

ce

Comercio Exterior
Bancomext



NUEVA ÉPOCA
NÚMERO 8
OCTUBRE-DICIEMBRE
2016
ISSN: 2395-8324
\$ 45.00
MÉXICO

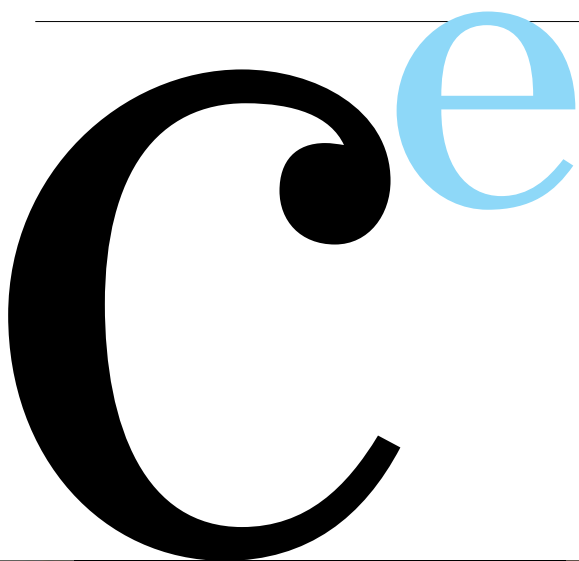
HECHO EN
AMÉRICA DEL NORTE
Origen, actualidad y tendencias
de la producción compartida

MADE IN
NORTH AMERICA
Origin, the present day and trends
in shared production





BANCOMEXT



Comercio Exterior Bancomext

NUEVA ÉPOCA
NÚMERO 8
OCTUBRE – DICIEMBRE
2016
MÉXICO

revistacomercioexterior.com

 /comercioexteriorbancomext

 @bancomext_ce

HECHO EN AMÉRICA DEL NORTE

- 8** Por un futuro de más integración regional
*Gustavo Vega Cánovas
y Francisco E. Campos Ortiz*
- 12** Una plataforma regional
de producción manufacturera
Christopher Wilson
- 20** Las inversiones estadounidenses en México
Theodore H. Moran y Lindsay Oldenski



- 29** La agenda de América del Norte
para 2017 y más allá
*Gary Clyde Hufbauer
y Earl Anthony Wayne*
- 33** Tamaño y distancia son destino
Antonio Ortiz-Mena L. N.
- 38** Los desvaríos del Partido Republicano
sobre México
Bret Stephens

TESTIMONIOS

*Entrevistas de César Guerrero,
Marisol García Fuentes, Gabriela
Gándara y Ariel Ruiz Mondragón*

- 42** La competitividad compartida
de América del Norte
Jaime Serra Puche
- 47** Tres décadas de apertura comercial
Francisco Rosenzweig
- 52** Acceso directo a Estados Unidos
Carlos Laviada
- 56** Mexicanos en Estados Unidos:
la gran oportunidad
Eduardo Bravo
- 60** Crossover comercial y cultural
Salvador Escalona de Alba





CULTURA MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

- 66** Cruces transculturales:
el encuentro incesante
entre dos pueblos
Hilda Trujillo

ANÁLISIS: MIGRACIÓN

- 70** El nuevo panorama migratorio
entre México y Estados Unidos
Silvia E. Giorguli
- 75** Migración y comercio en la
relación México-Estados Unidos
Francisco Alba

CANADÁ, LA OTRA FRONTERA

Entrevistas de Gabriela Gándara

- 82** Construir puentes, no muros
Pierre Alarie
- 86** México y Canadá:
apertura y colaboración
Agustín García López

BAJA CALIFORNIA: MODELOS DE INTEGRACIÓN

*Reportaje, entrevistas y data
de Gerardo Ochoa Sandy*

- 94** Tijuana, el ariete de México
- 100** Programa de Despacho Aduanero
Conjunto: modalidades y beneficios
José Martín García Sanjinés
- 103** El Cecut, emblema de
la identidad tijuanense
Pedro Ochoa Palacio
- 106** A mayor integración, más
beneficios para ambas partes
Jorge Carrillo Viveros

NOTAS BREVES

4 y 40

INFOGRAFÍA

- 64** Estados Unidos y México:
una relación cultural con potencial
Nomismae Consulting

ARTÍCULO EN GRÁFICAS

- 90** México y Canadá: una asociación
estratégica

PREMIO REVISTA COMERCIO EXTERIOR

- 108** El comercio dual de México con
sus principales socios comerciales
Roberto Gutiérrez Rodríguez

- 110** Directorio de colaboradores

MADE IN NORTH AMERICA

- 111** Feature articles and interviews

- 142** Bases del II Premio
Revista *Comercio Exterior*

A VUELO DE PÁJARO

- 144** Síntesis temática del número

COMITÉ EDITORIAL**DIRECTOR**

Alejandro Díaz de León Carrillo

INTEGRANTES

Luis de la Calle Pardo

Mauricio de María y Campos

Susana Chacón

Julio Faesler Carlisle

Arturo Fernández Pérez

Alberto Gómez Alcalá

Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez

Óscar Pandal Graf

Enrique Quintana

Federico Reyes Heróles

Carlos Sales Sarrapy

EDITOR RESPONSABLE

Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez

COORDINACIÓN DE CONTENIDOS

Miguel Ángel Ramírez García

NUEVA ÉPOCA, AÑO 2,**NÚMERO 8, OCTUBRE-DICIEMBRE DE 2016**

PRODUCCIÓN: DOPSA, S.A. de C.V.

EDICIÓN: Ignacio Ortiz Monasterio

DISEÑO: Rogelio Rangel

**BANCOMEXT**

**Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.**
Banca de Desarrollo

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, delegación Tlalpan, C.P. 14210, Ciudad de México. Teléfonos: 5449 9000 Ext. 9645; correo electrónico: <revcomer@bancomext.gob.mx>. Editor responsable: Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2014-112010493000-102, ISSN: 2395-8324, ambos otorgados por el Instituto Nacional del 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 PPO9-01993. 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 núm. 515/01.



Foto de portada: ©iStockphoto.com/MillefloreImages
Foto en pág. 1: Tomas Griger ©123RF.COM

Bancomext impulsa el comercio y las inversiones con Paraguay

En el marco de la recepción oficial del presidente Enrique Peña Nieto a su homólogo de la República del Paraguay, Horacio Cartes Jara, el pasado 26 de agosto el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y el Banco Nacional de Fomento de Paraguay (BNF) suscribieron un Memorandum de Entendimiento para facilitar la colaboración y cooperación entre ambas instituciones e impulsar la inversión y el intercambio comercial bilateral.

Bancomext y el BNF cooperarán en la instrumentación de programas de financiamiento, así como en el otorgamiento de garantías y líneas de financiamiento recíprocas que promuevan el comercio exterior y los negocios entre los dos países. Asimismo, ambas instituciones definirán las posibilidades de financiar, cofinanciar o garantizar proyectos de inversión de interés común para apoyar a empresas paraguayas y mexicanas.

FUENTE: Bancomext.



Anuncian cuantiosa inversión de Cisco en México

Cisco Systems expandirá sus operaciones en México con una inversión superior a los 4 mil MDD entre 2016 y 2018. Chuck Robbins, director ejecutivo de la compañía a nivel mundial, subrayó la importancia de México como destino de inversión y dijo que Cisco está dispuesto a incrementar los recursos en investigación y desarrollo, en un mundo donde la tecnología permea cada día más la vida diaria.

El directivo expuso que, en opinión de los expertos, el impacto de las reformas estructurales crea un mejor ambiente para hacer negocios, hace que México sea más competitivo y prepara una fuerza laboral más capacitada. La expansión anunciada por Cisco permitirá la fabricación en México de productos como enrutadores, servidores, interruptores, pantallas y puntos de acceso inalámbrico, entre otros.

FUENTE: Expansión-CNN.



Formalizan fondo de inversión México-China

En el marco de la Cumbre de Líderes del G20, celebrado en Hangzhou, provincia de Zhejiang, China, los días 3 y 4 de septiembre, el presidente de México, Enrique Peña Nieto, y su homólogo de China, Xi Jinping, formalizaron un fondo bilateral destinado a respaldar proyectos de inversiones mayores a 50 MDD.

Desde noviembre de 2014, el mandatario mexicano informó en Pekín que ambos países crearían un fondo de inversión de 2 mil 400 MDD para financiar proyectos de infraestructura, minería y energía, y que se incluiría un acuerdo petrolero de aproximadamente 5 mil MDD.

FUENTE: *El Economista*.

México incrementa participación de mercado en Estados Unidos

Durante el primer semestre de 2016 las exportaciones de México a Estados Unidos ascendieron a 145 mil MDD. De acuerdo con el reporte del Departamento de Comercio de Estados Unidos, México se mantuvo como el tercer socio comercial más importante de su vecino, pero aumentó su cuota de mercado al pasar del 14% en el primer semestre del 2015 al 14.6% en el mismo periodo del presente año.

Debido al dinamismo de las exportaciones mexicanas y al descenso de las importaciones, el ingreso neto de divisas a México alcanzó un monto de 31 mil 571 MDD en los primeros seis meses del año, la brecha comercial más amplia obtenida por el país desde el primer semestre de 2012.

FUENTE: *El Financiero*.



Walmart apuesta fuerte por México

Pese a la volatilidad del tipo de cambio y la incertidumbre por las elecciones en Estados Unidos, Walmart mantiene el plan de duplicar su negocio en México hacia el 2024 y empezará la más grande inversión en logística que haya realizado en el país, por un monto de más de mil MDD, informó Guilherme Loureiro, presidente ejecutivo y director general de Walmart de México y Centroamérica.

“Seguimos con nuestros planes ambiciosos de duplicar el negocio [en México, y en] los primeros años de esta nueva estrategia nos va muy bien. La inversión va a seguir, sea cual sea el resultado político o el crecimiento económico del próximo año”, agregó el ejecutivo del grupo con el mayor valor de capitalización de mercado en la Bolsa Mexicana de Valores.

FUENTE: *El Financiero*.



Argentina y México dan el primer paso hacia un TLC

En el marco de su visita oficial a Argentina, el presidente de México, Enrique Peña Nieto, y su homólogo argentino, Mauricio Macri, suscribieron una serie de acuerdos de complementación económica que buscan ampliar la cooperación y el intercambio comercial entre ambas naciones.

Al inaugurar el Foro Económico Argentina-México, el mandatario del país sudamericano señaló: “Realmente aspiramos a que estos convenios que firmamos hoy se multipliquen y nos lleven a que tengamos un acuerdo de integración absoluta, de libre comercio entre ambos países”.



Argentina busca impulsar el intercambio comercial con México, que hoy en día es deficitario para aquel país, pues las exportaciones mexicanas a Argentina ascienden a mil 500 MDD anuales, mientras que las mercancías importadas por México desde Argentina alcanzan un monto de mil MDD. El comercio de México con Argentina representa cuatro por ciento de su flujo global.

FUENTE: *El Economista*.




Exportaciones agroalimentarias superan ingresos por petróleo

Durante el primer semestre del año, las exportaciones agroalimentarias mexicanas alcanzaron un monto superior al de los recursos provenientes de las ventas al exterior de petróleo y de las entradas por remesas, señaló la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa).

La dependencia federal detalló que las exportaciones agroalimentarias alcanzaron 15 mil 15 MDD en el primer semestre de este año, monto superior a los 12 mil 881.2 MDD que, en igual lapso, ingresaron al país por concepto de remesas y los 8 mil 102.9 MDD provenientes de la venta al exterior de petróleo.

Con base en estadísticas del Banco de México, la Sagarpa destacó que en el primer semestre de 2016, el saldo de la balanza comercial agroalimentaria de México reportó un saldo superavitario de 2 mil 423 MDD, cifra superior en 62.6% al registrado en el mismo lapso del año previo.

FUENTE: *El Financiero*.



HECHO EN
AMÉRICA
DEL NORTE

El incremento de los flujos comerciales tras la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte alentó la formación de extensas redes regionales de creación de valor. Hoy, México, Estados Unidos y Canadá no solo comercian entre sí, sino que insumos producidos en cualquiera de los tres países suelen cruzar varias veces sus fronteras antes de transformarse en un bien final. La producción compartida es, pues, un elemento imprescindible para evaluar de manera objetiva e informada los aportes de la integración al desempeño económico regional y nacional, así como una guía para favorecer la competitividad internacional de sus empresas.

POR UN FUTURO DE MÁS INTEGRACIÓN REGIONAL / Gustavo Vega Cánovas y Francisco E. Campos Ortiz

Uno de los efectos más notables del TLCAN es el desarrollo de complejas cadenas de valor que intensifican la integración productiva de la región. Este acuerdo, sin embargo, ha alcanzado su madurez y es tiempo de adoptar nuevos instrumentos de intercambio comercial.

● English version, p. 112



En el proceso de integración de América del Norte destacan dos puntos de inflexión, ambos acaecidos en 1965. Primero, el acuerdo sobre productos automotrices firmado por Estados Unidos y Canadá, que incentivó la creación de un acuerdo de libre comercio más amplio entre ambos países en 1988. Segundo, el establecimiento de la política de fomento a la industria maquiladora de exportación en México, dirigida a crear empleos, fortalecer la balanza comercial, atraer divisas y motivar la transferencia de tecnología hacia nuestro país. La industria maquiladora tuvo, a su vez, el efecto de promover la integración productiva en la región fronteriza de México y Estados Unidos.

Las crisis económicas de los años setenta y ochenta del siglo xx en México fomentaron la liberalización comercial. La apertura comercial se ideó para promover la exportación de bienes manufacturados con mayor valor agregado —restando importancia a los productos primarios— y atraer más inversión extranjera. Esta política, sumada al reconocimiento de Estados Unidos como mercado para la exportación y fuente de inversión fundamental, llevó a México a considerar la instauración de mecanismos formales para administrar los intercambios económicos

entre ambos países. Este hecho marcaría el origen de un proceso de creciente integración regional.

La culminación de ese proceso tuvo lugar en la última década del siglo xx. El Gobierno de México observó la tendencia hacia la integración regional en el mundo, y comprendió a tiempo la importancia de no quedarse al margen de esta transformación. Su respuesta fue seguir el ejemplo de Canadá

Gustavo Vega Cánovas y Francisco E. Campos Ortiz son, respectivamente, profesor-investigador e investigador asociado en el Centro de Estudios Internacionales del Colmex.



y proponer la creación de un proyecto de integración que pudiera insertar a México en América del Norte. Es así como surge el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado en 1992 por México, Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN es una de las medidas de política económica internacional más relevantes que ha implementado México. Desde la perspectiva del objetivo que rigió su negociación, a saber, la promoción del comercio y la inversión regional, ha sido exitoso. Además, ha fomentado la integración de industrias clave y la consolidación de cadenas de valor en diversos sectores. En este sentido, ha sido un instrumento determinante en la integración de América del Norte.

Sin embargo, en cuanto a otras importantes metas, el TLCAN se ha quedado corto. El ingreso per cápita de México y el de Estados Unidos no han convergido de la forma deseada, y la contribución del Tratado a la creación de empleos ha sido insuficiente. Hay que recordar, empero, que en el periodo de vigencia del TLCAN, México experimentó tres importantes crisis financieras —en 1994, 1997 y 2007— que no guardaron relación con el acuerdo, pero que este ayudó a superar.

En los noventa, el Gobierno observó la tendencia a la integración regional y comprendió a tiempo la importancia de no quedarse al margen

En cuanto al comercio, en los primeros 20 años del TLCAN (1994-2014), el intercambio entre sus miembros más que se triplicó, con un crecimiento anual promedio de 7.2%. No obstante, el desempeño no ha sido consistente. El comercio en el TLCAN tuvo un desarrollo prominente entre 1994 y 2000, con una tasa de crecimiento anual de 12% en promedio, comparado la de 8% del comercio mundial en el mismo periodo. En cambio, desde 2001, el crecimiento promedio anual del comercio en el TLCAN no ha superado el del comercio mundial. Pese a ello, la integración regional ha continuado. Se observa que, tras verse menguado entre 2001 y 2007, en el periodo subsecuente el crecimiento promedio anual del comercio de cada uno de los países del TLCAN con sus contrapartes superó el del comercio con terceros, algo ya observado en los años más dinámicos entre 1994 y 2000.

Una tendencia similar se percibe en los flujos de inversión extranjera directa (IED) en la región. Los acervos de IED mexicana en Estados Unidos y Canadá crecieron, respectivamente, 701% y 748% en los primeros 20 años del Acuerdo. Los acervos de IED en México originarios de Estados Unidos y Canadá más que se duplicaron entre 1994



y 2000. No obstante, el dinamismo de los flujos se ha erosionado. Mientras que entre 1994 y 2000 los flujos de IED a México en el marco del TLCAN crecieron a mayor velocidad promedio que los provenientes del resto del mundo, no se observa lo mismo en el siglo XXI.

Esto evidencia que el periodo posterior a 2001 ha sido complejo para el TLCAN. Un primer elemento para entender esta merma es la entrada de China a la OMC en 2001. Este hecho afectó la posición de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. En 1994, México concentraba 7% del mercado de importación estadounidense, cifra que creció a 13% en 2015. En el mismo periodo, China aumentó su cuota en ese mercado de 6% a 21%, sin que los flujos se realicen en el marco de un acuerdo similar al TLCAN. Otro elemento que coartó al TLCAN fue la crisis económica de 2008, la peor en Estados Unidos desde la Gran Depresión. Esta crisis mermó los intercambios económicos en la región y, con ello, el proceso de integración.

Aunque el impacto de estos hechos fue decisivo, el suceso que ha tenido mayor incidencia negativa en la integración de América del Norte son los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001. Estos ataques produjeron alteraciones sin precedentes en la gestión de las fronteras de Estados Unidos, lo que afectó severamente el comercio regional. Para ponerlo en perspectiva, recordemos que 70% del comercio entre México y Estados Unidos pasa

El TLCAN es una de las medidas de política económica internacional más relevantes que ha implementado México

por su frontera terrestre. Los cambios en los mecanismos de gestión fronteriza perjudicaron seriamente la integración regional.

Los tres socios de América del Norte han realizado esfuerzos por revigorizar el proceso de integración. Destacan los programas de “fronteras inteligentes”, diseñados para fomentar el comercio al tiempo que se atienden las preocupaciones de seguridad nacional estadounidense. Además, cabe mencionar la Alianza para la Frontera y la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), que incluyeron esquemas de impulso a la competitividad. Más recientemente, se implementó el Diálogo Económico de Alto Nivel (DEAN) cuyo énfasis está en fomentar la productividad, la conectividad y el crecimiento económico. Los resultados de este conjunto de iniciativas han sido modestos pero significativos.

Más allá de las dificultades que han aquejado al TLCAN, es preciso destacar que el acuerdo ha fomentado la consolidación de cadenas regionales de valor y ha potenciado la producción compartida en América del Norte. La intensificación de los procesos de producción compartida implica que diversos productos cruzan las fronteras en múltiples ocasiones durante sus fases de fabricación. Significa también que las importaciones que, por ejemplo, realiza México de productos “estadounidenses” a menudo contienen valor agregado mexicano. Este es, probablemente, el mayor legado del TLCAN en el largo plazo.

En pocos sectores ha alcanzado este proceso tanta notoriedad como en el automotriz. La industria automotriz ha sido central en la integración de América del Norte, gracias a la cual México se ha convertido en el cuarto exportador y el octavo productor de vehículos en el mundo. De 1994 a 2014, la producción de vehículos de los países del TLCAN creció 16%. En 2014, la región aportó 19% de la producción mundial de vehículos. Así, el desempeño de la industria automotriz en América del Norte es vital



para la economía regional, sobre todo porque se abastece de insumos provenientes de un amplio espectro de industrias locales afines.

Pese a sus logros, el TLCAN ya no es un instrumento adecuado. Los patrones de producción y comercio han cambiado. De ahí que recientemente los miembros del Tratado optaran por una renovación en el proceso de integración. Esta actualización se pretende realizar mediante el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), un convenio —actualmente en proceso de ratificación— entre 12 países, incluyendo los tres de América del Norte. El TPP es una herramienta que sirve, indirectamente, para “modernizar” el TLCAN y, por ende, para rehabilitar el proceso de integración en América del Norte.

Lo anterior no supone que el TLCAN desapareciera, sino que coexistiría con el TPP. Sin embargo, al ser aplicables a los tres países de América del Norte, las prescripciones del TPP renovarían el proceso de integración comercial. Esto se lograría mediante nuevas prescripciones regulatorias en rubros como reglas de origen, comercio electrónico, telecomunicaciones, propiedad intelectual, competitividad e inversión, sectores clave en la economía del siglo XXI.

El proceso de integración en América del Norte ha supuesto numerosas dificultades que México, Estados Unidos y Canadá han debido sortear. Pese a ellas, nuestros paí-

México se ha convertido en el cuarto exportador y el octavo productor de vehículos en el mundo

La ambiciosa agenda del TPP tiene la capacidad de reavivar los vínculos económicos en la región

ses han logrado promover el comercio, la inversión, la creación de cadenas de valor y la producción compartida en la región. Estos hechos han traído beneficios tangibles y notorios a las tres naciones. No obstante, es indispensable reconocer que los instrumentos diseñados para fomentar la integración en el siglo XX ya no son suficientes. Los patrones clave en el comercio global se han modificado, por lo que los instrumentos que los regulan deben hacerlo también.

El reto ahora es adoptar nuevos mecanismos que fomenten la integración y la competitividad regionales. El escenario óptimo —generar una unión aduanera o un mercado común— tiene un panorama poco promisorio a la luz del cambio en el entorno político en los tres países miembros del TLCAN, por lo que es indispensable considerar alternativas. Una de ellas es la modernización del régimen comercial en la región. Existen diversas opciones para avanzar en este sentido. Ahora mismo, la más viable —por encima de renegociar el TLCAN— radica en el TPP. Su ambiciosa agenda, sin dejar de ser perfectible, tiene la capacidad de reavivar los vínculos económicos en la región. Actualmente, es el camino más asequible para reanimar el proceso de integración regional. Seguir esta vía supone continuar fomentando la vitalidad económica y la prosperidad en América del Norte. ◀

UNA PLATAFORMA REGIONAL DE PRODUCCIÓN MANUFACTURERA¹ / Christopher Wilson

Medir el comercio de bienes finales entre México y Estados Unidos es vital pero no es suficiente. El autor recurre a bases de datos recientes sobre comercio intraindustrial e intraempresa, rutas de bienes intermedios y comercio en valor agregado para mostrar cuán profunda es la integración comercial de Norteamérica.

● English version, p. 116

El comercio entre Estados Unidos y México ha crecido enormemente desde la última década del siglo pasado. Entre 1993 —año previo a la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN)— y 2015, el intercambio bilateral de bienes y servicios se multiplicó por seis.² En el último año del periodo, el comercio total alcanzó un valor de 584 mil MDD, lo que significa que Estados Unidos y México comercian más de un millón de dólares en bienes y servicios por cada minuto. Estados Unidos es el principal mercado de exportación para los productos mexicanos, mientras que México es el segundo mayor comprador de bienes de Estados Unidos a nivel mundial, solo superado por Canadá. La relación comercial bilateral es de tal magnitud que las economías de Estados Unidos y México dependen significativamente una de la otra.

