cómo describiría su experiencia y el nivel de servicio que ha recibido de Bancomext?

Aunque también trabajamos con bancos privados, Bancomext siempre muestra mucho interés en dirigir fondos a empresas como Galvaprime. Hoy es nuestro banco de cabecera, con más de cinco millones de dólares en créditos. Su servicio es distinto al de la banca comercial. La relación y la comunicación son muy dinámicas, las decisiones se toman con relativa rapidez. Con nuestro historial de cuatro o cinco años con ellos, las cosas fluyen bien y se encaminan a brindar apoyos en momentos en los que la banca comercial no está muy dispuesta a ofrecerlos. Además del recurso financiero, tienen personas con mucha experiencia en banca y que conocen bien las diferentes industrias, lo que aporta mucho a nuestro proceso de solicitud del crédito: participan tanto desde el punto de vista comercial como del de riesgos y nos hacen evaluar variables que quizá no teníamos en el radar. Su punto de vista aporta mucho a un análisis detallado para entender mejor dónde estamos parados y hasta dónde podemos llegar.

En la era del TLCAN, la industria automotriz en México tuvo uno de los crecimientos más dinámicos. ¿Qué avizora para esta actividad con la entrada en vigor del T-MEC?

El tratado es muy interesante. Se enfoca en la industria automotriz y en el incremento de su contenido regio-

> “Empresas estadounidenses y canadienses han incrementado sus inversiones en México para ser más competitivas.”

nal. Obligará a aumentar el consumo de materia prima regional para cumplirlo, lo cual beneficiará a los tres países. Cuando la negociación estaba en proceso había incertidumbre, inversiones detenidas, pero ya con el acuerdo cerrado habrá mayor claridad, la gente tiene más certeza de las perspectivas del mercado.

La Asociación Mundial de Acero calcula que 65% de los componentes de un automóvil están hechos de esa aleación. ¿Cuál es su expectativa de crecimiento para la industria?

La mitad de los aceros que consumimos para la industria automotriz es de origen nacional y la otra se importa, principalmente de Europa, debido a capacidades actualmente limitadas en México. Ternium y Arcelor Mittal están haciendo inversiones muy importantes para incrementar en 6.5 millones de toneladas anuales la capacidad doméstica de producción, lo que representa el 50% de la capacidad actual del país. Con las nuevas inversiones, para 2021 se podrá cumplir con estas especificaciones. Estos molinos tendrán una participación importante con los tipos de acero que se están utilizando en la industria automotriz.

¿Cómo se prepara su empresa para capitalizar las oportunidades de negocio que se avizoran con el T-MEC?

Desde mi punto de vista, la industria automotriz seguirá teniendo un peso muy importante en México. Las armadoras asiáticas, europeas y estadounidenses siguen apostando mucho por nuestro país. Al ser Estados Unidos el consumidor más importante de automóviles en el mundo —y México, un país muy competente en su fabricación— hay una buena sinergia que ayudará mucho a nuestra economía. Los últimos cinco años nuestras ventas crecieron a doble dígito y esperamos que este año no sea la excepción, aunque resulta más desafiante mantener ese ritmo de expansión en el mercado. Nuestro número de colaboradores sigue creciendo y estamos pensando en otras unidades de negocio para diversificarnos y agregar más valor a nuestros procesos actuales.

¿Qué planes y expectativas relevantes tiene Galvaprime para el futuro inmediato?

Veo tres vertientes: una es hacer inversiones en equipo para poder procesar los nuevos aceros y cumplir las expectativas de nuestros clientes. La segunda es el capital humano: contamos con personas muy capaces, así como experiencia y conocimiento en el manejo del acero y de las industrias que atendemos; invertimos bastante en su capacitación y en su mejora continua con programas para ser más eficientes en el proceso productivo y administrativo. La tercera es seguir automatizando los procesos para contar con datos en tiempo real, medir la productividad y verificar que los equipos funcionan de la manera más eficiente. Esto nos permitirá tomar decisiones ágiles. La industria cambia constantemente y debemos ser capaces de responder a esos cambios que, sobre todo en la industria automotriz, son altamente disruptivos. Estamos muy involucrados en diferentes cámaras. La de la Industria de la Transformación de Nuevo León (Caintra) nos convoca a conferencias y capacitaciones relacionadas con la industria 4.0. También estamos muy cerca del clúster automotriz y del de electrodomésticos, y participamos en talleres que nos permiten estar informados y entender las necesidades de nuestros clientes.

¿Galvaprime piensa seguir invirtiendo en México?

Seguimos invirtiendo en equipo para mayor capacidad productiva, y en equipos móviles y de empaque para una mayor automatización. También para ampliar el espacio en la planta. Aunque entregamos prácticamente a todo el país, esta es por ahora nuestra única planta y estamos valorando si establecemos una segunda en otro punto geográfico. Es uno de nuestros planes a mediano plazo.

¿Cuáles son sus principales metas y desafíos?