Aunque el comercio impresione por su magnitud, este no es el rasgo más relevante de la relación económica entre Estados Unidos y México; lo es, en cambio, la creciente integración de sus procesos productivos y la forma como ha modificado la relación económica entre ambos países. Estados Unidos y México no se limitan a comerciar productos finales entre sí, sino que los producen en forma conjunta. Las redes de producción se extienden a ambos

lados de la línea divisoria y, con frecuencia, las piezas y los materiales cruzan varias veces la frontera en el curso del proceso de fabricación.

El petróleo mexicano, por ejemplo, puede enviarse a Luisiana, Estados Unidos, donde se refina y

Christopher Wilson es director del Mexico Institute en el Woodrow Wilson International Center for Scholars.





se convierte en plástico; posteriormente arriba a la región estadounidense del Medio Oeste, donde una máquina de moldeo por inyección fabrica los componentes del tablero de instrumentos. Estas piezas regresan a la zona fronteriza de México para el armado del tablero y este, a su vez, viaja al Bajío mexicano para ser ensamblado en el producto final. La mayoría de los automóviles terminados pueden enviarse a Estados Unidos para su consumo final o bien para su comercialización en otras partes del mundo. Se calcula que, gracias a operaciones como estas, los principales componentes de un automóvil fabricado en América del Norte cruzan las fronteras de Estados Unidos con Canadá y de Estados Unidos con México ocho veces en promedio hasta obtener el producto final.³ Es tal el grado de integración que ya no es posible seguir hablando de un automóvil estadounidense, canadiense o mexicano. Solo existen autos norteamericanos que incorporan piezas y materiales provenientes de toda la región. Aunque la competencia entre los productores de ambos lados de la frontera puede y debe existir —y en efecto existe—, en este punto es más adecuado concebir a

Estados Unidos y México comercian más de un millón de dólares en bienes y servicios por cada minuto

Estados Unidos y México como socios de negocios que trabajan para mejorar la competitividad de sus operaciones conjuntas más que competidores luchando por cuotas de mercado (ver la Gráfica 1).

Desde la puesta en marcha del TLCAN en 1994, las cadenas de valor transfronterizas se han convertido en la característica definitoria de la relación económica entre Estados Unidos y México. Sin embargo, por muchos años resultó laborioso calcular y monitorear la profundidad de la integración económica que tenía lugar, ya que solo se contaba con estadísticas convencionales de comercio. Las cifras obtenidas a partir de este tipo de mediciones muestran que entre 1993 y 2015 el comercio bilateral se multiplicó por seis hasta alcanzar su valor actual de más de medio billón de dólares. Un crecimiento de gran magnitud que, sin embargo, hace poco para describir la naturaleza de la integración productiva que se ha venido gestando en las últimas décadas. En este breve ensayo se examinarán diversas bases de datos recientes para intentar conocer más a fondo la evolución y el estado actual de las redes de producción compartida que unen a Estados Unidos y México.



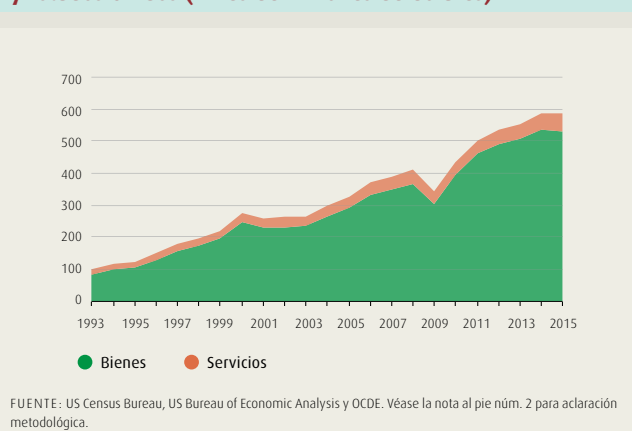
Comercio intraindustrial e intraempresa

Tradicionalmente, cuando dos países comercian, se espera que cada uno de ellos se especialice en el tipo de bienes que mejor produce. En el caso que nos ocupa, esto significaría que México se especializaría en la producción intensiva en mano de obra, mientras que Estados Unidos lo haría en las industrias intensivas en capital. Aunque en cierta medida una especialización de este tipo ha tenido lugar, es mayor el intercambio de productos pertenecientes a aquellas categorías en las que ambos países tienen grandes industrias especializadas. De hecho, las principales exportaciones de Estados Unidos a México, así como las de México a Estados Unidos, se agrupan en las mismas cuatro grandes categorías: maquinaria, vehículos, maquinaria eléctrica y combustibles minerales.⁴ Esto apunta a un alto grado de comercio intraindustrial. Las mediciones realizadas a cada uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos apoyan esta interpretación. Como se aprecia en el Cuadro, solo el intercambio entre Estados Unidos y Canadá supera el valor del comercio intraindustrial que se registra entre Estados Unidos y México. Ahora bien, el nivel registrado por el índice no demuestra necesariamente la integración vertical (producción conjunta),

pero sí revela que el comercio bilateral va más allá del intercambio de vinos por telas —para citar el famoso caso de Ricardo— o de aguacates por granos.

Más aún, gran parte del comercio entre Estados Unidos y México no solo se realiza entre las mismas industrias, sino también entre las mismas empresas. Desde 1993, el saldo total de la inversión extranjera directa bilateral pasó de 16 mil MDD a 109 mil MDD. Cuando las empresas estadounidenses y mexicanas abren filiales en el país vecino, tienden a desarrollar redes de comercio transfronterizo con el propósito

Gráfica 1
Comercio de bienes y servicios entre México y Estados Unidos (miles de millones de dólares)





de abastecer sus operaciones. En 2012 (el año más reciente con cifras disponibles), el comercio entre las empresas matrices estadounidenses y mexicanas con sus filiales de propiedad mayoritaria al otro lado de la frontera ascendió a 97.9 mil MDD, lo que equivaldría a 19% del comercio bilateral de mercancías.⁵ Una porción de este intercambio intraempresa se realiza en las redes mayorista y minorista de comercio, pero la más cuantiosa se da en el sector manufacturero.⁶ Esto sugiere que una parte considerable del comercio intraempresa de la región se realiza al amparo de una sólida plataforma de producción compartida de bienes manufactureros en toda Norteamérica. Las empresas de la región han creado cadenas regionales de valor altamente competitivas que se extienden por todo su territorio y que aprovechan las economías de escala y las ventajas comparativas de cada país.

Cadenas transfronterizas de suministro

Evidentemente, la mayoría de las cadenas regionales de valor no solo están conformadas por una misma empresa con múltiples emplazamientos a ambos lados de la frontera, sino por una compleja red de proveedores, fabricantes de materiales y plantas armadoras que involucran a un

El rasgo más relevante de la relación económica entre Estados Unidos y México es la creciente integración de sus procesos productivos

elevado número de empresas distintas. La base de datos de World Input-Output Database permite monitorear la ruta de los bienes intermedios producidos en un país que luego se comercian y utilizan como insumos para la fabricación en otro país.⁷ En 2011, el año más reciente para el que estos datos están disponibles, la industria mexicana consumió 140 mil MDD de bienes intermedios estadounidenses, en tanto que las industrias de Estados Unidos consumieron el equivalente a 111 mil MDD de insumos de México, evidencia directa de que la producción compartida entre ambos países tiene lugar a gran escala.

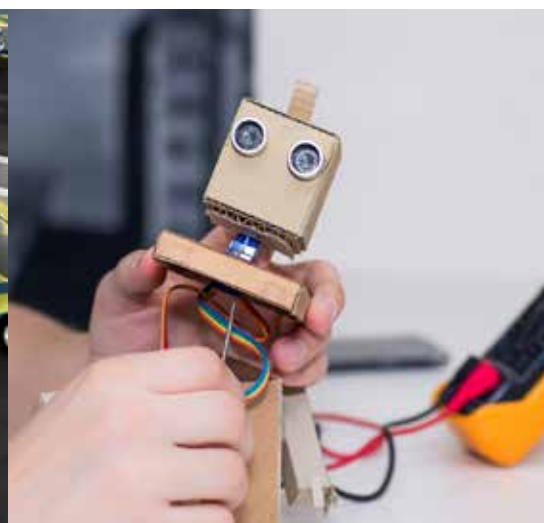
Aunque no son directamente comparables —y cualquier intento en este sentido debe de hacerse con cautela— la relación entre estas cifras y las de las estadísticas convencionales del comercio exterior entre Estados Unidos y México resulta reveladora. Si todos los insumos mexicanos utilizados en la producción estadounidense en 2011 fuesen importados por Estados Unidos de manera independiente en ese mismo año, su valor equivaldría a 42% de todas las importaciones de Estados Unidos provenientes de México. En ese mismo sentido, si todos los insumos estadounidenses utilizados en la producción mexicana

Cuadro
Estados Unidos: comercio intraindustrial con sus principales socios comerciales

Índice Grubel-Lloyd del Comercio Intraindustrial, 2015

Canadá	63%
México	53%
Alemania	52%
Japón	41%
China	20%

FUENTE: Cálculos propios a partir del Sistema de Clasificación Norteamericano (NAICS) a cuatro dígitos.



en 2011 fuesen importados en ese mismo año, el monto total de sus operaciones correspondería a 53% de las exportaciones de Estados Unidos destinadas a México. La Gráfica 2 muestra la creciente utilización de bienes intermedios mexicanos y estadounidenses en los procesos productivos de ambos países desde 1995. En 2011, el valor de los insumos provenientes de estos países que se incorporaron a la producción de ambos lados de la frontera ascendió a 251 mil MDD, casi cuatro veces más que los 65 mil MDD registrados en 1995. Por su vecindad, y con el apoyo del TLCAN, Estados Unidos y México han desarrollado estrechos vínculos comerciales y ampliado su contribución a sus respectivos procesos productivos.

Tendencias de la producción compartida

Al tiempo que la participación de México y Estados Unidos en el valor de las cadenas bilaterales de suministro muestra un incremento consistente, mediante el análisis de la información de la Trade in Value Added Database (TIVA), recientemente creada por la OCDE y la OMC, es posible identificar cómo se ha modificado su contribución relativa a lo largo del tiempo. La TIVA permite distinguir entre comercio bruto (es decir, la estadística convencional de importaciones y exportaciones que contabiliza el valor

Las principales exportaciones de Estados Unidos a México, y de México a Estados Unidos, se agrupan en las mismas cuatro grandes categorías

total de un producto cada vez que cruza una frontera) y comercio en valor agregado (el cual separa los contenidos, extranjero y doméstico, de los bienes y servicios comerciados). A partir de este último, es posible apreciar la medida en que los insumos intercambiados entre Estados Unidos y México se incorporan a las exportaciones brutas de cada país. De manera interesante —y lógica—, las gráficas 3 y 4 muestran la estrecha relación que existe entre la participación de los insumos de un país en la producción del otro y la proporción del valor agregado de un país en las exportaciones del otro.

Para el caso de México y su contribución a la producción estadounidense, la historia es simple: el crecimiento es continuo. Del mismo modo que los bienes intermedios mexicanos incorporados como insumos en la producción estadounidense han crecido de manera ininterrumpida desde la década de los noventa en términos absolutos, también lo ha hecho su participación relativa, así como el porcentaje del valor agregado mexicano incorporado en las exportaciones estadounidenses (ver la Gráfica 3). Las industrias estadounidenses están descubriendo que al confiar en los proveedores mexicanos, pueden mejorar la productividad y la competitividad de sus negocios. Los porcentajes de participación de México



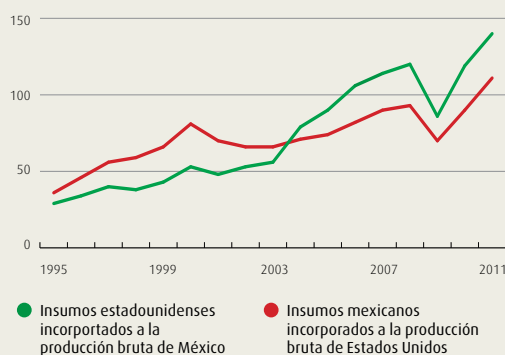
en las exportaciones estadounidenses y el consumo de bienes intermedios siguen siendo en general relativamente bajos, lo que refleja la magnitud de la economía de Estados Unidos y sus robustas cadenas internas de suministro (que aportan el 85% del valor de las exportaciones de ese país), pero el crecimiento continuo de la participación mexicana pone de relieve el valor que los productores están descubriendo en la regionalización de sus cadenas de suministro.

Como se muestra en la Gráfica 2, el valor de los insumos estadounidenses vendidos



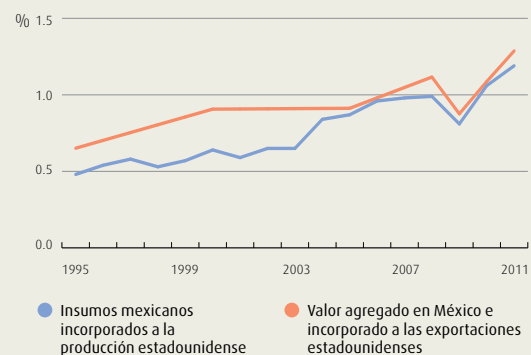
a México excede al de los insumos mexicanos enviados a Estados Unidos. Dado que México envía aproximadamente 80% de sus exportaciones brutas a Estados Unidos, no debe ser ninguna sorpresa que muchos de los insumos estadounidenses exportados a México terminen en manos de consumidores estadounidenses en forma de productos terminados. Un estudio con cifras de 2004 encontró que las importaciones estadounidenses de bienes finales provenientes de México contenían 40% de valor agregado en Estados Unidos, un porcentaje significativamente más elevado que el conteni-

Gráfica 2
México y Estados Unidos: valor de los insumos nacionales incorporados a la producción de su contraparte (miles de millones de dólares)



FUENTE: Cálculos propios con base en la World Input-Output Database 2016 <www.wiod.org>.

Gráfica 3
México: insumos y valor agregado del país incorporados, respectivamente, a la producción bruta y a las exportaciones estadounidenses (porcentajes del total)



FUENTE: Cálculos propios con base en OMC y OCDE, Trade in Value Added Database (TIVA) y World Input-Output Database 2016 <www.wiod.org>.

do en las importaciones estadounidenses provenientes de otros países incluidos en el estudio (por ejemplo, 25% para Canadá y solo 4% para China).⁸

En lo que se refiere a Estados Unidos, se observan algunos altibajos tanto en la participación relativa de sus insumos totales en la producción mexicana como en el valor agregado en ese país e incorporado a las exportaciones mexicanas (ver la Gráfica 4). Después de la aprobación del TLCAN, en los noventa, ambos porcentajes aumentaron, pero a medida que las cadenas de valor se volvieron más globales y China, en particular, aumentó su participación en estos sistemas globales de producción, la cuota estadounidense se redujo.⁹

Esta creciente integración de América del Norte, evidenciada en todos los indicadores de comercio e interdependencia de los noventa, y su cambio de tendencia en la década posterior, han sido objeto de cierto debate entre académicos.¹⁰ Algunos interpretan este último como una señal de desintegración regional y otros lo consideran una consecuencia natural del crecimiento de las economías emergentes. Encuentro más convincente la segunda postura, sobre todo si se considera el incremento consistente de

Ya en 2004, las importaciones estadounidenses de bienes finales provenientes de México contenían 40% de valor agregado en Estados Unidos

la participación absoluta de Estados Unidos en las cadenas de valor mexicanas y la fortaleza general de la economía de América del Norte. Sin embargo, no hay espacio para la complacencia. Existen múltiples razones para creer que el endurecimiento de las medidas de seguridad fronterizas tras los ataques terroristas del 9/11 elevó los costos para aquellos que participan en las cadenas regionales de producción.¹¹ Existe, además, un amplia gama de iniciativas de políticas nacionales y binacionales que deben instrumentarse para reforzar la competitividad regional, las cuales van desde la planeación e inversión en infraestructura hasta la reforma educativa, pasando por el fortalecimiento de los programas de capacitación laboral, así como el mejoramiento de la movilidad de la mano de obra, por citar unas cuantas.

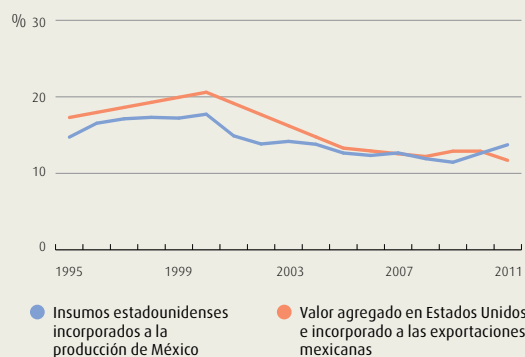
Conclusiones

Estados Unidos y México están estrechamente vinculados mediante cadenas regionales de valor que se extienden y entrelazan a ambos lados de la frontera. Este profundo nivel de integración conlleva importantes implicaciones para la economía regional y para los políticos responsables de su gestión.



Gráfica 4

Estados Unidos: insumos y valor agregado del país incorporados, respectivamente, a la producción bruta y a las exportaciones mexicanas (porcentajes del total)



FUENTE: Cálculos propios con base en OMC y OCDE, Trade in Value Added Database (TIVA) y World Input-Output Database 2016 <www.wiod.org>.



En primer lugar, los ciclos económicos de Estados Unidos y México están ahora estrechamente vinculados. Los dos países siguen cursos similares en épocas de crecimiento y de recesión, lo cual exige una mayor coordinación y comunicación en temas de gestión macroeconómica. En segundo lugar, Estados Unidos y México están ahora vinculados en términos de productividad y competitividad. Las reformas encaminadas a mejorar la productividad y las inversiones productivas tienden a fortalecer la competitividad del país que las realiza, pero también contribuyen a la competitividad regional. Por último, la plataforma regional de producción compartida, por su naturaleza de integración, deviene en un efecto multiplicador para la importancia del comercio bilateral y la gestión fronteriza. Cada vez que un cargamento pasa de un país a otro se generan gastos, ya sean tarifas, costos de transporte y costos adicionales asociados al congestionamiento de los cruces fronterizos o a correcciones en el llenado de formularios para la importación y la exportación, entre otros. Pero en el caso de Estados Unidos y México, donde las

*Las medidas
para mejorar
la gestión
fronteriza
tienen un
efecto multi-
plicador sobre
el comercio
bilateral*

partes y componentes cruzan varias veces de un país a otro durante el proceso de producción, estos gastos fronterizos se pagan varias veces. El lado negativo de esto es que la suma de las pequeñas ineficiencias en la gestión fronteriza puede tener un impacto significativo en la competitividad regional. El lado positivo, sin embargo, es que las inversiones en infraestructura y en programas logísticos regionales o fronterizos para hacer más eficiente el tránsito en la frontera suelen dar altos dividendos.

La plataforma de producción compartida de América del Norte ya se encuentra entre las más competitivas del mundo. Las acciones y activos que cada país ponga sobre la mesa para mejorar la gestión de las cadenas regionales de valor serán determinantes para asegurar que el liderazgo de la región perdure. ◀

*Traducido con la colaboración
de Emilio García Acevedo*

Consulte las notas de este artículo en la versión electrónica <www.revistacomercioexterior.com>.

CÓMO LAS INVERSIONES ESTADOUNIDENSES EN MÉXICO HAN INCREMENTADO LA INVERSIÓN Y EL EMPLEO EN ESTADOS UNIDOS / Theodore H. Moran y Lindsay Oldenski

El efecto que ha tenido el traslado de operaciones desde Estados Unidos a México por parte de empresas transnacionales ha sido ampliamente documentado. Diversos estudios muestran que el beneficio en empleos, ventas e inversiones ha sido mutuo. A continuación, los resultados de uno de esos estudios.

● English version, p. 123



La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hace 20 años estuvo acompañada de pronósticos funestos: un incremento de la inversión estadounidense en México, se advertía, provocará la pérdida de puestos de trabajo y reducirá las inversiones en Estados Unidos. Durante la campaña presidencial de 1992, esta retórica alcanzó su punto más álgido cuando H. Ross Perot afirmó que el TLCAN crearía un “enorme ruido de succión” en el momento que los empleos y los inversionistas salieran en tropel hacia la frontera sur. Dicha advertencia, no obstante, pasó por alto la posibilidad de que la inversión extranjera directa y la creación de empleos en el extranjero fueran complementarios de la inversión y la creación de empleos en el mercado doméstico; que la deslocalización¹ fortaleciera la competitividad del inversionista estadounidense en el exterior (al conducir tanto a la sustitución como al mejoramiento de la actividad económica en el país de origen), y que sus efectos complementarios pudieran superar a los de sustitución.

El presente ensayo se basa en un informe que elaboramos recientemente para el Instituto Peterson, *La base manufacturera de Estados Unidos: Cuatro señales de fortaleza*,² el cual presenta evidencia empírica de que la creciente deslocalización de las empresas multinacionales de manufactura —una práctica que ha sido criticada por

contribuir a la pérdida de empleos domésticos— está en realidad relacionada con una mayor inversión general y un incremento del empleo en Estados Unidos. Este análisis se centra en el subconjunto de empresas estadounidenses que trasladan operaciones a México. Hemos descubierto que estas empresas utilizan sus actividades en el extranjero para complementar

Theodore H. Moran y Lindsay Oldenski son investigadores principales no permanentes en el Instituto Peterson.

sus empleos, sus ventas, sus inversiones y sus exportaciones en Estados Unidos, no solo para sustituirlas. El resultado neto no ha sido una pérdida, sino un incremento en la inversión y el empleo en Estados Unidos que puede ser directamente asociado a la inversión en el extranjero.

Perfil de la inversión directa de Estados Unidos en México

En 2012, México ocupó apenas el vigésimo tercer lugar entre los principales países receptores de inversión extranjera directa en el mundo, pero se posicionó como el decimoprimer destino de inversión para las empresas estadounidenses. En 2011 (el año más reciente del que hay cifras disponibles), las filiales de empresas estadounidenses en México registraron ventas por 252 mil MDD en bienes y servicios, y dieron empleo a 1.3 millones de trabajadores en México.

La Gráfica 1 muestra que las empresas multinacionales estadounidenses (en adelante EME*) ha aumentado consistentemente el valor de las ventas en las últimas dos décadas, tanto en las originadas

* La abreviatura de empresas multilaterales estadounidenses, EME, no aparece en la versión original del artículo en inglés; se utiliza aquí con la finalidad de facilitar la lectura. Nota del traductor.

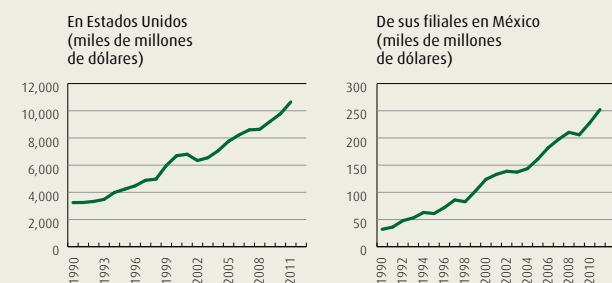


El temor de que la expansión en el extranjero conduzca a la recesión doméstica ha sido planteado en los debates

en Estados Unidos como en el caso de las realizadas por sus filiales en México. Estas últimas pasaron de 32 mil MDD en 1990 a 252 mil MDD en 2011 y mientras que en 1990 equivalían a 2.2% de las ventas originadas en Estados Unidos por parte de las EME, en 2011 ya alcanzaban el 3.6%. Tanto en el mercado doméstico como en el exterior, las ventas de las EME muestran tendencias similares con una tasa de crecimiento que varía de acuerdo con los periodos de auge o recesión económica.

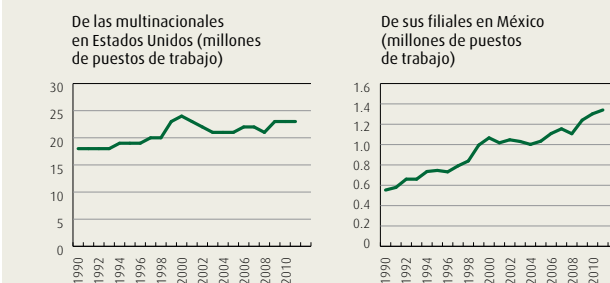
La Gráfica 2 muestra las tendencias de empleo de las EME en su país y de sus filiales en México en el mismo periodo. En las filiales, el empleo aumentó de alrededor de 553 mil trabajadores en 1990 a 1.34 millones en 2011. Si en 1990 el empleo de las filiales equivalía al 3% de los puestos de trabajo

Gráfica 1
Ventas de empresas multinacionales estadounidenses originadas en Estados Unidos y de sus filiales en México



FUENTE: US Bureau of Economic Analysis.

Gráfica 2
Nivel de ocupación de las empresas multinacionales estadounidenses en Estados Unidos y de sus filiales en México



FUENTE: US Bureau of Economic Analysis.

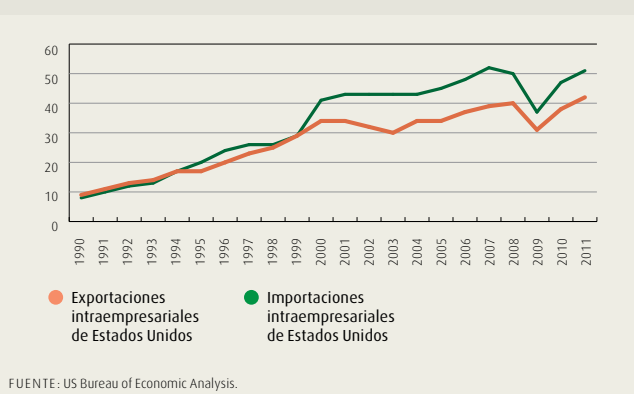
creados por las EME en Estados Unidos, para 2011 esta proporción ya se ubicaba en 5.9%. Estas gráficas demuestran que el empleo de las EME en Estados Unidos y en México sigue tendencias similares, como sucede con las ventas. En el caso del empleo, la tasa de crecimiento también se encuentra asociada con los periodos de auge o recesión económica.

El comercio entre las EME en Estados Unidos y sus filiales en México también ha aumentado desde la firma del TLCAN. En la segunda mitad de los noventa, el comercio en ambas direcciones se incrementó rápidamente y estuvo cerca de alcanzar un equilibrio. Durante los primeros años de la década siguiente, el valor de las importaciones de las EME en Estados Unidos provenientes de sus filiales en México superó al de sus exportaciones hacia ellas; no obstante, la brecha comercial comenzó a disminuir en 2008 (ver la Gráfica 3).

Las EME con filiales en México operan en diversos sectores. El de mayor relevancia es el de equipos de transporte, que incluye la manufactura de automóviles. Dada la magnitud de la deslocalización por parte de la industria automotriz estadounidense, esta situación no resulta del todo sorprendente. El Cuadro enlista las 15 industrias con mayor presencia de empleo de filiales de multinacionales estadounidenses en México en 2011.

Gráfica 3

Comercio intrafirma de las empresas multinacionales estadounidenses con sus filiales en México (miles de millones de dólares)



Cuadro

Empleo en las filiales de empresas multinacionales estadounidenses en México, 2011

	Industria	Empleo (en miles de personas)
1	Equipos de transporte	206.6
2	Bebidas y productos de tabaco	164.9
3	Químicos	43.2
4	Maquinaria	31.5
5	Servicios profesionales, técnicos y científicos	24.6
6	Semiconductores y otros componentes electrónicos	22.3
7	Plásticos y productos de caucho	22.0
8	Alojamiento y servicios de alimentación	17.0
9	Minería	14.1
10	Equipos de comunicación	11.4
11	Finanzas (excluyendo instituciones depositarias)	11.3
12	Agricultura, construcción y maquinaria para minería	10.7
13	Servicios de arquitectura, ingeniería y relacionados	10.7
14	Detergentes, jabones, limpiadores y preparaciones de tocador	9.5
15	Computadoras y equipo periférico	9.1

FUENTE: US Bureau of Economic Analysis.



¿Qué sucede con las actividades domésticas de las EME que invierten en el extranjero? El caso del TLCAN

Las gráficas 1, 2 y 3 muestran que la inversión de las EME en México se ha incrementado desde la firma del TLCAN. Ahora bien, ¿dicha expansión ha tenido lugar en perjuicio de la inversión y el empleo en Estados Unidos? Para esclarecer hasta qué punto las actividades de las EME en Estados Unidos y en el extranjero se sustituyen o complementan, hemos analizado microdatos del comportamiento de empresas específicas a lo largo del tiempo. La Oficina de Análisis Económico (BEA, por sus siglas en inglés) recopila información confidencial a nivel de empresa de las actividades de las EME, tanto en Estados Unidos como de sus filiales en el extranjero. Por ley, todas las empresas estadounidenses con al menos una filial de cierto tamaño mínimo deben proporcionar

En 2011, las filiales de empresas estadounidenses en México dieron empleo a 1.3 millones de trabajadores en México

esta información a la BEA. Estos datos nos permiten examinar qué sucede en Estados Unidos con el empleo doméstico, las ventas, las inversiones de capital y las exportaciones cuando una empresa incrementa sus actividades asociadas a la inversión extranjera directa. Evidentemente, hay otros factores que inciden en la actividad doméstica de las EME como recesiones, tendencias del sector o decisiones internas de cada empresa. Por ello, utilizamos métodos de regresión de datos de panel que nos permiten controlar esos factores y aislar la relación directa entre la expansión en el extranjero y los resultados a nivel doméstico en cada empresa.

Estos métodos utilizan datos de todas las corporaciones estadounidenses con filiales extranjeras en México. A la información de todas las EME con filiales en México le aplicamos el método de efectos fijos a nivel de empresa para examinar las variaciones



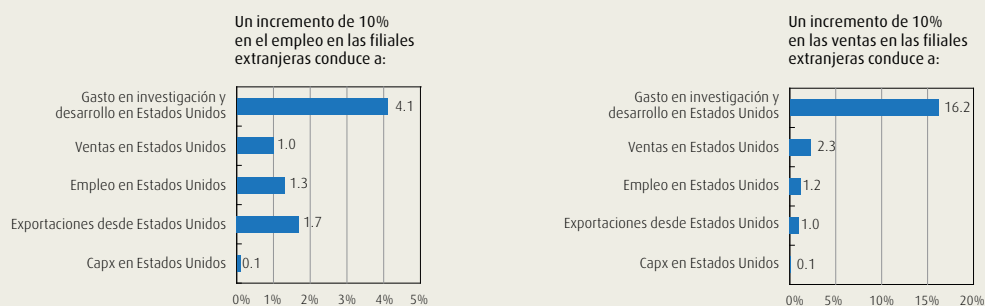
de cada una de ellas través del tiempo, en lugar de comparar a una EME con otra. El método de efectos fijos mantiene constantes las particularidades de cada empresa y aísla la forma en que se modifica su nivel de empleo en Estados Unidos —así como las otras variables que examinamos— cuando aumenta su inversión extranjera directa. De esta forma, podemos controlar todas las características que definen a una empresa (por ejemplo, el sector al que pertenece, su tamaño y su poder relativo de mercado), lo

que nos permite enfocarnos en la relación entre la deslocalización y las actividades domésticas de las EME.

De igual forma, utilizamos los efectos fijos anuales, una técnica que controla el impacto potencial de las recesiones y los auges económicos (aspecto particularmente importante a la luz de la grave crisis de divisas que sufrió México poco después de la firma del TLCAN). Así como el método de efectos fijos mantiene constante las peculiaridades de una empresa, el de los

Gráfica 4

Relación entre la expansión extranjera hacia México y las actividades domésticas de las empresas multinacionales estadounidenses, 1990-2009



FUENTE: US Bureau of Economic Analysis.

NOTAS: 1. Las cifras de estas gráficas son coeficientes de regresión que aíslan el vínculo entre cada variable enlistada y el empleo o las ventas domésticas, controlando las características de la empresa, del sector y de las condiciones macroeconómicas del ciclo de negocios que se describen en el texto. Todos los resultados son estadísticamente significativos al 1% de nivel de significancia.

2. Capex se refiere a las inversiones de capital fijo realizadas por las EME.

3. El análisis estadístico a nivel de empresa fue realizado en la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de Estados Unidos bajo convenios que no violan los requerimientos legales de confidencialidad.

4. Las opiniones expresadas en este ensayo pertenecen a los autores y no reflejan la posición oficial del Departamento de Comercio.



efectos fijos anuales mantiene constante todo aquello que fue externo a la empresa en un año determinado. La única forma de identificar realmente un efecto causal entre la actividad doméstica y la extranjera sería la de disponer al azar que algunas empresas fueran multinacionales y otras solo domésticas. Este tipo de experimento puro no es ni posible ni deseable, por lo que utilizar los métodos de efectos fijos es la segunda mejor opción. Este enfoque controla todo lo que es propio de una empresa específica y examina las variaciones en cada una de ellas a través del tiempo, en lugar de sacar conclusiones basadas en los comportamientos observados en empresas diferentes.

La Gráfica 4 resume la relación entre las actividades de las EME en Estados Unidos y México. Estos resultados se obtuvieron a partir de cifras a nivel de empresa de 1990 a 2009, por lo que abarcan a cientos de EME y sus más de mil filiales en México.

Lo primero que hay que destacar es que todos los resultados muestran un efecto positivo en la inversión y el empleo en Estados Unidos, por lo que la expansión en México de una EME se relaciona positivamente con la expansión en Estados Unidos de esa misma empresa. Así, las operaciones en el exterior de las EME son, en términos netos, complementarias de su actividad

La expansión en México de una multinacional estadounidense se relaciona positivamente con la expansión en E.U. de esa misma empresa



en Estados Unidos. Estos resultados son consistentes con las complementariedades que encontramos al examinar la información de todos los países que reciben inversión de las EME (Moran y Oldenski, 2014). Las EME que tienen mayores ventas contratan más trabajadores, invierten más en investigación y desarrollo, exportan más bienes e invierten más capital en México, también tienen más ventas, contratan más trabajadores, invierten más en investigación y desarrollo, exportan más bienes e invierten más capital en Estados Unidos.

El mensaje general, por tanto, es que una mayor inversión en México por parte de empresas de Estados Unidos es benéfica para ambos países.

Para explicar a detalle los resultados de la Gráfica 4, debe tomarse en cuenta que las EME incluidas en la muestra dan empleo, en promedio, a 25 mil 642 trabajadores en Estados Unidos y a 1,311 trabajadores en México; por lo que un incremento de 10% en el empleo de las filiales de las EME en México equivaldría a alrededor de 131 puestos de trabajo en términos absolutos. Ahora bien, tomando el coeficiente del empleo reportado en la parte izquierda de la Gráfica, un aumento en México de esta magnitud tendría un impacto positivo de 1.3% en los puestos de trabajo de las EME en Estados Unidos o 333 empleos por EME en términos absolutos. Sin el beneficio de un análisis econométrico como el nuestro, estas correlaciones podrían quedar ocultas bajo otros eventos simultáneos como recesiones económicas, el crecimiento en Estados Unidos o cambios en el compor-

*Una mayor
inversión en
México por parte
de empresas de
Estados Unidos
es benéfica para
ambos países*

tamiento de una industria determinada al considerar solo los datos agregados. Pero a partir de estos hallazgos queda claro que ninguna caída del nivel de ocupación de las EME en Estados Unidos se vincula con su proceso de deslocalización hacia México, pues este ejerce un efecto neto positivo sobre su nivel de actividad interno.

Estos hallazgos no cancelan la posibilidad de que la expansión de las EME en el exterior repercuta negativamente en aspectos puntuales de su actividad interna. Por el contrario, la propagación de las inversiones, del gasto en investigación y desarrollo, al igual que del comercio en general, tiende a producir una reorganización de la actividad económica al interior de Estados Unidos, México y Canadá, y entre estos países, así como al interior y entre los sectores industriales de cada país. El punto aquí es que un analista de política pública desinteresado debería concluir que el resultado agregado de la inversión extranjera directa tras la implantación del TLCAN ha sido claramente positivo para las empresas



estadounidenses. Dicho de otra forma, si las actividades en el extranjero de las empresas multinacionales estadounidenses no hubieran tenido la posibilidad de aprovechar las ventajas del TLCAN, el efecto total sería el de una menor actividad económica en Estados Unidos.

Para ilustrar este punto tomemos el caso particular de la F-150 de Ford, una de las camionetas más vendidas y exitosas del mundo. Tras la puesta en marcha del TLCAN, Ford rediseñó la línea de la F-150, convirtió su planta de motores Essex en Windsor, Canadá, en el fabricante exclusivo del Tritón (un motor V8 de 5.4 litros, 32 válvulas y alto rendimiento) y eligió a la empresa IMMSA, de Monterrey, México, como proveedora única del chasis M450, aprovechando así el bajo costo y con la fiabilidad de la aleación de acero mexicana.

Las expectativas de Ford para defender su cuota en el mercado de camionetas, *vis a vis* la Tacoma de Toyota y la D-Max de Isuzu, por no mencionar la Dodge Ram de Chrysler, dependen de esta cadena de suministro integrada gracias al TLCAN. Recientemente, el Sindicato de Trabajadores de la Industria Automotriz (UAW, por sus siglas en inglés) pidió la renegociación del TLCAN “para corregir los diversos problemas del acuerdo y

El resultado general de la inversión extranjera directa tras la implantación del TLCAN ha sido claramente positivo para las empresas de E.U.

detener el traslado de empleos bien remunerados a México”.³ Sin embargo, el destino competitivo de los trabajadores sindicalizados en las plantas ensambladoras de Ford en Estados Unidos depende, en realidad, del TLCAN.

Otros estudios anteriores apuntan a una conclusión similar. A partir de datos a nivel empresa para el periodo 1982-2004, Mihir A. Desai, C. Fritz Foley y James R. Hines (2009) muestran que el crecimiento del empleo, las remuneraciones y los activos fijos, así como de la propiedad de bienes raíces, las plantas y la maquinaria en las filiales extranjeras de las EME, está relacionado con el crecimiento doméstico de estas mismas variables. Por su parte, Lee Branstetter y Foley (2010) hallaron que las EME que invierten más en China también lo hacen más en el mercado doméstico.

De acuerdo con la evidencia general, tenemos un panorama en el que la inversión en el extranjero es un componente esencial de la estrategia de las EME para maximizar la posición competitiva de toda la corporación —una meta que impulsa a las oficinas matrices a obtener el capital necesario recurriendo a diversas fuentes alrededor del mundo. Para determinar dónde aplicará el capital y dónde emplazará la producción,



los costos relativos (que incluyen salarios y prestaciones, así como las habilidades y la productividad relativas) son relevantes. Al final, sin embargo, las actividades domésticas y las operaciones en el extranjero se complementan; son parte del esfuerzo que realizan las empresas multinacionales para desplazar sus activos tangibles e intangibles de manera más productiva y rentable.

El temor de que la expansión en el extranjero conduzca a una retracción doméstica ha sido planteado en las discusiones que se están sosteniendo actualmente en Estados Unidos sobre los tratados comerciales, sobre todo el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) y la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por su siglas en inglés). No obstante, la sólida relación complementaria que hemos demostrado aquí —como lo han hecho otros estudios serios— implica que las empresas, los trabajadores y las comunidades serán probablemente los principales beneficiarios netos de acuerdos como estos que promueven la apertura de los mercados y la expansión de las inversiones. ◀

Traducción de Emilio García Acevedo

Bibliografía

- Branstetter, L. y F. Foley, "Facts and Fallacies about US FDI in China (with apologies to Rob Feenstra)", en R. C. Feenstra y W. Shang-Jin (Eds.), *China's Growing Role in World Trade*, University of Chicago Press / National Bureau of Economic Research, Chicago, 2010.
- Desai, M. A., F. Foley y J. R. Hines Jr., "Domestic Effects of the Foreign Activities of U.S. Multinationals," *American Economic Journal: Economic Policy*, 1 núm. 1 (febrero): 181–203, 2009.
- Moran, T. H. y L. Oldenski, *The US Manufacturing Base: Four Signs of Strength*, Peterson Institute for International Economics Policy Brief 14-18, Washington, DC, 2014.

- ¹ Práctica también conocida como "offshoring".
- ² The US Manufacturing Base: Four Signs of Strength.
- ³ La cita proviene de la página electrónica de la UAW. La decisión de Ford de reemplazar el acero por aluminio para la F-150 implicará una nueva configuración de la fuente de insumos. Disponible en <<http://www.uaw.org/>>, visitado el 2 de Julio de 2014.

"How Us Investments in Mexico Have Increased Investments and Jobs at Home," by Lindsay Oldenski and Ted Moran Copyright © 2014 Peterson Institute for International Economics / Spanish translation Copyright © 2016 by Comercio Exterior.



LA AGENDA DE AMÉRICA DEL NORTE PARA 2017 Y MÁS ALLÁ / Gary Clyde Hufbauer y Earl Anthony Wayne

En la producción compartida, América del Norte encontró una fórmula exitosa para competir en los mercados internacionales. Los acuerdos alcanzados por los presidentes de México, Estados Unidos y Canadá en la reciente cumbre celebrada en Ottawa trazan la ruta para escalar la competitividad internacional de la región y mejorar el desempeño de las tres economías. En este artículo se explican los puntos prioritarios de la agenda de trabajo acordada.

● English version, p. 131

Al contrario de lo que afirman algunos actores en la actual contienda electoral estadounidense, bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) la economía regional ha crecido significativamente y se ha adaptado con éxito a la fuerte competencia de los mercados globales. Norteamérica puede ser aún más competitiva en 2017 y hacia adelante, si el nuevo presidente de Estados Unidos se une a los líderes de Canadá y México para fortalecer aún más las redes regionales de producción y liberar de ataduras a sus recursos humanos y naturales de modo que contribuyan más a la prosperidad de la región.

Las redes comerciales de América del Norte y los lazos regionales de inversión generan millones de empleos. Norteamérica es la región que exhibe el mejor desempeño económico entre las economías avanzadas. No obstante, necesita crear más y mejores empleos, así como elevar los salarios. El crecimiento económico es demasiado lento, la infraestructura necesita una renovación urgente y el crecimiento de la productividad está muy por debajo de su potencial. Una agenda ambiciosa de colaboración puede impulsar las tres economías.

El comercio de bienes y servicios entre los tres vecinos se ha multiplicado por cuatro desde 1993 con el TLCAN. Canadá y México son los mayores compradores de productos de Estados Unidos en el mundo: las ventas a los dos vecinos representan 14 millones de em-

pleos en Estados Unidos, lo que equivale a casi nueve por ciento del empleo total de este país. Canadá, en algunos casos, y México en otros, constituyen el mercado más grande para las exportaciones de muchos estados de la Unión Americana.

Gary Clyde Hufbauer y Earl Anthony Wayne son, respectivamente, profesor emérito del Instituto Peterson de Economía Internacional y exembajador de Estados Unidos en México.





De manera sorprendente, las importaciones estadounidenses de productos manufacturados terminados provenientes de México y Canadá son, a nivel mundial, las que incorporan el mayor porcentaje de insumos producidos en Estados Unidos: alrededor de 40% en el caso de los productos terminados mexicanos y más de 20% en el de los canadienses.

Las cadenas regionales de producción que vinculan a Canadá, Estados Unidos y México significan que mucho de lo que se produce en un país contiene insumos de sus vecinos. Por ejemplo, alrededor de 70% del valor de una camioneta crv construida en Jalisco, México, corresponde a insumos de Estados Unidos y Canadá. Empresas privadas de cada uno de los tres países han realizado inversiones en los otros dos para desplegar esta red de abastecimiento y producción: empresas de Estados Unidos han invertido alrededor de 386 mil MDD en Canadá y 108 mil MDD en México; empresas canadienses han invertido 348 mil MDD en Estados Unidos y 12 mil MDD en México; las empresas mexicanas, a pesar de operar a una escala menor, han invertido alrededor de 19 mil MDD en Estados Unidos y Canadá, y el ritmo de su inversión se ha incrementado significativamente en los últimos años.

Cada uno de los tres gobiernos debe fortalecer el desempeño económico de su país mediante reformas internas en áreas clave como educación, capacitación laboral, inversión

Norteamérica es la región que exhibe el mejor desempeño económico entre las economías avanzadas

en infraestructura, apoyo a la innovación, desregulación y política impositiva. Estados Unidos, por ejemplo, necesita trabajar para mantener sus fortalezas en industrias avanzadas y de servicios; si se coordina con sus vecinos, puede también llevar a toda la economía de América del Norte a niveles superiores de desempeño.

La colaboración está bien establecida. Fue reforzada en la Cumbre de Líderes de Norteamérica realizada en Ottawa el 29 de junio de 2016. El documento denominado *White House Fact Sheet* recoge los compromisos para 2017 y hacia adelante. Muchos de estos acuerdos involucran trabajo en una amplia gama de temas que van desde aspectos sensibles del comercio internacional hasta los intercambios educativos, pasando por el apoyo a mujeres emprendedoras y la colaboración en foros internacionales. Sin embargo, algunos compromisos merecen destacarse por su injerencia en la competitividad económica, en caso de que el nuevo presidente de Estados Unidos tenga la voluntad de trabajar para hacer de Norteamérica una región aún más próspera. Dichos compromisos perfilan la agenda para 2017 y para los siguientes años.

Agilizar los cruces fronterizos

Las fronteras inevitablemente crean fricciones que pueden reducirse mediante la



implementación coordinada de iniciativas. Actualmente, por ejemplo, operan programas de viajero confiable de manera independiente en cada uno de los tres países. Los líderes acordaron lanzar un portal norteamericano único para la atención de solicitudes, a más tardar, a finales de 2017. Hoy en día, cerca de cinco millones de norteamericanos participan en algún programa de viajeros confiables; sin embargo, más de 300 millones de personas cruzan legalmente la frontera Estados Unidos-México cada año y alrededor de 70 millones lo hacen en la frontera Estados Unidos-Canadá anualmente. Muchos de estos cruces corresponden a una misma persona que realiza múltiples viajes, pero con una población combinada en América del Norte de casi 500 millones, es razonable que al menos 20 millones puedan acreditarse como viajeros confiables. Construir portales en internet, agilizar los procesos de registro y asegurar que carriles exclusivos para viajeros confiables estén siempre disponibles facilitaría esta expansión. La misma lógica aplicaría a las empresas de “mensajería confiables” que estén dispuestas a cumplir con los requerimientos adicionales necesarios para asegurar que sus embarques están libres de contrabando. Varias iniciativas ya están en marcha y permiten agilizar el paso de la carga al tiempo que dan cumplimiento puntual a los estándares de seguridad.