Buscamos actualizarnos e invertir constantemente para empatar con lo que demanda el mercado. El objetivo es ofrecer una mayor transformación del acero, tanto en corte con sus diferentes modalidades como en doblez. Son cuestiones que se están evaluando, tenemos que analizar bien el mercado y que esa expansión responda a las necesidades de nuestros clientes. Nuestro principal desafío es la innovación en los productos que actualmente comercializamos. Estar alineados en cuestiones productivas con el curso de la tecnología y de los nuevos materiales, como los aceros de mayor resistencia y de anchos mayores, productos de aluminio para usos específicos... Asimismo, mejorar los procedimientos internos para operar de manera eficiente y competitiva.

DIRECTORIO DE COLABORADORES

César Guerrero Arellano es internacionalista por el ITAM y cursa la maestría en políticas públicas comparadas en la FLACSO-México. Su carrera profesional en el gobierno federal y en organismos internacionales se ha desarrollado en torno a la cooperación educativa, científica y cultural. La unesco lo nombró miembro de su Comité Regional de América Latina y El Caribe para el Programa "Memoria del Mundo" (MOWLAC), para el periodo 2019-2023.

José Gasca Zamora es doctor en geografía y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Actualmente es investigador del área de Economía Urbana y Regional del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

Óscar Cruz Barney es doctor en derecho y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Investigador en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y académico Honorario de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de Madrid.

Karina Almaraz Téllez cuenta con estudios en la UNAM, el CIDE y el ITESM. Desde hace 15 años ha colaborado en distintos medios impresos y digitales sobre todo, en temas políticos, de género y legislativos.

Guillermo Máynez Gil es maestro en Estudios Internacionales por la Universidad John Hopkins. Su carrera profesional ha transcurrido por el Gobierno federal, el sector privado y la consultoría.

A vuelo de pájaro

Síntesis temática del número

1. [El TLCAN] Fue, en general, un acuerdo exitoso. A México en particular, le colocó en la senda de una profunda transformación económica que, al paso de los años, le permitió convertirse en una potencia manufacturera y exportadora.
Pág. 9.

2. ...lo más relevante [del TLCAN] es que los sistemas de producción y abastecimiento de los tres países se entrelazaron de tal manera que, hoy en día, contamos con una sola plataforma de producción manufacturera en la que no solo intercambiamos bienes terminados, sino también partes e insumos...
Pág. 11.

3. El Tratado fue fundamental para superar rápidamente la crisis mexicana de 1995 y representó una solución regional a la crisis asiática de 1997.
Pág. 9.

4. Yo diría que la principal aportación del TLCAN fue poner a México como un lugar relevante dentro de las estrategias corporativas de la mayoría de las marcas que producen vehículos ligeros en el mundo.
Pág. 24.

5. ...el factor que más gravitó en su renegociación [del TLCAN] fue el desplazamiento de los ejes de comercio, producción, empleo industrial y desarrollo tecnológico de Occidente a China. Esta preocupación no es nueva, ya desde el periodo de Obama se buscó instituir una nueva forma de competir con el TPP.
Pág. 15.

6. Afortunadamente, con la aprobación del T-MEC este sistema de producción regional queda relativamente a salvo. Entre 90 y 95 por ciento del contenido original del TLCAN permanece en el nuevo acuerdo trilateral.
Pág. 10.

7. El éxito de los negociadores mexicanos y canadienses fue preservar en el T-MEC los avances alcanzados en materia de apertura y acceso a los mercados.
Pág. 10.

8. En el T-MEC vamos a tener que pasar del 62.5% del valor de contenido regional para los vehículos al 75%. Para alcanzarlo hay que cumplir además otros tres requisitos: el primero tiene que ver con las denominadas partes esenciales (*core parts*).
Pág. 25.

9. ...un segundo requisito, que es el que las compras corporativas de acero y aluminio que se hagan en la región sean originarias en un 70%.
Pág. 25.

10. Y un tercer requisito es el denominado Valor de Contenido Laboral, que nos dice que para vehículos de pasajeros este valor deberá ser de 40% y para vehículos comerciales ligeros (*pickups*) deberá ser de 45%.
Pág. 25.

11. Por las brechas salariales, esto quiere decir "hecho en Estados Unidos" o "hecho en Canadá". De manera que se reduce el margen de acción para la industria establecida en México; pero, al mismo tiempo, este país conserva los beneficios del tratado para una parte significativa de su producción.
Pág. 13.

12. Si se toman las medidas adecuadas, México podría convertirse en el principal ganador del incremento del contenido regional previsto en las reglas de origen del T-MEC.
Pág. 21.

13. Junto con el de alimentos, el sector salud es de los pocos en los que debe existir una capacidad propia para responder a una emergencia, como la del coronavirus y otras que hemos vivido.
Pág 18.

14. La industria farmacéutica mundial está en una situación de vulnerabilidad. El 95% de los precursores para producir medicamentos en el mundo proviene de China.
Pág 35.

La mejor información y análisis Revista Comercio Exterior

Suscríbete ✆ *5658 2326*

$150.00 (cuatro números)

Síguenos en nuestras redes sociales

/comercioexteriorbancomext

@bancomext_ce

Ce

Comercio Exterior
Bancomext