Las agencias aduanales de los tres países deberían establecer una meta máxima de 30

El comercio de bienes y servicios entre los tres vecinos se ha multiplicado por cuatro desde 1993 con el TLCAN

minutos, en promedio, para que un viajero —regular o confiable— pueda cruzar la frontera. Cada punto fronterizo, incluidos aquí los aeropuertos internacionales, debe contar con un tablero electrónico en el que se exhiban los tiempos promedio de espera. El análisis sistemático de esta información deber ser la base para introducir mejoras continuas. El mismo tipo de metas y programas debe establecerse para el tráfico de camiones y trenes.

Ampliar la infraestructura fronteriza

Un gran paso sería la creación de un mecanismo trilateral virtual que tenga el mandato para desarrollar un Plan de Transporte de América del Norte y actualizarlo conjuntamente con los planes regionales fronterizos. Los gobiernos federales deben asociarse con las autoridades fronterizas estatales, provinciales y municipales para planificar nueva infraestructura fronteriza, establecer prioridades en función de los flujos comerciales y de viajeros, además de movilizar fuentes de financiamiento públicas y privadas. El Aeropuerto Internacional de Tijuana, al que desde 2015 pueden acceder los viajeros de San Diego mediante un corto puente peatonal y hacer uso de su amplio estacionamiento, provee un excelente modelo para la colaboración pública-privada. El único reproche es que a los procesos burocráticos les tomó demasiado tiempo permitir que Tijuana contribuyera a subsanar las limitaciones del aeropuerto de San Diego. Algunos visionarios hablaban de esta solución desde principios de los ochentas.

Reducir obstáculos al comercio

Independientemente de que el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) se ratifique o no en 2017, los líderes deberían plantearse el objetivo de alcanzar, en 10 años, tarifas externas comunes de nación más favorecida para el 95% o más de las líneas de productos del Sistema Armonizado desagregadas a seis dígitos. Esto allanaría el camino para dispensar de



las reglas de origen TLCAN/TPP a la mayoría del comercio (con excepción de rubros sensibles como automóviles, autopartes, textiles y ropa) y desincentivaría la “desviación comercial”; a saber, la importación de bienes desde terceros países hacia el país con la tarifa más baja, para de allí embarcarse, libre de tarifa, a sus vecinos en América del Norte.

Apoyar a empresas pequeñas

Esto puede realizarse elevando el umbral para que las declaraciones aduaneras en México y Canadá se simplifiquen y las importaciones queden exentas de impuestos y aranceles. Actualmente, el monto mínimo en Estados Unidos es de 800 dólares, el de Canadá de 20 dólares canadienses y el de México de 50 dólares estadounidenses. Elevar los límites canadiense y mexicano incentivaría los servicios de entrega inmediata, apoyaría el comercio electrónico e impulsaría la participación de las Pymes que, a menudo, exportan bienes de bajo valor. En el mismo espíritu, los tres gobiernos deberían crear páginas electrónicas trilingües y amigables para que las Pymes identifiquen compradores potenciales a lo largo y ancho de América del Norte. Los gobiernos también deberían incentivar a los bancos comerciales —mediante disposiciones generosas para la deducción de pérdidas esperadas en los préstamos— para que otorguen apoyos crediticios a las exportaciones de las Pymes.

Las cadenas de producción entre Canadá, E.U. y México significan que mucho de lo que se produce en un país contiene insumos de sus vecinos

Hoy en día, cerca de cinco millones de norteamericanos participan en algún programa de viajeros confiables

Esforzarse por lograr la coherencia regulatoria

Además de impulsar las pláticas trilaterales en busca de un mayor equilibrio entre los tres países, sus gobiernos podrían acordar en principio que, antes de considerar la introducción de nuevos estándares, los entes reguladores de cada país tuvieran que examinar primero las disposiciones de sus contrapartes regionales en la materia (véase el documento *US Executive Orden 13609* de mayo de 2012). A menos que un estándar o regulación existente sea notoriamente inadecuado, los otros países deberían aceptarlo. Para el conjunto existente de disposiciones y estándares relevantes, en los respectivos ámbitos federales, los socios de América del Norte tendrían que fijarse, como meta ambiciosa, la armonización o reconocimiento mutuo de al menos la mitad de estas normativas en un plazo de 10 años.

Construir una visión norteamericana en materia de energía y medio ambiente

En la cumbre de junio pasado, los líderes convinieron asociarse y establecer un plan de acción norteamericano en materia de clima, energía limpia y medio ambiente que contiene, entre otros compromisos, la meta de incrementar hasta el 50% el uso de fuentes de energía limpia para la generación de electricidad en América del Norte para 2025; la reducción de las emisiones de metano del sector de gas y petróleo entre 40% y 45% para 2025; elevar los estándares para eficiencia energética de emisiones vehiculares, y ampliar la colaboración para la protección de la vida silvestre, además de mejorar los sistemas de alerta temprana ante desastres naturales. Los tres países tienen la oportunidad de establecer un modelo de clase mundial para la cooperación regional en esas áreas, al tiempo que promueven la seguridad y sustentabilidad energética, y generan empleos y prosperidad. ◀

TAMAÑO Y DISTANCIA SON DESTINO / *El futuro de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos*¹ / Antonio Ortiz-Mena L. N.

El discurso político coyuntural se olvida a veces del gran calado y la complejidad del intercambio comercial entre México y Estados Unidos. Pasa por alto, también, que la nuestra está llamada a ser una de las seis economías más grandes del mundo. Este artículo dimensiona la integración económica de América del Norte y plantea sus principales retos.

● English version, p. 135

Relación de hechos

La geografía es destino, y el destino económico de México está ineludiblemente atado al de Estados Unidos. Al menos desde el porfiriato se ha buscado diversificar las relaciones económicas internacionales del país, pero el poder de la geografía y el mercado es mayor que el de la voluntad política (ver la Gráfica 1).

La relación comercial con Estados Unidos ha sido un factor perenne de nuestra política económica exterior, pero su naturaleza se ha venido transformando en el último cuarto de siglo.² Tradicionalmente, el grueso de nuestras exportaciones se dirigen al mercado estadounidense, pero el comercio exterior es cada vez más importante para la economía mexicana: el coeficiente de apertura comercial pasó de 27% en 1980³ a 67% en 2015.⁴

Lo anterior está ligado a la creciente importancia de la inversión extranjera directa. En 1993, justo antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), fue de 4 mil 388 millones de dólares⁵ y en 2015, de 28 mil 382 millones de dólares.⁶ Estados Unidos se mantiene como el principal inversionista del país. Los crecientes flujos de comercio e inversión han llevado, a su vez, a incrementos del comercio intraindustrial e intraempresa. Una manera de apreciar

esto último es midiendo el valor agregado en un país e incorporado en las exportaciones del otro (ver la Gráfica 2).

Los países de América del Norte no solo comercian entre sí e invierten en la región, sino que producen de manera conjunta, y lo más probable es que esta tendencia se acentúe en las décadas por

Antonio Ortiz-Mena L. N. es asesor senior en Albright Stonebridge Group.





modificando los modelos de negocio, la economía internacional y la vida cotidiana, a saber: el internet móvil; la automatización del trabajo intelectual; el internet de las cosas; la información en la “nube”; la robótica avanzada; los vehículos autónomos y semiautónomos; la genómica; los sistemas de almacenamiento de energía; la manufactura aditiva; los materiales avanzados; la tecnología de punta para la exploración de gas y petróleo y para la recuperación de combustibles y las energías renovables.⁸ La interacción de estos 12 factores dará como resultado una economía radicalmente distinta de la que conocemos en la actualidad.

Por el creciente volumen del comercio tradicional, del intraindustrial y del intra-empresa, el auge de la producción compartida y el radical cambio tecnológico en marcha, así como por las perspectivas de la economía mexicana a mediano y largo plazos, la relación económica entre Estados Unidos y México será cada vez más relevante para el futuro de los dos países, aunque numerosos actores en aquel país no parecen percatarse de ello (ver la Gráfica 3).

Al menos seis millones de empleos en Estados Unidos están relacionados con su comercio bilateral con México.⁹ En cuanto a inversión, México es el principal inver-

venir. Según estimaciones de PricewaterhouseCoopers, México será la sexta economía mundial en 2050, solo detrás de las de China, India, Estados Unidos, Indonesia y Brasil, pero superando a las de países como Japón, Rusia, Alemania, Reino Unido y Francia. De acuerdo con estas proyecciones, la economía canadiense ocupará el décimo noveno lugar.⁷

En forma paralela, la economía global se está transformando de manera radical. McKinsey identifica un conjunto de factores que están



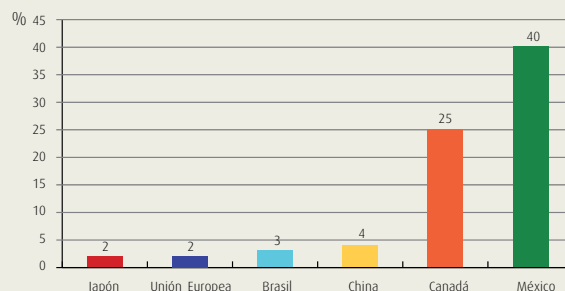
Gráfica 1

Destinos principales de las exportaciones de México, 2015



Gráfica 2

Valor agregado de Estados Unidos en importaciones provenientes de países seleccionados (porcentajes)



FUENTE: Elaboración propia con cifras tomadas de R. Koopman, W. Powers, Z. Wang y S. J. Wei, "Give Credit where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains", *Working Paper National Bureau of Economic Research*, núm. w16426, Cambridge, Massachusetts, septiembre de 2010 (actualizado en marzo de 2011), p. 38 (cifras redondeadas).



sionista latinoamericano en Estados Unidos, y en prácticamente todos los estados de la Unión Americana, están asentadas empresas mexicanas que en conjunto generan, al menos, 80 mil empleos directos.¹⁰

Los retos

La integración económica entre México y Estados Unidos es cada vez más profunda, y por ende el costo de oportunidad derivado de barreras a la interacción económica es cada vez mayor. Aunque la economía de Canadá será menor que la de México, desde la perspectiva de la producción compartida y la dotación de recursos (humanos y energéticos, entre otros), un mayor grado de integración económica traerá beneficios para ambos países y para la región en su conjunto. En este contexto, es posible identificar al menos cinco retos que incidirán en el futuro económico de la región.

1. El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), ¿se ratificará? ¿De ser así, cómo aprovecharlo cabalmente?
2. La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) que negocian Estados Unidos y la Unión Europea. Si estas negociaciones prosperan, cada país de América del Norte tendrá su propio acuerdo comercial con la Unión Europea. Sin una coordinación

La geografía es destino, y el destino económico de México está ineludiblemente atado al de Estados Unidos

3. El nacionalismo creciente y los riesgos de proteccionismo en Estados Unidos. El ascenso político del candidato republicano a la presidencia, Donald Trump, tiene su base en una creciente insatisfacción alimentada por el estancamiento de salarios, la concentración del ingreso, el temor a la globalización y el pesimismo. Aun si pierde Trump, las condiciones que favorecieron su notoriedad seguirán presentes.

Gráfica 2

Destinos principales de las exportaciones de Estados Unidos, 2015





4. La infraestructura inadecuada. México no podrá seguir aprovechando adecuadamente el TLCAN ni los grandes acuerdos comerciales en ciernes si sigue invirtiendo en infraestructura menos que otros países de América Latina, China e India.¹¹
5. La corrupción en México y la deteriorada imagen de México en Estados Unidos.¹²

Qué y cómo hacerlo

La economía y el comercio son componentes esenciales de la política exterior. En sus relaciones con el resto de los países de América del Norte, México debe promover acciones conjuntas para favorecer los flujos comerciales de bienes y servicios, inversiones y capital humano. Ello es vital para la prosperidad y, por ende, la seguridad del país. No hay recetas mágicas para enfrentar los retos que impone la relación económica de México con Estados Unidos y entre los tres países de la región, pero sí se puede actuar en los ámbitos nacional, bilateral y regional para consolidar la inserción de México en América del Norte. Se esbozan a continuación algunas ideas sobre esta temática compleja.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico

La puesta en marcha del TPP ayudaría a reducir las tendencias proteccionistas de Estados Unidos y “blindar” el TLCAN. La ratificación del tratado por parte de Estados Unidos es vital

No hay recetas mágicas para enfrentar los retos que impone la relación económica de México con Estados Unidos

La puesta en marcha del TPP ayudaría a reducir las tendencias proteccionistas de Estados Unidos y blindar el TLCAN

y las lecciones derivadas del TLCAN pueden ayudar a este propósito y, en caso de que prospere, a un aprovechamiento cabal de mecanismo.¹³

En caso de que la ratificación del tratado no se logre, México tendría que buscar una profundización del TLCAN con los elementos que ofrece el propio tratado, en especial el artículo 1504 sobre cooperación en materia de política de competencia y los artículos 1907 y 2022 que permiten reforzar los mecanismos de resolución de controversias.

También se podrían intensificar las acciones de política económica exterior para destacar el papel de México como puente natural entre América del Norte y América Latina, en particular mediante la Alianza del Pacífico.

La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión

Se debe asegurar que no se desvíe el comercio ni se obstaculice la operación de las cadenas de producción en América del Norte. México deberá ajustar su acuerdo comercial en función del alcanzado recientemente entre la Unión Europea y Canadá, así como de un eventual TTIP.

Proteccionismo en Estados Unidos y la imagen de México

Cambiar la imagen y reputación de México en Estados Unidos no se logrará en el corto plazo ni solo con campañas de relaciones públicas. En Estados Unidos no se conoce bien la importancia de sus nexos económicos con México. Se debe brindar información clara y asequible al respecto a los principales tomadores de decisiones.

También hace falta impulsar la investigación sobre México tanto en universidades como en *think tanks* estadounidenses. El perfil de México en Estados Unidos es más bajo que el de otros países menos relevantes para la seguridad y la prosperidad de ese país.

Corrupción

Si no hay cambios en los indicadores internacionales sobre corrupción, será difícil que la confianza sea una ventaja comparativa de México para atraer inversiones. Las declaraciones públicas, las campañas mediáticas, las iniciativas legales y la canalización de recursos financieros o humanos serán absolutamente irrelevantes en tanto no haya resultados tangibles y una verdadera rendición de cuentas.

Infraestructura y conectividad

Se requiere lograr mejoras en los indicadores internacionales sobre competitividad en infraestructura para que México pueda atraer mayor inversión. La mejora en infraestructura física debe venir acompañada de la regulación necesaria para que los costos y los tiempos de transporte entre México y Estados Unidos sean lo más bajos posible.

Se han dado avances en conectividad transfronteriza como el Programa de Despacho Aduanero Conjunto y el Manifiesto Único de Carga. Se ha mejorado la infraestructura en algunos cruces y, en agosto de 2016, entró en vigor el Acuerdo Bilateral Aéreo México-Estados Unidos que impulsará la conectividad de carga y pasajeros entre ambos países. Son avances importantes, pero aún queda mucho por hacer.

De temas a mecanismos

Existen dos mecanismos clave para la conducción de la relación económica bilateral: el Diálogo Económico de Alto Nivel (DEAN) y el Diálogo Empresarial México-Estados Unidos. El DEAN facilita la coordinación entre autoridades de ambos países y entre las dependencias nacionales que inciden en la relación económica bilateral. La relación es multidimensional, por lo que no será posible resolver escollos complejos ni impulsar de manera estratégica la relación mediante acciones segmentadas. Un reto central será asegurar que el DEAN trascienda a las actuales administraciones en México y Estados Unidos.



Cambiar la imagen y reputación de México en Estados Unidos no se logrará en el corto plazo ni solo con campañas de relaciones públicas

El Diálogo Empresarial México-Estados Unidos se estableció en 2013 por iniciativa de la Cámara de Comercio de Estados Unidos y del Consejo Coordinador Empresarial de México. Tiene como objetivo establecer posicionamientos en temas que impactan las relaciones económicas bilaterales y ha permitido que el sector privado de ambos países tenga una visión compartida y una mejor interlocución con las autoridades en ambos lados de la frontera.

La toma de decisiones en Estados Unidos

En 2014 el Council on Foreign Relations presentó un informe sobre el futuro de América del Norte. Entre sus recomendaciones destaca la designación de “un alto cargo del Gobierno de Estados Unidos como paladín de la causa de América del Norte, para que presione a favor de la instrumentación de políticas uniformes en todos los organismos públicos y sobre todos los temas”.¹⁴

La política estadounidense sobre asuntos norteamericanos frecuentemente suele ser fragmentada y reactiva. Si no se produce un cambio en Estados Unidos que posibilite la designación de un “paladín”, México deberá redoblar sus esfuerzos para procurar que el destino común de ambos países sea de prosperidad compartida. ◀

Consulte las notas de este artículo en la versión electrónica <www.revistacomercioexterior.com>.

LOS DESVARÍOS DEL PARTIDO REPUBLICANO SOBRE MÉXICO / Bret Stephens

A ciertos políticos les conviene presentar a México como un Estado fallido y una amenaza. Nada más equivocado. Publicado originalmente en el Wall Street Journal, este artículo desmonta una serie de mitos sobre México en temas como la inseguridad, los efectos de la integración comercial y la migración.*

● English version, p. 140

Una docena de estados tuvieron elecciones en México el domingo y —ahum— el partido de centro-derecha, Acción Nacional o PAN, parece haber ganado siete de las contiendas. El Wall Street Journal informa que los votantes de la decimoquinta economía más grande del mundo se decepcionaron por el fracaso del partido gobernante en disminuir la deuda y combatir el crimen, y por un presidente joven-maravilla, Enrique Peña Nieto, quien ahora es considerado más joven que maravilla.

Menciono esto para ilustrar que México es una democracia funcional, cuyos votantes tienden a favorecer a conservadores que están en pro de los negocios, y no una versión norteamericana de Libia que exporta a sus vecinos la yihad y gente en embarcaciones. Alguien debería explicarle esto a los

votantes republicanos, cuyos cerebros, como pepinillos en escabeche, se han marinado ya por mucho tiempo en disparates antimexicanos. Algunos de estos disparates:

México es un Estado fallido.

La lucha de México contra los cárteles del narcotráfico —cuya existencia se debe casi en su totalidad al gusto de Estados Unidos por las drogas— es seria y bien conocida. Como también lo es la profundamente asentada debilidad institucional, en especial de las fuerzas policiacas que se coluden con los cárteles y aterrorizan las áreas rurales.

Sin embargo, en 2014 el índice de homicidios en México fue de alrededor de 16 por cada 100 mil habitantes, lo que significa que es casi tan peligroso como Filadelfia (15.9) y considerablemente más seguro que Miami (19.2) o Atlanta (20.5). ¿Son estas “ciudades fallidas” que no se atrevería uno a visitar y que deberían ser aisladas del resto de Estados Unidos mediante un muro?

México es una amenaza para la seguridad de Estados Unidos.

El intento terrorista más importante para entrar a Estados Unidos a través de la frontera terrestre ocurrió en diciembre de 1999, cuando Ahmed Ressam trató de meter de contrabando una bomba a Estados Unidos desde... Canadá. Los 19 secuestradores del 9/11 entraron a Estados Unidos con visas legales en vuelos comerciales. La novia del atacante de San Bernardino llegó del mismo modo. Desde que Pancho Villa atacó Columbus, Nuevo México, en marzo de 1916, no ha habido ningún acto significativo de violencia política en contra de Estados Unidos por parte de México.

¿Podrían infiltrarse los terroristas en Estados Unidos por la frontera sur? Por supuesto, si quisieran arriesgarse a morir asfixiados en la parte trasera de un tráiler atestado de inmigrantes ilegales en algún lugar de Sinaloa.

En cuanto a los criminales comunes, mi colega Jason Riley ha señalado que, en California, la tasa de encarcelamiento de residentes nacidos en el extranjero es de menos de la mitad de la tasa de los nacidos en Estados Unidos. El crimen con violencia en Estados Unidos disminuyó dramáticamente durante las mismas dos décadas (de 1990 a 2010) de la “invasión” de inmigrantes ilegales.

México roba empleos a Estados Unidos.

Donald Trump recientemente resucitó esta idea cuando atacó a Nabisco y Ford

Bret Stephens escribe “Global View”, columna de asuntos internacionales del *Wall Street Journal*.

* El 6 de junio de 2016, en inglés.

por mandar su producción a México y sacarla de los costosos estados de Illinois y Michigan. Se olvida de que una razón por la que Ford hizo el cambio fue aprovechar los tratados de libre comercio de México con la Unión Europea y otros países, lo que significa que es la oposición al libre comercio lo que lleva a sacar los negocios del país.

Asimismo, México es el segundo comprador más grande de productos estadounidenses: Christopher Wilson, del Wilson Center, ha estimado que “seis millones de empleos en Estados Unidos dependen del comercio con México”. Esto es especialmente cierto para los estados fronterizos. “México es el principal destino de exportación para cinco estados: California, Arizona, Nuevo México, Texas y Nuevo Hampshire, y es el segundo mercado en importancia para otros 17 estados a lo ancho del país.”

Los inmigrantes ilegales son una sangría para el sistema.

Esta enorme mentira debería venderse en Burger King,¹ puesto que los inmigrantes ilegales pagan miles de millones de dólares en impuestos estatales y locales, además de alrededor de 15 mil MDD al año por seguridad social, cuyos beneficios es muy probable que nunca reciban. Hay industrias enteras en Estados Unidos, sobre todo la agricultura, que dependen de los inmigrantes ilegales, sin cuya ayuda



las frutas y verduras simplemente se pudrirían en los campos.

Si existe una sangría, es la de los mexicanos que vuelven a casa: más o menos un millón regresó entre 2009 y 2014, de acuerdo con el Centro de Investigación Pew, lo que superó el número de mexicanos que migró al norte en cerca de 140 mil personas. Esto se debe, en parte, al crecimiento y estabilidad de la economía mexicana, que a su vez tiene mucho que ver con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN).

Esto hace que la oposición de Trump al TLCAN no pueda estar más equivocada. Sin este tratado México podría fácilmente haberse convertido en Venezuela, gobernada por un tirano como Hugo Chávez, y eso sí habría significado una amenaza real para la seguridad de Estados Unidos, a diferencia de aquello que Trump imagina.

Esta es una sucia temporada electoral, una que los votantes conservadores (o sus hijos) verán en retrospectiva con arrepentimiento político y

remordimiento personal. La infamia “mexicana” de Trump sobre el juez federal Gonzalo Curiel es el calificativo más vergonzoso que ha pronunciado un candidato presidencial desde que Dixiecrat Strom Thurmond vociferó en 1948 en contra de la “Nigra race”.² Igual que en 1948, Trump atrae a los votantes que se han atascado con una dieta de malas estadísticas y anécdotas engañosas: personas que se asumen como víctimas pero que se comportan como gente intolerante. Los líderes republicanos que piensan que pueden cooptar o domar a Trump más bien se verán embarrados por él.

Mientras tanto, señalemos claramente lo que no necesitaría decirse: para los estadounidenses, es una bendición tener a México como vecino y a los hispanos como nuestros ciudadanos. No estar de acuerdo en este punto es una indecencia. ◀

Traducción de Paola Quintanar

² Nigra, nigger: términos peyorativos del inglés para referirse a los afroamericanos.

¹ En el original, el autor hace un juego de palabras: whopper, que significa “enorme” y “mentira colosal”, es el nombre de una hamburguesa de Burger King.

Alentadores resultados del programa Mejora tu Hotel

Desde su lanzamiento en abril de este año y hasta septiembre pasado, el programa Mejora tu Hotel de Bancomext canalizó recursos por más de 821 MDP para el remozamiento y modernización de la infraestructura hotelera del país.

Durante los primeros cinco meses de vigencia del programa, Bancomext canalizó directamente ocho créditos por un monto de 526 MDP, en tanto que la banca comercial otorgó otros 32 créditos por una cifra que alcanzó los 295 MDP.

Para Bancomext, los hoteles representan un eslabón fundamental en la cadena de valor del turismo. Uniendo esfuerzos con los empresarios hoteleros del país, la institución busca impulsar el desarrollo y la competitividad de la actividad turística.

FUENTE: Bancomext.



Inicia Brose la construcción de su tercera planta en Querétaro

La empresa alemana Brose invertirá 170 MDD en la construcción de su tercera planta en Querétaro, ubicada en el parque industrial AeroTech, del municipio de Colón. Con una extensión de 56 mil metros cuadrados, el nuevo complejo estará destinado a producción de interiores para automóviles con una nómina inicial de 900 empleados.



De acuerdo con Thomas Spangler, director mundial de Operaciones del Grupo Brose, México contribuye actualmente con alrededor de una tercera parte de las ventas del grupo en la región de Norteamérica y se espera que esta participación se incremente a 42% en 2021. En su nueva planta del municipio de Colón, Brose producirá estructuras metálicas de asientos, aplicando todos los procesos de la empresa en materia de estampados, soldaduras, pintura, ensamble final, equipos de prueba y entrega al cliente.

FUENTE: El Financiero.

Bancomext en el II Congreso Eólico Español

Durante su participación en el Congreso Eólico Español, celebrado en Madrid, España, el pasado 28 de junio, el director general de Bancomext, Alejandro Díaz de León, destacó el potencial de México en materia de generación de energía eólica, así como las oportunidades de inversión que brinda el país en este dinámico sector.



Ante un nutrido grupo de empresarios españoles, con presencia en México o interesados en invertir en el país, Alejandro Díaz de León presentó los programas de crédito que ofrece Bancomext en apoyo a las empresas de energía eólica, actividad que se encuentra entre las más dinámicas y de mayor crecimiento en la cartera de la institución.

México fue el país invitado de este II Congreso Eólico Español, organizado por la Asociación Empresarial Eólica de España.

FUENTE: Bancomext.



Boom automotriz beneficia a otros sectores

Los beneficios del boom de la industria automotriz en México se extienden a otros sectores. Datos de la Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal revelan que el volumen de autos transportados por tren creció tres veces más que toda la carga movida por ferrocarril entre 2010 y 2015.

En efecto, la carga total transportada por ferrocarriles en México creció 14.6%, al pasar de 104 millones 564 mil toneladas en 2010 a 119 millones 646 mil toneladas en 2015; en tanto que el volumen de vehículos armados trasladado por este medio de transporte pasó de 3 millones 330 mil toneladas a 4 millones 795 mil toneladas, lo que representa un aumento de 44 por ciento.

FUENTE: El Financiero.

Empresas invertirán en energía solar en México

Para aprovechar los beneficios de la apertura del sector, las empresas desarrolladoras de parques de energía solar prevén invertir 5 mil MDD en México durante los próximos cinco años, señaló Héctor Olea, presidente de la Asociación Mexicana de Energía Solar Fotovoltaica (Asolmex).

Mediante estas inversiones, destacó el dirigente, se logrará un incremento de 4 mil megawatts en la capacidad de generación de energía, que ayudará a hacer frente a la creciente demanda del país, además de que se impulsará la generación de 9 mil 500 empleos directos y 20 mil indirectos.

FUENTE: El Financiero.

México recibe más inversión extranjera directa

En el primer semestre de 2016, México recibió 14 mil 385 MDD por concepto de inversión extranjera directa (IED), lo que representa un incremento de 4.6% respecto a la cifra preliminar del mismo periodo del año anterior, cuando llegó a 13 mil 749 MDD, de acuerdo con estadísticas de la Secretaría de Economía.

El reporte de la dependencia federal señala que, de la IED registrada de enero a junio del año en curso, 43.5% corresponde a la reinversión de utilidades, 33.3% a nuevas inversiones y 23.2% a cuentas entre compañías.

Del total de la IED del periodo, las manufacturas concentraron 62.4%; los servicios financieros, 11.5%; los transportes, correos y almacenamiento, 5.2%; la minería, 4.4%, y el comercio, 4.2%. El resto de los sectores captó 12.3 por ciento.

FUENTE: *Excelsior*.

Exo-s prevé triplicar sus ventas en cuatro años

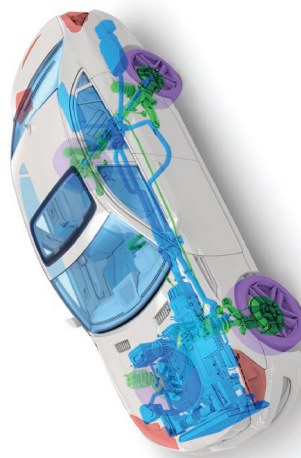
La empresa canadiense Exo-s incorporará nueve máquinas al proceso de soplado e inyección de plástico que realiza en su planta de San Juan del Río, Querétaro, con lo que proyecta triplicar sus ventas hacia el 2020. Esta firma del sector automotriz tiene entre sus clientes a General Motors, Volkswagen y Chrysler, y recientemente comenzó a operar con Ford y BMW.

Francois Ouellet, director de Finanzas y Administración de la planta de Exo-s, destacó el potencial del sector automotriz mexicano, especialmente en el que se ubica en la franja central del país, lo que permite atraer inversiones de los proveedores extranjeros de las grandes firmas automotrices.

FUENTE: *El Financiero*.

Jalisco apuesta por proveeduría automotriz

Jalisco se consolida como polo de desarrollo para la proveeduría automotriz. El parque industrial Colinas de Lagos, ubicado en el municipio de Lagos de Moreno, suma ya 20 empresas —la mayoría alemanas y japonesas—, que están en construcción e iniciarán operaciones entre el presente año y 2017.



De acuerdo con José Palacios Jiménez, secretario de desarrollo económico de la entidad, la inversión conjunta de dichas empresas de autopartes asciende a mil millones de dólares y supone una generación de empleos directos equivalente al de dos plantas armadoras. “Si sumamos los 2 mil 400 empleos que está generando Honda en Jalisco y los mil 500 empleos que anunció BMW en San Luis Potosí, estamos hablando de 3 mil 900; aquí ya hay compromisos 4 mil”, puntualizó el funcionario.

FUENTE: *El Economista*.

Anticipan ventas récord de autopartes en 2016

La industria de autopartes de México prevé ventas récord por 86 mil MDD en 2016, auxiliada en parte por el margen de ganancia que están teniendo las empresas exportadoras por la depreciación del peso, señaló Óscar Albín Santos, presidente ejecutivo de Industria Nacional de Autopartes (INA).

México es el quinto mayor productor de autopartes en el mundo, y entre 70% y 80% de lo que produce es para los mercados de exportación, sobre todo Estados Unidos. Hacia el 2020, el plan de negocios de la INA contempla alcanzar ventas superiores a los 100 mil MDD. De lograrse, esto colocaría a México como el cuarto mayor productor de autopartes, compartiendo sitio con Alemania.

FUENTE: *Reuters*.

El Banco Mundial apoya el uso eficiente de energía en México

El organismo otorgará un financiamiento por 100 millones de dólares al Gobierno mexicano para reducir los costos de energía en 32 municipios del país, a través del Proyecto de Eficiencia Energética Municipal, que apoyará el diseño e instrumentación de un programa piloto de eficiencia energética.

Los recursos se usarán para modernizar las lámparas de alumbrado público y sustituir los viejos equipos de bombeo por equipos de última generación; además, se apoyarán inversiones rentables en eficiencia energética. Se estima que con estos recursos podrían ahorrarse más de 3 mil gigawatts hora por año y se dejarían de emitir anualmente más de un millón de toneladas de dióxido de carbono.

FUENTE: *Expansión-CNN*.



Nueva planta de Michelin en México

Con una inversión prevista de 510 MDD, la empresa francesa de neumáticos, Michelin, inició la construcción de una nueva fábrica de 142 mil metros cuadrados de extensión en la ciudad de León, Guanajuato, dedicada a la producción de 5 millones de llantas anuales de gama alta para autos y camionetas. Será la planta número 69 de la empresa a nivel mundial, la 21 en Norteamérica y la segunda en México.

Michelin se convertirá así en la tercera empresa llanterera que construye una planta en esta región del país. Tras una inversión de 550 MDD, la planta de Goodyear Tire & Rubber Co. arrancará operaciones el próximo año; en tanto que la italiana Pirelli incrementará su producción a 7.5 millones de llantas anuales hacia finales de 2018 gracias a la construcción de su segunda planta en Guanajuato Puerto Interior.

FUENTE: *El Financiero*.



LA COMPETITIVIDAD COMPARTIDA DE AMÉRICA DEL NORTE

ENTREVISTA CON
JAIME SERRA PUCHE

César Guerrero



En un mundo donde la competencia entre regiones cobra cada vez más peso, prescindir de tratados comerciales sería suicida. El TLCAN ha permitido a México inscribirse en la nueva dinámica económica mundial. Uno de sus mayores conocedores, Jaime Serra Puche —hoy socio de SAI, Derecho & Economía—, evalúa la integración de la región norteamericana como producto del intercambio comercial.

Han pasado dos décadas desde la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). ¿Qué criterios permiten evaluarlo con objetividad?

Ha habido dos formas de evaluación: una en función de propósitos muy generales planteados durante la negociación y otra en función de lo que se propone específicamente el texto mismo del Tratado. Pienso que esta última es la correcta. En el Tratado se estableció con mucha claridad que la economía mexicana tuviera capacidad de exportar y de atraer inversión extranjera directa. En esos dos frentes ha tenido mucho éxito: antes del TLCAN exportábamos 100 millones de dólares al día; hoy exportamos mil millones, o sea, 10 veces más; y recibíamos entre 2 mil y 3 mil millones de dólares de inversión extranjera al año y, ahora, cerca de 25 mil millones.

¿Cómo definiría la situación de la economía mexicana previa y posterior al TLCAN?

Cuando la economía mexicana estaba altamente protegida, no éramos competitivos, algo que en la teoría del comercio internacional se llama el “sesgo antiexportador”. Al abrirla, se elevó la competitividad de la industria y las exportaciones crecieron notablemente. Para mí, es el cambio estructural más importante.

En 2014, casi 2 de cada 10 productos importados por Estados Unidos se cultivaron en México. ¿El Tratado fue perjudicial para el campo mexicano o se convirtió en una gran oportunidad?

Creo que lo segundo, pero el debate que se desató entonces era que al abrir la economía se iba a afectar mucho a la gente que cosecha maíz. Esa predicción no ocurrió. La producción de maíz no ha bajado, incluso ha subido un poco. Cuando hice un análisis para ver qué explica mejor la producción del maíz, si el TLCAN o la lluvia, domina por mucho la lluvia, porque no

tenemos capacidad de irrigar ni humedad permanente en el suelo. Que se haya abierto la economía y se dieran incentivos para que buena parte de la tierra se dedicara a frutas y hortalizas le ha convenido mucho al sector agropecuario mexicano, pues ahí somos supercompetitivos.

¿Cómo modificó el TLCAN la inversión mexicana directa hacia Estados Unidos y Canadá?

Las reglas de inversión del Tratado aplican a todas las partes y los empresarios mexicanos ya han logrado hacer inversiones importantes en Estados Unidos. Es el caso de Bimbo que, aprovechando las facilidades del TLCAN y la integración de la economía, adquirió negocios significativos en Estados Unidos y en Canadá, convirtiéndose en la panificadora más grande de América del Norte y una de las más grandes del mundo.

La inspección aduanera en la frontera de México y Estados Unidos, el libre tránsito de camiones desde México y el nuevo acuerdo sobre el transporte aéreo bilateral, ¿son resultado de la lógica económica derivada del Tratado?

En el caso de los camiones, los estadounidenses violaron el acuerdo desde el principio, y empieza a verse que se puede resolver. Pero en general, la conectividad entre México y Estados Unidos ha aumentado de manera importante y va a tener muy buenos efectos en el tránsito aéreo, los gasoductos, electricidad y transporte. Si depende o no del TLCAN, es muy difícil saberlo, pero los incentivos para aumentar la conectividad ahí están.

También hay una integración en la energía.

Y en un insumo muy significativo para la manufactura: el precio del gas, que es varias veces menor respecto de Asia o Europa. El hecho de que con la reforma energética en México se dé una mayor integración vía gasoductos, producción y redes eléctricas compartidas nos da una ventaja muy importante.



Las reformas energética y de telecomunicaciones ¿complementan el TLCAN?

Sí, hubiera sido muy natural que ocurrieran más cerca [de la firma] del TLCAN por razones de competitividad. Desafortunadamente, nos tardamos 20 años en hacerlas, por razones múltiples, entre ellas las políticas. Es mejor tenerlas ahora que no tenerlas. La energía y las telecomunicaciones atraviesan toda la economía, tienen un impacto enorme. Pero, por definición, son reformas de largo plazo, pues toma tiempo cambiar la estructura de esos sectores.

¿Ha contribuido el TLCAN a revertir la diáspora de mexicanos a Estados Unidos? Si es así, ¿cómo?

Esa parte todavía no la tenemos clara.

Pero, el efecto económico positivo del TLCAN en la economía mexicana ¿contribuyó a detener el éxodo?

Está ligado con el TLCAN el que hoy haya más bien un retorno que una partida de mexicanos en términos netos, básicamente por la actividad exportadora en el norte y centro del país, que está generando empleos. Sinceramente, creo que la política de los estadounidenses en materia de

El TLC se propuso ampliar la capacidad de la economía de exportar y atraer inversión extranjera directa. Ha tenido éxito en ambos frentes

migración está totalmente errada. Si haces la entrada a un mercado muy complicada, la salida es igual. Que se pongan más barreras a la migración aumenta la presión para hacer ciudadanos a los inmigrantes indocumentados. Un acuerdo de migración circular resolvería este problema, y la movilidad laboral le daría a la región una competitividad adicional frente a otras regiones del mundo donde sí se permite.

¿Hay objetivos del TLCAN pendientes, como la brecha salarial o el empleo?

La diferencia salarial entre México y Estados Unidos es enorme, pero se explica en muy buena medida por la dotación de factores: tenemos abundancia de mano de obra, ellos escasez. Nosotros escasez de capital, ellos abundancia. Es normal que el precio de un factor abundante sea bajo. Esa brecha se va a ir cerrando conforme la integración progresa, en particular si se abre el mercado a la movilidad laboral. Los sectores que se dedican a la exportación tienen salarios mayores que el promedio mexicano y, en donde hay inversión extranjera, los salarios de las empresas tienden a ser mayores que el promedio, aunque sigan siendo menores que en Estados Unidos o Canadá.

La conectividad entre México y E.U. ha aumentado y va a tener muy buenos efectos en el transporte, los gasoductos y la electricidad

De lo que han ganado Estados Unidos y Canadá con el Tratado, ¿qué es lo más importante?

Algo que amerita discutirse abiertamente, sobre todo en Estados Unidos, es el hecho de que más de la mitad de las transacciones comerciales en el mundo se hacen con tratados tipo TLCAN. La competencia ya no es solo entre países, sino entre regiones. Un estudio hecho por KPMG compara qué tan rentable es una industria en cada país. Después de China e India, México es el tercer o el cuarto país más rentable en casi todas las industrias. No así Canadá o Estados Unidos, que se ubican entre el octavo y el décimo segundo lugar. Así que, además de los seis millones de empleos que se han generado por las exportaciones a México, hemos contribuido de manera importante a la competitividad de la región de América del Norte.

¿Qué distingue a América del Norte de otros bloques comerciales?

El TLCAN es muy distinto al bloque europeo, que es una unión aduanera y monetaria (con casi todos los países). Los países de la Unión Europea tienen el mismo arancel hacia el resto del mundo. En América del Norte, no:



cada quien ha conservado su arancel externo, que se llama de “nación más favorecida”, y no hay nada monetario. Es interesante que luego del Brexit los ingleses pretendan una especie de TLCAN con Europa, es decir, conservar su acceso al mercado sin la movilidad laboral.

¿El Brexit fortalecerá a América del Norte o representará un golpe al libre comercio en general?

Mi sensación es que el Brexit es un accidente, y de allí la sorpresa. Si la Unión Europea pierde atractivo con la salida de uno de sus principales jugadores, pueden beneficiarse otras regiones. En América del Norte lo podríamos aprovechar, porque tenemos acceso a un mercado muy grande y no se ha salido nadie hasta ahora. Lo negativo es que se haga la siguiente reflexión: “Si los ingleses salieron de la Unión Europea, ¿por qué nosotros no podemos salirnos del TLCAN?”, sin saber que lo que los ingleses quieren ahora es algo parecido al TLCAN. El debate político y mal informado puede tener ese efecto y sería muy delicado.

Anteriormente, usted ha dicho que en China hay *outsourcing puro* y en América del Norte, México incluido, una *producción compartida*. ¿Por qué es tan importante esta distinción?

Es importantísima. En la región de América del Norte ya no solo nos estamos vendiendo productos los unos a los otros. Después de 20 años, producimos conjuntamente. En general, de cada dólar que México exporta a Estados Unidos, 40 centavos son insumos estadounidenses, mientras que de cada dólar que los chinos exportan a Estados Unidos, lo son solo cuatro. Es lo que llamo un *outsourcing puro*. Esto nos debiera llevar a concluir que el TLCAN no es parte del problema de la competitividad estadounidense, sino parte de la solución. En esto no hemos sido suficientemente insistentes: gracias al TLCAN, Estados Unidos tiene mayor capacidad de competir con China.

Hubiera sido muy natural que las reformas energética y de telecomunicaciones ocurrieran más cerca del TLCAN por razones de competitividad

Cuando China ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, ¿contuvo la integración comercial de América del Norte? ¿O la firma del TLCAN en 1994 preparó a América del Norte para resistir el eventual ingreso de China al comercio mundial?

Ambas cosas. Respecto de Estados Unidos, el ingreso de China a la OMC significó algo que se ha discutido muy poco: cada año, el Congreso de Estados Unidos decidía si se le aplicaba a China el arancel de “nación más favorecida”. Si tú eras un inversionista extranjero que quería exportar a Estados Unidos desde China, no sabías si el próximo año tendrías el trato de “nación más favorecida”. Cuando China entró a la OMC, toda la incertidumbre que generaba el régimen previo desapareció. Eso explica un flujo muy importante de inversión extranjera, particularmente estadounidense, hacia China. Parte muy importante de que Estados Unidos y América del Norte en general pudiéramos ser competitivos frente a los chinos es que nos integramos.

La condición demográfica de México ¿es una ventaja para América del Norte?

La pirámide poblacional de Estados Unidos se reduce en la base, y la canadiense aún más, mientras que en México los jóvenes predominan en el pie de la pirámide. Si haces una pirámide poblacional de los tres países, la base ya no se angosta. Vamos a tener una ventaja muy grande por el bono demográfico mexicano y por su contribución como tal a Estados Unidos y Canadá. En China la población está envejeciendo muy rápidamente por la política de un solo hijo. No aceptar la movilidad laboral lleva a estadounidenses y canadienses a ser menos competitivos y a tener un problema similar al que tienen los chinos. No se ha discutido mucho este aspecto en la migración, pero es crucial para la competitividad de la región.



Pese a ello, si los jóvenes no se educan bien se pierde la oportunidad del bono.

Sí, es un punto importantísimo. No se trata nada más de contar con ellos sino de que estén bien preparados. La ventaja demográfica sería mucho mayor si tuviéramos una población mejor educada, de ahí la importancia de la reforma educativa.

La pérdida de empleos manufactureros en Estados Unidos, ¿se debe al libre comercio o al cambio tecnológico?

A muchas cosas, pero el libre comercio explica muy poco. México exporta más o menos el 13% o 14% de lo que los estadounidenses importan de todo el mundo, y las importaciones de Estados Unidos son alrededor del 10% de su PIB. Eso quiere decir que nuestras exportaciones representan el 1.3 o el 1.4 del PIB estadounidense. Eso no puede explicar una caída masiva de empleos en Estados Unidos.

Un acuerdo circular ayudaría a resolver el problema migratorio, y la movilidad laboral daría a la región una competitividad adicional

La competencia ya no es solo entre países, sino entre regiones



Es un dato importantísimo.

No se usa. Y esa cifra no hace “clic” con decir: “Hemos perdido tanto por el TLC”. No digo que no se hayan perdido empleos manufactureros, pero ha sido por un cambio tecnológico que requiere menos mano de obra. Culpar al TLCAN por eso es un desperdicio.

¿Cómo vislumbra a México y América del Norte en 20 años?

El proceso de integración del que hemos estado platicando se ha hecho por la fuerza del mercado, incluso a pesar de los reguladores y las políticas en la región. Si se parte de esa premisa, es factible fortalecer la integración en múltiples frentes. México podría convertirse en la principal plataforma manufacturera en América del Norte y en una de las más importantes del mundo. Es mi versión optimista. Sin embargo, el debate de Estados Unidos ha ido tan lejos que, si se toman medidas extremas de proteccionismo al interior de la región, al menos los próximos cuatro o cinco años van a ser complicados, y sería una lástima desperdiciar una oportunidad de crecimiento. La combinación de ambas visiones te deja un optimismo cauteloso. Lo más importante es respetar el proceso económico y hacerle entender al Gobierno estadounidense que el TLCAN es parte de la solución, no del problema, para su competitividad en el mundo.

¿Debemos vender mejor el TLCAN?

Exactamente, tendríamos que hacer una mejor venta, con argumentos sólidos. Lo hicimos al principio y una vez que se echó a andar no hemos hecho gran cosa.

¿Estamos en un momento crucial?

Sí, muy delicado. En las próximas semanas puede haber definiciones muy importantes que afecten la dinámica de la integración. Definitivamente. ◀

TRES DÉCADAS DE APERTURA COMERCIAL

ENTREVISTA CON
FRANCISCO ROSENZWEIG

Marisol García Fuentes



Con una economía global, moderna y competitiva que se inclina cada vez más hacia la producción de alto valor agregado, México se posiciona como un socio estratégico para Estados Unidos y Canadá. Esto, en gran medida, gracias al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El exsubsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía comenta a Comercio Exterior Bancomext los logros más significativos de esta alianza.

Foto: Archivo Francisco Rosenzweig

Sin duda, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue un parteaguas en la historia económica mexicana. Aunque con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas) en 1986 se instrumentó una política liberal, fue el TLCAN lo que realmente permitió al país participar de manera significativa en los flujos mundiales de comercio e inversión.

Más de dos décadas han pasado desde su puesta en marcha. El resultado: una economía más competitiva, moderna y que goza de mayor desarrollo tecnológico. Hoy México se posiciona como un socio comercial estratégico para Estados Unidos y Canadá.

Francisco Rosenzweig, exsubsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (SE), sostiene: “El TLCAN contribuyó a elevar no solo el volumen del comercio, sino también el perfil productivo de la economía mexicana hacia uno de potencia exportadora que se orienta cada vez más a productos de alto valor agregado”.

A poco más de dos décadas de la puesta en marcha del TLCAN, ¿cuáles son sus beneficios más relevantes para la economía mexicana?

El TLCAN impactó el desarrollo de la economía mexicana y sus actividades productivas al hacerlas más competitivas internacionalmente. Destacaría su repercusión en el volumen de los flujos comerciales, la captación de inversión y la relación estratégica que México ha forjado con sus socios en América del Norte.

Además, detonó un proceso de liberalización comercial y la atracción de mayores flujos de inversión extranjera directa (IED). Resalta la calidad de la atracción de capitales en México, que es equiparable a la que se da en Estados Unidos y Canadá en términos de desarrollo tecnológico, productividad y protección al medio ambiente.



El Tratado también ha promovido una mayor integración de las cadenas de producción regional, la estandarización de los procesos de producción de acuerdo a normas internacionales y un aumento generalizado en la calidad de los bienes manufacturados en la región. Los procesos productivos en México son cada vez más sofisticados e innovadores por el uso de alta tecnología.

En este periodo, nuestro país se convirtió en el tercer proveedor más importante para Estados Unidos y Canadá, con exportaciones que pasaron de 44.4 mil MDD en 1993 a 319 mil MDD en 2015, multiplicándose más de siete veces.

¿Qué diferencias destacaría entre la situación del país *ex ante* y *ex post* TLCAN?

Entre las diferencias fundamentales resalta un mayor bienestar para los consumidores mexicanos. Antes, el mercado mexicano era cerrado y abundaban los monopolios. No había una cultura de la calidad y el consumidor tenía limitantes en la compra de bienes y servicios. Hoy, en cambio, tiene la oportunidad de comparar tanto precios como calidad.

Destaca también un mayor desarrollo tecnológico y el acceso a tecnología más avanzada que fomenta la innovación en los

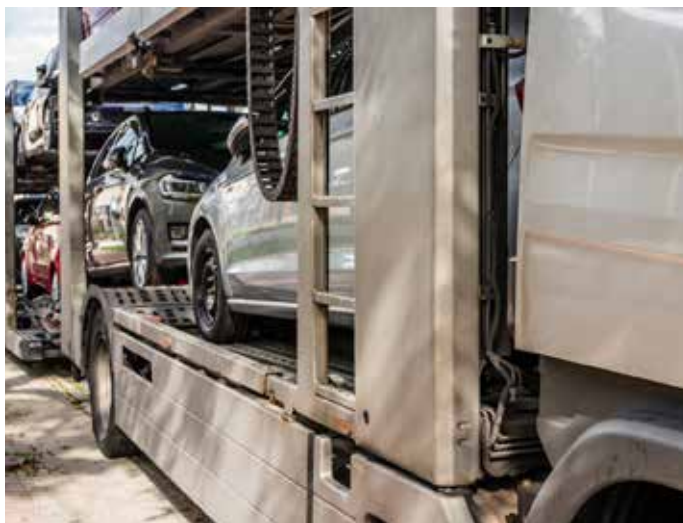
El TLCAN contribuyó a elevar no solo el volumen del comercio, sino también el perfil productivo de la economía mexicana

sectores industriales. Sin el TLCAN hubiera sido muy difícil que México fuera competitivo en sectores en los que actualmente posee una presencia internacional reconocida, como el automotriz, el aeroespacial, el agroalimentario, el de electrónica y el de aparatos médicos.

Sobresale además la exportación de productos de mayor valor agregado. En 1985 las exportaciones de las industrias extractivas representaban el 57% del total, y el 38% eran manufacturas. En 2015 esta proporción se revirtió: las manufacturas representan el 89% de las exportaciones de México, mientras que las industrias extractivas solo representan el 7%.

Especialistas consideran que la alianza económica ha evolucionado desde una relación enfocada en el intercambio comercial bilateral hacia una plataforma de producción compartida. ¿Comparte esta idea?

Por supuesto. Gracias al TLCAN hemos logrado consolidar una plataforma de producción compartida mediante la integración de las cadenas productivas en América del Norte. Un ejemplo es el sector automotriz: las autopartes cruzan la frontera hasta ocho veces antes de llegar al producto final. En este sector, el comercio intrarregional sumaba menos de 7 mil MDD antes del



Tratado. Actualmente asciende a poco más de 45 mil MDD, es decir, se multiplicó por siete, un desempeño por mucho superior al comercio extrarregional que solo se triplicó en ese periodo.

Otro ejemplo es el Learjet 85 de Bombardier. La investigación y desarrollo se realizan en Montreal, Canadá; la manufactura del motor se hace en Toronto, y el fuselaje, las alas y los arneses eléctricos se ensamblan en Querétaro.

El TLCAN también ha contribuido a transformar la geografía económica del país, al incorporar más regiones y sectores en las estrategias de inversión y exportación de más empresas globales. Prueba de ello es la región del Bajío, que se ha convertido en el corazón del clúster automotriz, y la semilla fundamental del *cluster* aeroespacial; o

*Sin el TLCAN
hubiera sido
muy difícil que
México fuera
competitivo en
sectores en los
que hoy posee
una presencia
internacional
reconocida*

Puebla y Tlaxcala, donde hay una vigorosa industria textil cuyo principal mercado de exportación son nuestros socios de América del Norte.

Adicionalmente, el TLCAN ha establecido un conjunto de reglas que dan certidumbre a las relaciones de negocios de largo plazo, crean mejores condiciones para los negocios y promueven la integración de las cadenas productivas.

En esta dinámica de producción compartida, ¿cuáles serían los rasgos más distintivos y las fortalezas de América del Norte vis a vis otros bloques regionales?

La producción compartida es uno de los elementos más importantes de los procesos de globalización. En América del Norte se encontró un campo fértil para su ejercicio pleno. En el sector automotriz, por ejemplo, México importa de Estados Unidos 26 mil MDD, principalmente de autopartes, en tanto que Estados Unidos importa de México 39 mil MDD de automóviles.

El TLCAN ha generado un círculo virtuoso en la industria, donde más de la mitad del comercio del sector es intrarregional. Destacan la complementariedad de las economías y la disponibilidad de recursos en los tres países: capital, fuerza laboral educada y desarrollo tecnológico avanzado.

¿Hacia dónde debe avanzar la integración regional de América del Norte para afianzar el crecimiento económico y la competitividad internacional de los tres países?

La integración de América del Norte parte de la entrada en vigor del TLCAN. Al día de hoy, por ejemplo, no hay aranceles ni barreras no arancelarias para las mercancías entre Estados Unidos y México. El siguiente paso, me parece, tiene que ver con la modernización de las fronteras y la agilización de los trámites aduaneros.

Esta estrategia deberá ir acompañada de la modernización en la infraestructura, la adecuación de los horarios de operación, la capacitación del personal de despacho y la promoción del transporte terrestre de carga y pasaje de origen a destino.

Para fortalecer la integración regional, también se requerirá establecer instituciones trilaterales fuertes que tengan como objetivo la convergencia de políticas internas de cada uno de los países.

¿Cómo debería articularse el TLCAN con el resto de los acuerdos comerciales signados por el país para incrementar el potencial de la economía mexicana?

En el pasado, esta articulación buscó aprovechar las ventajas que nos brinda el TLCAN para ingresar al mercado estadounidense. Por ejemplo, los acuerdos con la Unión Europea (UE) y Japón, que además de fomentar la exportación de productos mexicanos a esos mercados, buscaban atraer a las empresas europeas y japonesas para que se instalaran en México.

Actualmente, aunque el mercado estadounidense sigue siendo una prioridad, hay otras regiones que tienen mercados atractivos para los productos mexicanos. México trabaja para aprovechar las ventajas que el TLCAN ha generado en materia de competitividad, al tiempo que fortalece las oportunidades que nos brindan otras regiones. La muestra más clara de esto es el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP).

¿Qué representa el Tratado de Asociación Transpacífico para el futuro del TLCAN?

El TPP es un acuerdo cuya ambición, amplitud y estándares no se habían alcanzado nunca antes, y que servirá como el nuevo modelo que guiará las negociaciones comerciales internacionales en el siglo XXI.

Se trata de una plataforma novedosa que, por su ambición y modernidad, puede considerarse como una actualización del TLCAN, tanto en lo que se refiere a componentes tradicionales —v. gr. las reglas de origen y la facilitación del comercio— como a componentes que en su momento no existían, como el comercio electrónico y las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Además, el TPP profundiza la relación con socios existentes (Chile, Perú y Japón) y brinda acceso preferencial a seis nuevos mercados en una de las regiones de mayor dinamismo en el mundo, Asia-Pacífico.

Fotolia/AlexKazchok



¿Qué pasos deben darse para establecer una relación más equilibrada con China?

Se debe seguir cimentando nuestra asociación estratégica integral, particularmente en tres ejes:

1. Intensificar la actividad de los mecanismos de diálogo bilaterales vigentes, para atender y dar seguimiento a la agenda económica, comercial y de inversión en áreas como propiedad intelectual, minería, normalización, mejora regulatoria, aduanas y promoción de la inversión industrial.
2. Incrementar las exportaciones agroalimentarias mexicanas a China y promover el ingreso de más productos mediante la conclusión de protocolos sanitarios.
3. Promover la transferencia de tecnología e inversión que complemente las cadenas globales de valor en donde haga falta, en sectores como el automotriz, el de electrónicos, el de maquinaria y el minero, así como en proyectos de infraestructura y energía, incluyendo la creación de fondos de inversión para estos fines.

Los beneficios de la globalización y el libre comercio suelen generar controversia. En los últimos años, las voces críticas ganan notoriedad. ¿Son justificados los reclamos? ¿Qué lecciones deberían extraerse del Brexit y la creciente popularidad de candidatos que favorecen el proteccionismo?

Estamos en un momento muy interesante en términos de lo que ocurre en el mundo. Tanto el Brexit como el discurso proteccionista que se ha manejado en las campañas electorales de Estados Unidos reflejan un cuestionamiento generalizado de los beneficios que el libre comercio y la globalización han traído a nuestras sociedades.

En México, los beneficios son claros en términos de crecimiento, desarrollo, innovación y competitividad. El reto es democratizarlos, permitir que todas las empresas, grandes y pequeñas, puedan competir exitosamente en los mercados globales y que todos nuestros ciudadanos puedan tener un trabajo bien remunerado que les permita tener una mejor calidad de vida.

¿Qué repercusiones se espera que tenga el Brexit en las negociaciones para renovar el acuerdo global de México con la Unión Europea?

México y la Unión Europea tuvieron la primera ronda de negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) días antes de que el Reino Unido tomara la decisión de abandonar la UE. Pero mientras no formalice su proceso de salida, el Reino Unido mantendrá todos los derechos y obligaciones del TLCUEM. ◀



ACCESO DIRECTO A ESTADOS UNIDOS

ENTREVISTA CON CARLOS LAVIADA

Gabriela Gándara



Lo que parecía irrealizable es ya es un hecho: ingresar a Estados Unidos desde un aeropuerto mexicano. Gracias a la visión de un grupo de connacionales, hoy se puede acceder en cinco minutos a San Diego cruzando la frontera por un puente peatonal que sale de la terminal aérea de Tijuana. Se trata del Cross Border Xpress, del que nos habla Carlos Laviada, empresario mexicano e inversionista del proyecto.

¿Cuáles son los antecedentes de Cross Border Xpress (CBX) y cuánto tiempo les llevó concretarlo?

El hecho de que el aeropuerto de Tijuana esté directamente en la frontera es lo que abrió la oportunidad. Desde su construcción en la década de 1960, muy probablemente se detectó el potencial. Más tarde, durante una época en los años noventa, cuando los aeropuertos mexicanos eran todavía operados por el Gobierno, surgió la iniciativa de utilizar el aeropuerto de Tijuana conjuntamente entre Estados Unidos y México. Esta idea cobró relevancia en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari y se propuso un ambicioso proyecto que implicaba la construcción de pistas que cruzaran la frontera. Pero al final la idea no prosperó, probablemente porque era demasiado ambiciosa.

Nosotros como grupo inversionista entramos en 2006, aunque la privatización fue en 1999. Cuando iniciamos, subí a la torre de control del aeropuerto de Tijuana y comprobé que estábamos al lado de San Diego.

Ahí vislumbré la oportunidad. Tenía la experiencia de varios años de viajar en familia a San Diego desde Tijuana, y padecimos el proceso de cruzar la frontera terrestre cuando llegabas vía aérea. Era complicado. Tomaba hasta cuatro horas de espera en condiciones incómodas, bajo el sol, de pie y en terracería.

Sabemos que en el desarrollo y la operación del CBX están involucrados accionistas de ambos lados de la frontera. ¿Qué nos puede decir de los inversionistas, el monto de la inversión y el financiamiento?

Cuando surgió la idea del proyecto, lo platicamos con los demás socios de Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP): tres inversionistas mexicanos más dos grupos españoles. Estos últimos consideraron que era un alto riesgo para GAP, ya que implicaba una inversión riesgosa que tenía muchas dificultades; particularmente todo lo rela-

cionado con las gestiones y negociaciones con el Gobierno estadounidense.

Como la propuesta no se aceptó en el Consejo de GAP, le solicitamos autorización para que los inversionistas mexicanos de manera independiente participáramos en el proyecto. Así, Eduardo Sánchez Navarro, mi esposa Laura Diez Barroso y yo nos convertimos en inversionistas del CBX. Para realizarlo, hablamos con Juan Gallardo, quien tenía una relación con el inversionista estadounidense Sam Zell. Él se encargó de gestionar las autorizaciones en Estados Unidos a nivel federal, en Washington, ya que se requería un permiso presidencial que no se había otorgado en 30 años; fue en el periodo de Barack Obama que se consigue la autorización. Adicionalmente, fueron necesarias autorizaciones del estado de California y del condado de San Diego. En total, gestionar los permisos nos llevó aproximadamente siete años.

GAP participó en el proyecto porque el CBX utiliza la conexión del aeropuerto de Tijuana operada por el Grupo, pero esta empresa no tuvo ningún riesgo. Eso lo asumimos los tres inversionistas mexicanos que formamos parte de GAP, además de otro inversionista y la empresa estadounidense.

El proyecto tuvo una inversión de 130 MDD y se completó gracias a créditos de Invex y Bancomext. En un principio había escepticismo. Ahora, ahí están los resultados. Además, Enrique de la Madrid era director de Bancomext cuando se otorgó el financiamiento. Hoy, puede ver los beneficios como secretario de Turismo. Estamos buscando con GAP y las líneas aéreas que hagan promociones de turismo hacia México y con San Diego.

¿De cuántas etapas consta el proyecto y cuál es su avance?

Para hacer la gestión, lo primero que tuvimos que hacer fue adquirir el terreno, una propiedad del lado de San Diego y la última disponible junto al aeropuerto. Por supuesto, había riesgos en este negocio: implicaba

Gestionar los permisos nos llevó aproximadamente siete años



El proyecto tuvo una inversión de 130 millones de dólares

una fuerte inversión para la compra del terreno y realizar los trámites que, como mencioné, duraron varios años. Además, hay que agregar el año que llevó gestionar el financiamiento, que era difícil de obtener ya que no había una referencia, ni la certeza de los resultados del proyecto. Al parecer, solo existe un antecedente en el aeropuerto de Ginebra, que permite la salida a Francia o a Suiza.

También había que realizar algunas gestiones y autorizaciones con el Gobierno mexicano; en este caso, recibimos todo el

apoyo desde el principio. El beneficio era claro. El aeropuerto de Tijuana con CBX propiciaría un mayor flujo de pasajeros, que pueden usar la terminal para acceder a los más de 30 destinos que ofrece.

No había ejemplos de lo que iba a pasar; el estacionamiento fue insuficiente desde el principio y hemos tenido que hacer trámites para ampliarlo. A futuro, tenemos que ir ajustando los servicios y buscar satisfacer las necesidades que se vayan generando, por ejemplo, se requieren más servicios de alquiler de coche. Tenemos que poner una gasolinera. Conforme crezca el flujo de pasajeros se deberán poner más servicios, quizás un hotel, restaurantes y una terminal de autobuses, entre otros.

El aeropuerto de Tijuana puede crecer, no en cuanto a pistas, pero sí en la terminal. Estamos modernizando y ampliando plataformas para alojar un mayor número de aviones. Son procesos que tomarán años y cuando se concreten ya estaremos rezagados. No hay referencia del crecimiento que pueda haber, y nos hemos quedado cortos.



¿Nos podría describir las principales características físicas del CBX? Costo, tiempo para cruzar, diseño, ventajas...

Del aeropuerto de Tijuana a San Diego se cruza caminando por el puente en cinco minutos. Son 120 metros. El boleto para cruzar lo venden las mismas líneas aéreas, pero también se puede adquirir llegando al aeropuerto.

El puente lo pensamos de tal forma que fuera la puerta de México. Buscamos que tuviera una presencia digna, y por eso propusimos al arquitecto Legorreta para que desarrollara el proyecto.

El precio para cruzar por el puente es de 16 dólares, y 30 dólares si es de ida y

Conforme crezca el flujo de pasajeros, se deberán poner más servicios, quizás un hotel, restaurantes y una terminal de autobuses

vuelta. También hay un plan familiar de 55 dólares para tres o cuatro personas, mientras sean familiares. No solo la distancia, sino el proceso de cruzar la frontera y pasar aduana es rápido y se accede a través del CBX.

¿Cómo espera que repercuta el CBX en los volúmenes de operación del aeropuerto de Tijuana? ¿Cómo incidirá en la conectividad aérea de este punto fronterizo con México, con Estados Unidos y con la región del Pacífico?

El volumen del aeropuerto de Tijuana ya está aumentando. A su vez, San Diego se beneficiará porque se genera más turismo de México y seguramente de Asia, en donde se está promoviendo la región de Baja California con el lema de “Two Nations, One Vacation”, que destaca los atractivos de México y de San Diego.

Otro aspecto a señalar es que se complementará el perfil de los viajeros. Tradicionalmente, el mayor flujo de pasajeros que usaban el aeropuerto de Tijuana era de trabajadores mexicanos que viven en Estados Unidos y que viajan a México cruzando la frontera terrestre. Ahora, con el nuevo acceso por San Diego, la tendencia es que sea utilizado por ese tipo de pasajeros pero también por hombres de negocios y turistas de ambos países.

Además, se detonará un nuevo segmento de turistas que podrán tomar vuelos a Morelia, Guanajuato y destinos ecológicos. Es decir, hay acceso a nuevos destinos dentro de México, además de los tradicionales de sol y playa.

Esto quiere decir que, desde el punto de vista de Estados Unidos, el aeropuerto de Tijuana se transforma en un complemento regional que permite a los ciudadanos estadounidenses acceder a los destinos que hay dentro de México.

El CBX es una inversión de infraestructura, es un medio. La promoción de sus ventajas la tienen que hacer los entes turísticos, y por ello estamos trabajando

con las secretarías de Turismo de México y de Baja California, así como con la autoridad turística de San Diego, para que generen campañas de promoción de esta nueva infraestructura.

Sin duda, para Tijuana es una oportunidad tener un aeropuerto junto a la sexta economía del mundo.

¿Qué servicios y conexiones están a disposición de los viajeros que salen del CBX del lado mexicano y del estadounidense?

Una ventaja de la ubicación del CBX es su conectividad terrestre, no solo por los medios de transporte, sino también por las autopistas que confluyen ahí. Estas van de norte a sur y este a oeste, y permiten a los viajeros acceder a otras zonas.

A través del CBX, se llega en 20 o 25 minutos al centro de San Diego. De ahí la oportunidad de que el aeropuerto de Tijuana sea un vehículo que favorezca el turismo a México. Se prevé que crezcan las frecuencias y que se generen nuevos destinos. Estamos conscientes de que el uso del CBX intermodal no tiene como destino necesariamente a San Diego, sino a otras ciudades en California. Por lo tanto, se requerirán líneas de autobuses que viajen a San Isidro, Huntington, San Bernardino y otras ciudades que están cerca de Los Ángeles. Desde la terminal se ofrece un servicio intermodal, es decir, conexiones, estacionamiento, renta de coches, *shuttles* y líneas de autobuses a diferentes ciudades.

Tijuana y San Diego comparten una de las fronteras terrestres más transitadas del mundo. ¿Cuál es el aforo proyectado para el CBX? ¿Qué participación prevén alcanzar en el total de cruces fronterizos de la región?

El CBX empezó a operar el 9 de diciembre. En estos 10 meses, las cifras son muy positivas. La realidad es que es aún prematuro determinar el potencial, ya que se requiere de promoción para modificar una práctica que lleva muchos años. Tenemos el reto de

Del aeropuerto de Tijuana a San Diego se cruza caminando por el puente en cinco minutos. Son 120 metros

dar a conocer el puente fronterizo y las ventajas que implica para los viajeros. Una vez que la gente las conozca, no dudará en utilizar el puente.

El aeropuerto de Tijuana reportó 4.8 millones de pasajeros en 2015. Nuestras cálculos estiman que el 58% de ellos cruza la frontera. Este es el dato sobre el que medimos el potencial de viajeros que podrían utilizar el puente.



Este año van a cruzar en ambos sentidos 1.3 millones de personas. De diciembre a agosto, aproximadamente el 25% de los pasajeros que vuelan a Tijuana desde diferentes ciudades mexicanas y que tienen por destino San Diego utilizaron CBX, y podemos esperar que esta cifra llegue al 58%, ya que ha ido en aumento desde que se abrió. El uso del aeropuerto de Tijuana pasó de 4.8 millones de viajeros a 6 millones, y esto se lo debemos atribuir al CBX.

El aeropuerto de Tijuana tenía ya un ciclo maduro de frecuencias y un crecimiento promedio de 3.4% en los últimos años.

Este año, con el uso del CBX, va a crecer en 32%. Ningún otro aeropuerto tiene ese crecimiento. ◀

MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS: LA GRAN OPORTUNIDAD

ENTREVISTA CON
EDUARDO BRAVO

Ariel Ruiz Mondragón



La Asociación de Empresarios Mexicanos es un buen ejemplo de los esfuerzos que la comunidad de origen mexicano en Estados Unidos está haciendo para unirse más, incidir en la realidad política de ese país, mejorar su nivel de vida mediante los negocios y contribuir al desarrollo de las regiones de México que más lo necesitan. Eduardo Bravo, expresidente de dicha Asociación, lo explica aquí.

Eduardo Bravo, quien proviene de una familia de empresarios, lleva más de 30 años en el mundo de los negocios. En sus inicios se dedicó a la industria textil, especialmente en el ramo de la confección, donde llegó a tener gran éxito y a traspasar fronteras. Sin embargo, en los años ochenta del siglo pasado, esta industria atravesó una crisis que lo llevó a abandonarla.

Como él mismo comenta en la entrevista que sostuvo con *Comercio Exterior* *Bancomext*, esa dura circunstancia lo forzó a reinventarse: partió hacia Estados Unidos (E.U.), y en Texas ingresó en el ramo de las publicaciones, en el que ha alcanzado un gran éxito como director general de MMG Group.

Al respecto, explica: “Uno debe buscar mercados donde puede ser competitivo, y estos son los de nicho. Encontramos que en E.U. debíamos llegar a mercados muy específicos. No había revistas de sociales, y con ellas logramos entrar en las principales ciudades. Nos hemos ido expandiendo a Columbus, Ohio, y a otras partes”.

También ha entrado en los ámbitos de la proveeduría y el crédito “para la industria de artes gráficas, no solo en México sino también en Latinoamérica y E.U., dando financiamiento y haciendo economía de escala; somos muy eficientes en el tema de la entrega y el financiamiento”.

Bravo recuerda que en aquel momento había pocos empresarios mexicanos invirtiendo en E.U. Algunos de ellos formaron un grupo de amigos, y fue en 1996 cuando decidieron fundar la Asociación de Empresarios Mexicanos (AEM).

La AEM busca “apoyar al mexicano que llega, que quiere hacer negocios, que quiere expandirse”, especialmente a los pequeños y medianos empresarios, aunque las grandes empresas mexicanas también forman parte de la asociación “por hacer comunidad”.

La AEM acogió y ayudó a empresarios que han migrado de México hacia el norte por varias razones. Una de las más lamentables es la inseguridad, especialmente en el sexenio anterior, cuando se desató la guerra contra el

narcotráfico. “Afortunadamente, muchos empresarios han regresado porque en Monterrey, Tamaulipas, Coahuila, Chihuahua se ha mejorado mucho y se ha reconstruido el tejido social, pero han dejado empresas en Estados Unidos”, comenta Bravo.

La AEM también busca que sus 3 mil 600 asociados colaboren no solo para hacer un *networking* de negocios sino para voltear a ver cómo apoyan a las comunidades y proyectos productivos sociales en México.

La asociación contribuye con inversión en nuestro país: “Hicimos un fondo de 20 millones de dólares para proyectos productivos sociales en México. Es muy importante porque estamos invirtiendo en Guerrero y Michoacán. Estamos asumiendo riesgos, y creemos que en muchas de estas comunidades podemos reconstruir el tejido social, mejorar las condiciones y acercarlas directamente a los canales de distribución en Estados Unidos”.

Ejemplifica: “Una de las iniciativas de la AEM es un parque agroindustrial en Zihuatanejo, Guerrero, con una inversión de 50 millones de dólares. Estamos regresando e invirtiendo en nuestro país de origen para sacar a muchos de estos mexicanos de la pobreza, para detener la migración ilegal y apoyar en la generación de riqueza en México”.

El empresario comenta que ha establecido alianzas con la Coparmex, la Canaco, la Concanaco, el Consejo Coordinador Empresarial y el Consejo Mexicano de Negocios, entre otros organismos. Asimismo, se han echado a andar iniciativas como el American Mexico Public Affairs Committee (Amxpac).

En los últimos años, Bravo se ha dedicado mucho al trabajo de la asociación (cuya presidencia ocupó de 2011 a 2016), que se ha enfocado en asuntos comunitarios, debido a que “la mexicana es la diáspora que menos se integra; lo que nosotros buscamos es que la gente realmente se involucre en el modelo de hacer negocios,

de cómo convivir con los demás, y que no se excluya y no viva en guetos. Pero también es muy importante no perder la vinculación con nuestro país. Somos más de 30 millones de mexicanos y mexicoamericanos en E.U., lo que es una gran oportunidad”.

Un éxito de la AEM ha sido, precisamente, agrupar a los mexicanos, tarea en la que Bravo tuvo una participación importante: “A mí me tocó llevar esa expansión de la asociación ya que, antes de ser binacional, cuando yo la tomé, solo estaba en San Antonio. Uno de los problemas que veía es que otras diásporas son muy unidas, y la mexicana no. Empezamos a detectar liderazgos en cada ciudad, y con ellos hicimos cabildeo. Ya había otros organismos que llevaban tiempo, y todos se convirtieron en capítulos de la asociación”.

Así, de los principales logros de la asociación, Bravo resalta el de “cambiar la imagen de lo que son los mexicanos en E.U.: vamos con nuestras empresas y representamos a un México moderno, innovador, de legalidad, que genera impuestos y fuentes de empleo”.

Como éxito simbólico, Bravo menciona la *Antorcha de la amistad*, una escultura monumental de Sebastián que está en el centro de San Antonio, un regalo de la AEM con el que se dio “un giro al tema de la imagen de México en San Antonio”.

Con esa labor, la AEM y sus secciones en cada ciudad han ganado prestigio e influen-

Hicimos un fondo de 20 millones de dólares para proyectos productivos sociales en México. Estamos invirtiendo en Guerrero y Michoacán





cia, lo que les ha permitido, por ejemplo, traer misiones comerciales a México, en las que han participado varios gobernadores estadounidenses.

Unidos

Eduardo Bravo destaca el desconocimiento de los hombres de negocios estadounidenses sobre la relación con México. Por ejemplo, muchos empresarios texanos no saben cómo están integradas las economías, que con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) “las exportaciones de Texas a México se han incrementado en 363.8%, un promedio anual de 7.2%, y que el 38% de las exportaciones texanas al mundo van a México —94.5 mil millones de dólares en 2015. Y de México hacia allá es mayor.

En Estados Unidos, uno debe buscar mercados donde puede ser competitivo, y estos son los de nicho

“Uno ve, por ejemplo, que las exportaciones de E.U. a México duplican las de China y que nuestro país es el tercer proveedor de la Unión Americana. Son economías con cadenas de producción que están altamente integradas: el 40% del contenido de las exportaciones mexicanas fue producido originalmente en E.U. Es benéfico para ambos.”

El empresario aporta más datos de la relación: “Alrededor de 6 millones de empleos dependen del comercio con México. Hay allá unas 6 mil 500 empresas mexicanas, entre las que se cuentan Bimbo, Cemex, Alfa, Cinépolis, etcétera, con 43 mil millones de inversión directa, y dan empleo a 122 mil personas”.

Justo por lo anterior, su evaluación del TLCAN es muy positiva: “Por donde uno lo vea, es un éxito, porque ha logrado desarrollar algo en ambas economías: la competitividad. Lo que nosotros debemos ver hacia el futuro es una Norteamérica competitiva. El proteccionismo que hoy viene es un gran error porque el éxito del TLCAN se debe a la integración de las cadenas productivas, que han generado un gran número de empleos y gran movilidad de gente (que debería ser mayor)”. Añade, contundente: “No hay otro país que tenga lo que México ha logrado con tratados de libre comercio”.





Rememora que al inicio de ese proceso se hablaba de dos Méxicos, pero advierte que con las reformas estructurales y con el proyecto de las zonas económicas especiales va a haber “un solo México, mucho más pujante, mucho más competitivo, en el que los empleos tienen que ser calificados porque viene otra revolución industrial a nivel mundial, en la que todo se está automatizando. Gracias al TLCAN, México entró en esa ola”.

Asimismo, considera que lo que el país ha hecho en el comercio es “increíble, porque, fuera de los precios del petróleo, la economía se ha diversificado en las exportaciones, aunque hayan bajado. Hemos llegado a muchos más mercados, por ejemplo, con el sector agroindustrial, que es el futuro de México”.

Para mejorar las condiciones en que México participa en el mercado mundial, comenta que es importante “tener políticas de Estado para incidir en el tema de la marca *México*, que está muy golpeada: uno ‘googlea’ la palabra *México* y se te ponen los pelos de punta. Hay que venderla mucho más, y es un trabajo que hay que hacer”.

También, en su opinión, deben continuar acciones como el Diálogo Económico de Alto Nivel, en el que Gobierno y empresarios tratan temas muy importantes.

La AEM busca apoyar al mexicano que llega, que quiere hacer negocios, que quiere expandirse

Otro tema relevante es el de la participación ciudadana: muchos mexicanos pueden hacerse ciudadanos estadounidenses y cada vez más mexicoamericanos participarán en las elecciones en E.U. Así, tienen la posibilidad de intervenir significativamente en la vida política de los dos países. Y destaca: “Los mexicanos de doble ciudadanía viven en lo mejor de las dos realidades. Nunca se había dado una historia así en el mundo”.

Bravo recalca que en la agenda de ambos candidatos presidenciales de E.U. ya quedó marcado México como un tema muy negativo: “Creo que no solo el Gobierno, sino también la iniciativa privada y la oposición en México tenemos que estar muy unidos para enfrentar eso. Pienso que es el momento de que surjan esos liderazgos que hacen falta. Además, en la historia de México y los tratados comerciales hemos tenido grandes negociadores”.

Así, considera Bravo, es momento de trazar una buena estrategia y trabajar para tener éxito. Y concluye: “En la AEM decimos mucho: ‘Utilícennos, aprovéchennos’. Hay que hacer mucho más. Yo sugiero que aprovechen a los mexicanos y a los mexicoamericanos que estamos allá”. ◀

CROSSOVER COMERCIAL Y CULTURAL

ENTREVISTA CON SALVADOR ESCALONA DE ALBA

Marisol García Fuentes



Con base en un profundo conocimiento del consumidor hispano y angloamericano, Mexilink se consolida como uno de los principales distribuidores en Estados Unidos de 15 marcas emblemáticas mexicanas que han conquistado el corazón de ese país. Salvador Escalona de Alba, fundador de la empresa, nos cuenta cuáles han sido los retos para lograr la integración comercial.

La población hispana es la minoría étnica más grande en Estados Unidos, y sigue creciendo. De los 324 millones de habitantes, el 17.6% (56.6 millones) corresponde a este grupo, señala la Oficina del Censo estadounidense. Según sus estimaciones, para 2060 los hispanos sumarán 119 millones y constituirán el 28.6% del total de los habitantes de ese país.

El 63.9% de los hispanos tiene origen mexicano y demanda productos y servicios que les recuerden sus raíces. En esa necesidad, Salvador Escalona de Alba vio una oportunidad para emprender. Desde hace 22 años forma parte de los 3.3 millones de hispanos que han creado negocios en Estados Unidos.

El empresario hizo la apuesta con Mexilink Inc., una empresa fundada en el año 2000 que sirve de puente para llevar los productos más emblemáticos de México al territorio estadounidense. Actualmente, su empresa tiene oficinas en Houston, Chicago y Los Ángeles, y coloca 15 marcas mexicanas en las principales cadenas de autoservicio y farmacias independientes de Estados Unidos. Además, exporta los productos mexicanos a Puerto Rico, República Dominicana y Canadá.

Pero “Mexilink no es solo un *master distributor* que vende en Estados Unidos, sino también una empresa que se mete en el ADN de cada marca y, con base en el conocimiento del consumidor, ejecutamos las mejores estrategias para cada uno de nuestros socios y sus productos”, señala Salvador.

En entrevista con *Comercio Exterior* *Bancomext*, el internacionalista de profesión explica que es ahí donde reside el éxito de su empresa, a la que define como “un grupo de amigos que se divierten haciendo que las marcas sean muy exitosas en los puntos de venta”.

A continuación, Salvador nos comparte algunas de las lecciones aprendidas durante poco más de dos décadas de haber concretado su idea de hacer más llevadera la vida de sus connacionales fuera de México, llevándoles un poco de su nación a Estados Unidos.



¿Por qué apostó por el mercado estadounidense para emprender?

Estudié en Canadá en 1989 y, viviendo ahí, debía viajar varias estaciones de metro para encontrar nuestras tortillas, frijoles y otros productos latinos. Entonces pensé que sería buen negocio llevar productos de México y venderlos a la gente que, como yo, radicaba fuera del país. Tras terminar mis estudios de Relaciones Internacionales en la Universidad de las Américas Puebla (UDLAP), un tío me invitó a trabajar en Estados Unidos con la venta de mercancías mexicanas. Se trataba de artículos de nostalgia, pero yo quería tener productos de una marca que pudiera manejar en exclusiva.

Fue en el año 2002, cuando se estaba levantando el embargo atunero, que fuimos a tocar las puertas de Atún Dolores, la primera marca que conseguimos de manera exclusiva para distribuir en Estados Unidos. Nuestro trabajo consistió en ejecutar en punto de venta y darle valor a la marca. Luego llegó Tajín y así sucesivamente, hasta sumar 15 marcas en la actualidad.

Pensé que sería buen negocio llevar productos de México y venderlos a la gente que, como yo, radicaba fuera del país

que la variedad de atún aleta amarilla era de mejor calidad que la que se movía en aquella época en Estados Unidos, el barrilete. El precio del atún mexicano llegó a ser hasta tres veces más alto que el americano, pero nosotros trabajamos en punto de venta con distintos materiales y activaciones para transmitir al consumidor el mensaje de por qué se justificaba pagar más que a la competencia. Fue cuando lanzamos nuestra famosa frase: “Por mucho, el atún más delicioso; Pruébalo y compruébalo”. Hicimos degustaciones en las que ofrecíamos al cliente un dólar si ese no era el mejor atún que hubiera probado. Y en el 98% de los casos la gente nos dejaba el dólar.

Este es uno de los aspectos más relevantes de nuestra compañía. Las marcas que se suman a nuestra oferta no solo tienen una puerta abierta al mercado estadounidense, sino que ganan nuestro conocimiento del consumidor. Además de colocar los productos en las tiendas, nos metemos en la esencia de cada marca. Nuestra participación tiene que ver con el diseño de las etiquetas, los materiales que se usarán para exhibirlos en el punto de venta, los módulos de degustación, entre otras cosas.

¿En qué consiste darle valor a una marca?

En resaltar sus propiedades. Se logra conociendo al consumidor y hablándole directamente. Con Dolores teníamos que explicar



¿A qué atribuye el éxito de Mexilink y cuáles han sido las claves para lograrlo?

A que hemos sabido crecer ordenadamente y encontrar a los socios comerciales y los productos que comparten nuestra filosofía. Al hecho de que las marcas nos compraron la fórmula de éxito que aplicamos con Atún Dolores. Así, llegaron Tajín, Lorena, Sonric's, Canel's, Gel Xtreme, Clemente Jacques, La Sierra, Café Legal, Veladora México, entre otras marcas muy conocidas, que comparten una estructura de gente que visita las tiendas y ejecuta en el punto de venta.

El reto fue ir creciendo de manera ordenada y reinvertir las ganancias en nuestra modernización y en la estructura para poder atender e impulsar cada una de las marcas. Algo muy importante ha sido no perder de vista a nuestro consumidor. Pero, sobre todo, gran parte del éxito de la compañía se puede atribuir al equipo de gente que hemos contratado durante estos años y que permanece con nosotros. Actualmente somos 110 personas las que trabajamos en Mexilink, y decimos que somos un grupo de amigos divirtiéndonos y haciendo marcas muy exitosas. Lo mejor es que nos pagan por hacerlo.

Hicimos degustaciones en las que ofrecíamos al cliente un dólar si ese no era el mejor atún que hubiera probado

¿Cómo se ha transformado el mercado en estas dos décadas? ¿Cuál es el valor agregado que dan las empresas mexicanas al mercado estadounidense?

Estamos atendiendo a varias generaciones: los que venimos de México, los *millennials*, la generación X... Es muy variado lo que están buscando. Existe el mercado de la nostalgia, la gente acostumbrada a sus marcas y aquellos que quieren probar cosas nuevas. Buscamos educar al mercado estadounidense, que está cambiando sus hábitos de consumo y al que cada día le gusta más el polvo Tajín. Tenemos diferentes tipos de productos: manejamos una línea de gel para el cabello, por ejemplo, y por tanto debemos estar atentos al consumidor joven, saber cómo se están peinando y qué es lo que buscan.

Cuando entramos a Estados Unidos hace 20 años las redes sociales eran inexistentes, y ahora gran parte de nuestros consumidores recurren a ellas, nos leen ahí e interactúan con nosotros. Hoy seguimos haciendo publicidad en medios, nos anunciamos en televisión, pero a través de las redes sociales nos comunicamos con nuestro consumidor.

En algunos aspectos, el consumidor sigue siendo el mismo pero, en otros, se ha trans-



formado tremendamente. Sin embargo, más allá de esta transformación, observamos un gran deseo por parte de las grandes cadenas estadounidenses de atacar el mercado hispano; es la gran apuesta. Cuando llegué a Estados Unidos en 1994, eran muy pocas las tiendas que tenían productos hispanos o que se preocupaban por este mercado. Ahora los supermercados estadounidenses están fascinados con esos productos y, sobre todo, con aquellos que el mexicano consume mes a mes. Hoy damos de alta nuestros productos en 4 mil unidades de Walmart, 4 mil Walgreens, 8 mil cvs, y podemos presumir que no hay cadena en Estados Unidos donde no haya mercancía de Mexilink. Muchos de nuestros productos han roto récords en su categoría.

Cuando llegué a Estados Unidos en 1994, eran muy pocas las tiendas que tenían productos hispanos o que se preocupaban por este mercado

Su empresa inició operaciones con el TLCAN en vigor. ¿Qué ventajas les representó?

Mexilink nació en el año 2000. Comenzamos con Dolores en 2002, cuando existía un arancel a la importación del atún. Gracias al TLCAN, el arancel se fue reduciendo. El Tratado también nos dio más facilidades a la importación, mayor velocidad en los cruces de las mercancías. Actualmente el libre comercio es eso: no se aplican aranceles a los productos que vendemos; por lo tanto, el Tratado fue de gran ayuda. Se observa una mayor integración comercial entre ambos países.

Comenzamos en 2002, cuando existía un arancel a la importación del atún. Gracias al TLCAN, el arancel se fue reduciendo

¿Cuáles son los retos a futuro para Mexilink?

Colocar todos nuestros productos en todas y cada una las tiendas de Estados Unidos y lograr que ocupen el número 1 en ventas en cada una de sus categorías. Lograr el *crossover* total de nuestras marcas y que las consuman el mexicano, el hispano y el mercado anglo.

El sabor mexicano

Las marcas mexicanas que tienen presencia en suelo estadounidense gracias a Mexilink son:

Abarrotes	Dolores
	Tajín
	La Sierra
	Café Legal
	Café Oro
	Café Garat
	Clemente Jacques
Dulces	Veladora México
	Sonric's, de Pepsico
	Lorena, de Hershey's
	Las Sevillanas
	Canel's
Snacks	Zumba Pica
	Gustinos
Perfumería	Gel Xtreme

FUENTE: Mexilink.

¿Qué consejo daría a quien busca comenzar un negocio?

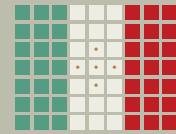
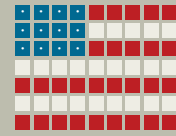
Que tengan un plan y calma. Si quieren abrir un negocio, estudiar muchos casos de éxito de empresas similares a la que desean crear; entender y conocer las cosas que no le salieron bien a esas compañías. Que hablen con empresarios para que les transmitan sus vivencias, y empezar con un plan y conocimientos sobre lo que ha funcionado y lo que no.

Algo fundamental es ahorrar para cuando las cosas no salen como uno las planea, porque es muy normal que te empiece a ir bien, recibas los ingresos y los gastes, pero el mercado cambia de un momento a otro. Nosotros lo hemos vivido en dos o tres ocasiones en las que, por razones fuera de nuestro control, no pudimos importar y vender algunas marcas por varios meses. Esto financieramente fue un golpe fuerte, pero gracias al ahorro pudimos salir adelante. ◀

ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO: UNA RELACIÓN CULTURAL CON POTENCIAL

Perspectivas y prospectiva

Por Nomismae Consulting



Las industrias culturales y creativas (icc) contribuyen al desarrollo integral de un país, generan empleo de calidad y altamente productivo, constituyen un importante generador de divisas vía el intercambio comercial y tienen efectos multiplicadores en la economía. A partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se utiliza el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). Este esfuerzo de Canadá, México y Estados Unidos por recopilar información económica de manera consistente, utilizando metodologías similares, permite comparar indicadores económicos entre los tres países.

Las industrias culturales y creativas en México y Estados Unidos

A pesar de la adopción del SCIAN, los sectores culturales de México y Estados Unidos carecen de una metodología estándar de medición. Las industrias culturales que uno y otro país toman en cuenta para medir la participación del sector en sus respectivas economías no son las mismas. Esto dificulta la comparación.

MÉXICO

- En México, desde la publicación del libro *¿Cuánto vale la cultura? Contribución económica de las industrias protegidas por el derecho de autor en México* (2004), las icc se estudian desde una perspectiva económica.
- Las icc se dividen en:
 - Industrias base.** Dedicadas enteramente a la creación, producción, fabricación, difusión, comunicación, exposición y distribución de material protegido por los derechos de autor.

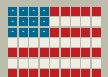


Aportan 100% de su valor agregado a la economía nacional.

- Industrias interdependientes.** Centradas en la producción, fabricación y venta de equipo y cuya labor es facilitar la creación, producción y uso de material protegido por los derechos de autor.
- Industrias parcialmente relacionadas.** Actividades relacionadas con los trabajos protegidos por los derechos de autor. Participan en tareas de creación, producción, fabricación, funcionamiento, difusión y comunicación, así como en la exposición, distribución y venta.
- Industrias no dedicadas.** Una porción de sus actividades se relaciona con facilitar la difusión, distribución o venta de los trabajos protegidos por los derechos de autor.
- Industrias de la economía sombra.** Aquellas pertenecientes a las economías informal e ilegal.

ESTADOS UNIDOS

- En 1993, el libro *Economists Incorporated* representó el primer esfuerzo hecho en Estados Unidos por caracterizar la contribución económica de las icc.
- Las icc se dividen en:
 - Industrias esenciales.** Actividades que crean productos o trabajos primariamente protegidos por el derecho de autor.
 - Industrias parcialmente cubiertas por el derecho de autor.** En ellas, solo una parte de los productos están protegidos por los derechos de autor.
 - Industrias de distribución.** Están destinadas a la distribución de bienes protegidos por los derechos de autor.
 - Industrias relacionadas con los derechos de autor.** Comprenden la producción y asistencia técnica de equipos usados exclusivamente con material protegido por el derecho de autor.



INTERCAMBIO DE BIENES CULTURALES Y CREATIVOS ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS (2012)

MÉXICO EXPORTÓ A ESTADOS UNIDOS (%)



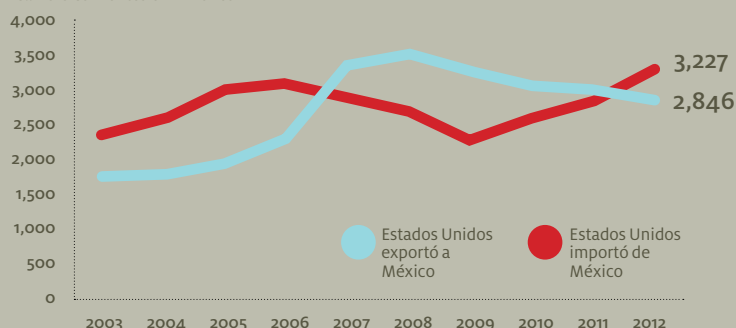
MÉXICO IMPORTÓ DE ESTADOS UNIDOS (%)



FUENTE: United Nations Conference on Trade and Development, Statistics-UNCTAD <<http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>>.

ESTADOS UNIDOS-MÉXICO: COMERCIO DE BIENES CULTURALES Y CREATIVOS (2003-2012)

Dólares a precios y tipos de cambio corrientes en millones



FUENTE: United Nations Conference on Trade and Development, Statistics-UNCTAD <<http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>>.

PRINCIPALES DIFERENCIAS METODOLÓGICAS EN LA MEDICIÓN DE LAS ICC ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

	México	Estados Unidos
Información actualizada, desglosada y multianual sobre ICC	×	✓
Se realizan estudios de manera sistemática	×	✓
Metodologías basadas en el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)	✓	✓
Mide la economía sombra	✓	×
Contribución económica de las industrias protegidas por el derecho de autor		
1. El valor agregado como porcentaje del PIB	✓	✓
2. Empleo como porcentaje del total nacional	✓	✓
3. Los ingresos generados por las exportaciones y ventas en el extranjero	✓	✓

NUMERALIA

1. Las industrias culturales de México tuvieron un crecimiento promedio anual de 7.6% entre 2007 y 2012, el más alto de América del Norte.
2. De acuerdo con la UNESCO, México y Estados Unidos suman el seis por ciento de todos los sitios nombrados Patrimonio de la Humanidad en el continente americano (en México hay 32 y en Estados Unidos 22).
3. Estados Unidos es el principal destino de los emigrantes nacionales (INEGI, 2010). México, por su parte, es el principal destino de inmigrantes estadounidenses (INEGI, 2010; AARO, s.f.). Esto contribuye al intercambio económico y cultural entre ambos países.
4. En Canadá, nueve por ciento de los empleos provienen de industrias culturales. Por esta razón, Canadá promovió y consiguió la inclusión en el TLCAN de anexos sobre industrias culturales.
5. El Centro Cultural de México en Washington y los institutos culturales de México en Miami, Florida, Nueva York y San Antonio impulsan y canalizan el gran dinamismo de la relación cultural entre ambos países.
6. En 1990, la exposición "México: esplendores de treinta siglos" fue visitada tan solo en Nueva York por 585 mil personas. La muestra estuvo acompañada de más de 400 actividades paralelas: exposiciones de arte contemporáneo, conciertos, funciones de teatro y danza. "México: esplendores de treinta siglos" se trasladó después a San Antonio y Los Ángeles, con resultados igualmente notables.

CRUCES TRANSCULTURALES:

*el encuentro
incesante entre
dos pueblos /*

Hilda Trujillo*

México se ha situado siempre en la línea de choque —y de síntesis— entre culturas: la maya y la mexicana, la indígena y la española, la hispana y la anglosajona. Somos, como el que más, un país frontera, es decir territorio de encuentro, colisión, amalgama, renovación. Así ha sido, también, nuestro encuentro con la cultura de Estados Unidos y sus artífices. Un intercambio rico y constante que ha derramado arte a ambos lados de una línea imaginaria.

Atraídos por nuevos horizontes, por el exotismo y la aventura, por la admiración a las artes y a la historia milenaria, e incluso por refugio, los extranjeros ven en México un país que despierta curiosidad: extraña, azora o admira por sus contradicciones y complejidades.

El intercambio comercial y cultural que propicia el conocimiento mutuo es un hecho legendario en nuestra tierra. Ocurrió en Tenochtitlan, en Cacaxtla, en Tula, en las urbes posclásicas mayas, por citar solo algunos de los sitios del diverso mundo prehispánico.

Lejos de suprimirlo, el periodo virreinal llevó al límite del mestizaje ese intercambio cultural. Europa no terminó de imponerse. Las artes son ejemplo: la arquitectura, la música, la pintura, la literatura son campos donde se mezclan las expresiones artísticas originales con aquellas traídas por los conquistadores, fusión que dio paso a una nueva identidad, o a muchas.

Científicos, geógrafos y exploradores acompañados por artistas registraron paisajes, distintas formas de vida, modos de vestir, costumbres. Uno de los más notables fue Alexander von Humboldt, de finales del siglo XVIII y principios del XIX. En la primera mitad del XIX, Johann Moritz Rugendas y Daniel Thomas Egerton dejaron testimonios artísticos de gran valía. A finales del siglo XIX y principios del XX, fotógrafos excepcionales venidos de Europa y de Estados Unidos —como el enigmático Charles B. Waite, Hugo Brehme y Guillermo Kahlo— retrataron el México de la época.

Tras el movimiento armado de 1910, emergió un nuevo Estado y surgió, al mismo tiempo, un movimiento artístico que buscó reivindicar el pasado prehispánico, así como rescatar la cultura popular y sus valores artísticos. Su representación más importante, el muralismo mexicano, atrajo las miradas curiosas de artistas extranjeros, como los fotógrafos Edward Weston,

Hilda Trujillo es directora del Museo Frida Kahlo.

* La autora agradece el valioso apoyo de Virginia Hernández.



Tina Modotti y Paul Strand. A este último se le debe la cinefotografía de la legendaria película *Redes*, cuya portentosa música es de Silvestre Revueltas. Otro nombre ineludible es Serguéi Eisenstein, cuya película inconclusa *¡Que viva México!* es un extraordinario fresco de la época.

En Estados Unidos se despertó una admiración por la obra de artistas como Diego Rivera, José Clemente Orozco y David Alfaro Siqueiros, quienes fueron invitados a plasmar sus murales en ese país. Uno de los promotores del nuevo arte fue el visionario embajador norteamericano Dwight W. Morrow. Con el fin de mejorar las relaciones entre México y los Estados Unidos —totalmente convulsionadas a partir de la Revolución—, Morrow patrocinó la donación de una gran obra de arte al pueblo mexicano: el mural de

El intercambio comercial y cultural que propicia el conocimiento mutuo es un hecho legendario en nuestra tierra

Diego Rivera en el Palacio de Cortés. Este hecho dio pie a un intenso intercambio artístico entre los dos países.

En la década de los treinta, Diego Rivera, acompañado por Frida Kahlo, viajó por primera vez a los Estados Unidos. En San Francisco, el artista realizó el mural *Alegoría de California* en el edificio Stock Exchange, y pintó *La construcción de un fresco* en la galería de la Escuela de Artes de California.

Ese año, el MOMA albergó una exposición individual de Diego Rivera, y uno de los empresarios más poderosos de Estados Unidos, John D. Rockefeller, le pidió pintar los muros del centro empresarial que construía, entablando una de las relaciones más controvertidas entre artista y mecenas de toda la historia del arte.



En 1932, Diego pintó el grandioso mural en el Instituto de Artes de Detroit, Michigan, y meses después inició *El hombre en la encrucijada*, para el centro Rockefeller, mural del que no queda nada más que los bocetos, que constituyen uno de los tesoros más importantes que guarda el Museo Anahuacalli, al sur de la Ciudad de México. Con el pago de ese mural, Diego ejecutó 21 tableros con el tema *Retrato de América* para la escuela de trabajadores del Partido Comunista en Nueva York.

Por su parte, José Clemente Orozco realizó carteles y murales en San Francisco, Nueva York y otras ciudades, como los del Colegio Clermont de California y la New School for Social Research de Nueva York.

David Alfaro Siqueiros expuso obra en Nueva York y viajó a esta ciudad para participar en una exhibición titulada “Arte gráfico mexicano”. En la década de los treinta,

En la década de los treinta, Diego Rivera, acompañando por Frida Kahlo, viajó por primera vez a los Estados Unidos

pintó murales en Los Ángeles y, de regreso en Nueva York, impartió un taller de arte político al que acudió Jackson Pollock, entre otros artistas estadounidenses.

En 1938, Frida Kahlo expuso en la galería de Julian Levy de Nueva York; presentó 25 cuadros. La fascinación que ejerce la figura de Frida, particularmente, se ha ido incrementando con los años. La vida y obra de la pintora es atractiva sobre todo para las mujeres y los jóvenes. Frida se ha vuelto un ícono no solo de libertad intelectual, sexual y artística, sino bandera de minorías, por encarnar inquietudes sociales actuales, como la discapacidad, la manera de transformar el dolor en arte, el rescate de las raíces y las tradiciones populares.

En México, diversos artistas estadounidenses jóvenes, atraídos por el nuevo arte, establecieron aquí su residencia para estudiar con los muralistas. Entre ellos figuraban Jean Charlot, Isamu Noguchi y Pablo O'Higgins. En 1932, las hermanas Marion y Grace Greenwood llegaron a vivir a México y participaron en el movimiento muralista, dejando obras en la capital (como el mercado Abelardo L. Rodríguez), Taxco y Morelia. De 1932 a 1933, vivió en México Marsden Hartley, artista plástico estadounidense cercano a los muralistas. En 1935, Reuben Kadish participó en la creación de un mural en Morelia, Michoacán, lo mismo que el ilustrador Hollis Howard Holbrook y, posteriormente, el trascendente pintor Philip Guston.

También en esa época vivió aquí Esther Baum Born, fotógrafa de arquitectura y coautora del libro *La nueva arquitectura en México*. Por su parte, la fotógrafa estadounidense Laura Gilpin registró con su cámara excepcionales tomas, en particular de la zona de Yucatán. El famoso Henri Cartier-Bresson vivió dos veces en México, y Nickolas Muray, prestigiado fotógrafo húngaro que desarrolló su carrera en Estados Unidos —principalmente en Nueva York— y llegó a ser uno de los principales fotógrafos de *Harper's Bazaar*, visitó nuestro país en varias ocasiones y fue uno de los grandes amores de Frida Kahlo. Se conocieron en 1931 a través de Miguel Covarrubias.

La música nacional también atrajo a artistas norteamericanos. De 1932 a 1936 Aaron Copland realizó varias visitas al país y compuso *El Salón México* (1936). En 1940, Samuel Conlon Nancarrow huyó de Estados Unidos, perseguido por sus ideas, para radicarse en México.

Escritores, editores, ensayistas y periodistas estadounidenses vinieron a vivir o de visita a México, y aquí realizaron partes importantes de sus obras: Anita Brenner, Frances Toor, Howard S. Phillips, John Dos Passos, Bertram Wolfe, Langston Hughes, Paul Bowles y Malcolm Lowry, por citar solo unos cuantos.

William S. Burroughs, como otros artistas, “se refugió en la Ciudad de México a principios de los años cincuenta. En aquella época, el Distrito Federal ofrecía una alternativa atractiva para un grupo ecléctico de bohemios estadounidenses ansiosos por ejercer las libertades que nuestro país ofrecía en un momento de severo conservadurismo social y político en Estados Unidos”.¹

Los más de tres mil kilómetros de frontera entre México y Estados Unidos han sido profusamente permeables al arte y la cultura. Es significativo que, hasta el día de hoy, se han presentado en el MOMA de Nueva York más de 40 exposiciones o trabajos relacionados con México, y que 30% de la colección del museo corresponda a arte mexicano.²

El año pasado, este recinto rindió homenaje a los grandes nombres de la arquitectura mexicana mediante la muestra “América Latina en construcción: La arquitectura, 1955-1980”, que incluyó proyectos realizados por Mario Pani, Félix Candela, Augusto H. Álvarez, Pedro Ramírez Vázquez, Juan O’Gorman, Teodoro González de León, Luis Barragán y Ricardo Legorreta, entre otros.³



Frida Kahlo se ha vuelto un ícono no solo de libertad intelectual, sexual y artística, sino bandera de minorías

Obras de mexicanos forman parte de las colecciones de grandes museos en Nueva York, San Francisco, Detroit, Houston, Filadelfia y Los Ángeles, así como de importantes colecciones particulares.

México es, sin duda, una potencia en arte, una nación de gran riqueza cultural. Este, justamente, es un campo idóneo para acercarnos a otros países y, en particular, para fortalecer nuestra relación con los Estados Unidos y favorecer la comprensión mutua. ◀

Las fotografías que ilustran este artículo pertenecen al libro *Frida by Ishiuchi*, de Ishiuchi Miyako (RM / Museos Diego Rivera-Anahuacalli y Frida Kahlo, México, 2013). Agradecemos a los editores el permiso para reproducirlas.

¹ Michael K. Schuessler, *Perdidos en la traducción: Cinco viajeros ilustres en el México del siglo XX*, Planeta, México, 2014, p. 11.

² Así lo declaró Glenn Lowry, director del MoMA, al presentar el programa general de exposiciones del recinto para 2016.

³ Nota publicada en la página web de *Excelsior*, “Expresión es cultura”, 28 de enero de 2015 <<http://www.excelsior.com.mx/expresiones/2015/01/27/1004919>>.

LO QUE LAS CIFRAS SUGIEREN SOBRE EL NUEVO PANORAMA MIGRATORIO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS / Silvia E. Giorguli

Al menos en este tema, la percepción va muy a la zaga de los hechos. Diversos datos duros revelan el verdadero rostro del fenómeno migratorio entre México y Estados Unidos y de los mexicanos en el país vecino.



A pesar de que ahora tenemos documentado claramente el cambio en las tendencias migratorias entre México y Estados Unidos, en nuestros imaginarios sigue arraigada la idea de una emigración masiva desde México, básicamente indocumentada, y del migrante como aquel de origen rural y baja escolaridad. El panorama migratorio actual se devela más heterogéneo que en el pasado y muestra flujos de personas que no habíamos anticipado. ¿Qué implica el nuevo patrón migratorio para el desarrollo del país y para la relación bilateral entre México y Estados Unidos? El debate que se podría dar en torno a esta pregunta requiere fundamentarse en una comprensión precisa del fenómeno migratorio. El objetivo de este artículo es ofrecer un panorama sobre la dimensión de los cambios en torno a cuatro aspectos concretos y con base en la información más reciente.

1. La magnitud de la caída de la emigración

Durante el primer lustro de este siglo, la migración hacia Estados Unidos alcanzó sus niveles históricos más elevados. Se estima que el número de mexicanos que dejó el país fue mayor a 650 mil tanto en 2000 como en 2004 (ver la Gráfica 1). De forma acumulada, entre 1995 y 2005 hubo alrededor de 6.5 millones de movimientos de mexicanos que llegaron a vivir a Estados

Unidos, lo que significaría que se “perdió” cerca del seis por ciento de la población.

Este éxodo de mexicanos hacia el vecino del norte responde a diversos procesos que comenzaron desde la década de los ochenta. El primero de ellos es el cambio en la política

Silvia E. Giorguli es profesora-investigadora y actual presidenta de El Colegio de México <sgiorguli@colmex.mx>.

migratoria estadounidense, la cual, mediante el reforzamiento de la frontera y la construcción de muros principalmente, tuvo como primer efecto el que se perdiera la circularidad que había caracterizado históricamente al movimiento de trabajadores mexicanos hacia Estados Unidos. A ello siguió un proceso de regularización de muchos de los migrantes indocumentados a finales de los ochenta y principio de los noventa y la reunificación familiar que hizo que se incorporaran nuevos actores a la migración.

El endurecimiento de las políticas migratorias —las cuales hicieron más costoso y riesgoso el cruce— y especialmente la crisis económica en Estados Unidos coinciden con la drástica caída de la emigración. Si bien ya se observaba una disminución en los flujos de mexicanos hacia dicho país desde 2006, el descenso es más marcado después de esa fecha y, hasta el día de hoy, se ha mantenido por debajo de 170 mil (ver la Gráfica 1).

Los cambios en los procesos migratorios son difíciles de anticipar. Aun así, es improbable que alcancemos los niveles de emigración que teníamos hace 10 años. Una de las razones tiene que ver con la propia demografía mexicana. En la última década, la disminución en la fecundidad empezó a reflejarse en el ritmo de crecimiento de la población joven. De hecho, la población mexicana de 0 a 19 años alcanzó su máximo alrededor de 2010 (para ubicarse en cerca de 47 millones) y ha comenzado a descender gradualmente. Al menos en términos demográficos, hay una menor presión que incentive la migración de jóvenes mexicanos en comparación con el pasado reciente.

2. La “novedad” del retorno de los migrantes a México

El segundo dato que nos sorprendió después de 2007 fue el incremento del retorno de mexicanos. En realidad no se trata de un fenómeno nuevo. Durante la mayor

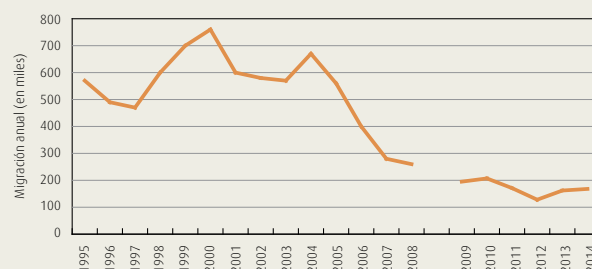
El número de mexicanos que regresó a vivir a México se triplicó entre 1995-2000 y 2005-2010

parte del siglo pasado, la migración mexicana —predominantemente de carácter laboral— se caracterizó por su circularidad. Los cambios en la política migratoria llevaron a que los viajes se hicieran más largos y que fuera más complicado regresar.¹ Aun así, una porción de la migración siguió conservando su carácter temporal hasta principios de los noventa.

¿Qué hace diferente entonces a este nuevo retorno? En primer lugar, se da después de una etapa en la que se había observado la pérdida de circularidad y el aumento de la migración de carácter familiar que no tenía fecha fija de regreso. En segundo lugar, hay un incremento importante en términos numéricos, probablemente en respuesta a la crisis económica pero también al aumento de las remociones de mexicanos que vivían y trabajaban en Estados Unidos.² Simplemente entre 2000 y 2010, las remociones aumentaron de 169 mil a 274 mil (Zenteno, 2012, y Meza, 2014).

Gráfica 1

Número de mexicanos que llegaron anualmente a vivir a Estados Unidos, 1995-2014 (en miles)



NOTA: La gráfica no se presenta como una serie continua porque los datos provienen de dos fuentes y formas de estimación distintas.
FUENTE: De 1995-2008, Passel (2011), y de 2009 a 2014, elaboración propia con base en la American Community Survey (ACS).

Así, el número de mexicanos que regresó a vivir a México se triplicó entre 1995-2000 y 2005-2010 (ver la Gráfica 2). Se trata básicamente de un retorno de población adulta, acompañada de un número importante de menores mexicanos que regresan al país (65 mil entre 2005 y 2010) y de menores nacidos en Estados Unidos que acompañan a sus padres mexicanos en el retorno.

También, a diferencia de antes, en este movimiento de regreso a México está incluido un grupo de personas que dejó el país hace décadas, muchas de ellas siendo niños, y que no necesariamente han mantenido vínculos con las comunidades de las que partieron en un pasado lejano. En algunos casos, habrán pasado la mayor parte de sus estudios y de su vida laboral en Estados Unidos y se enfrentan a un contexto laboral, educativo y social desconocido para ellos.

Aunque entre 2005-2010 y 2010-2015 el número de mexicanos que regresaron disminuyó, sigue siendo casi el doble del observado 10 años antes. El gran reto respecto de esta parte de la migración seguirá siendo anticipar y atender desde las políticas públicas las situaciones que se enfrentan desde los diferentes retornos.

En nuestros imaginarios sigue arraigada la idea de una emigración masiva desde México a Estados Unidos, básicamente indocumentada

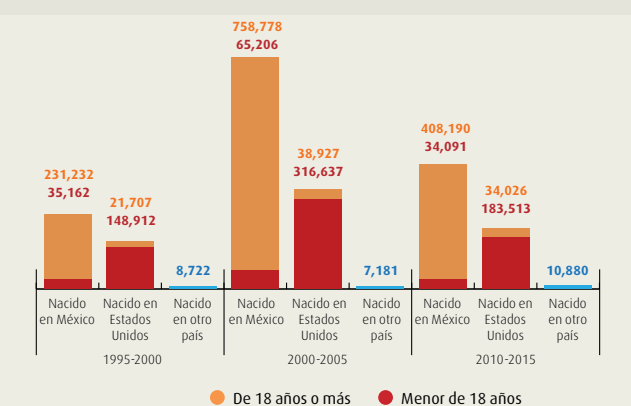
3. Los nuevos movimientos migratorios: la entrada de población nacida en Estados Unidos hacia México

En el escenario migratorio actual, México y Estados Unidos comparten una población joven que tiene derecho a la ciudadanía en ambos países y que probablemente será más móvil que sus padres. Se trata de la población nacida en Estados Unidos, hijos de migrantes mexicanos y que cambiaron su lugar de residencia a México desde 2005. En su mayoría, son menores de edad que muy probablemente llegaron a México acompañando a sus padres y hermanos retornados (ya fuera deportados o que regresaron voluntariamente). Se trata además del flujo numéricamente más importante de inmigrantes a México. En los años de mayor movimiento de vuelta a México (2005-2010), los menores nacidos en Estados Unidos que llegaron al país sumaban cerca de 317 mil; a ellos se sumaron 185 mil más entre 2010-2015 (ver la Gráfica 2).

Tenemos a la fecha múltiples evidencias sobre los problemas burocráticos y de integración que estos menores enfrentan para insertarse al sistema educativo mexicano, el cual por su diseño no tiene la flexibilidad suficiente para atender adecuadamente a

Gráfica 2

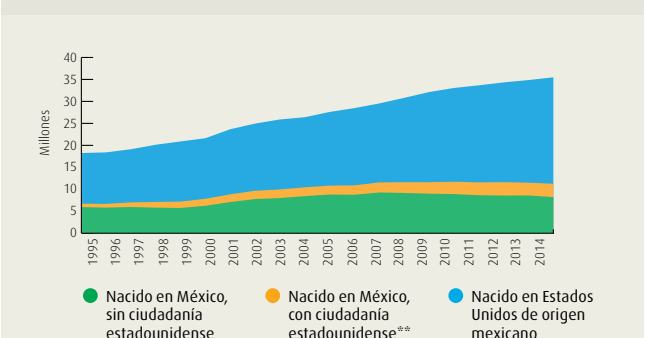
Población que vivía en Estados Unidos cinco años antes y migró a México, según lugar de nacimiento y edad



FUENTE: Estimaciones propias con base en los censos de México 2000 y 2010 y en la Encuesta Intercensal de 2015.

Gráfica 3

Población nacida en México y de origen mexicano* residente en Estados Unidos, 1995-2014



NOTAS: *La población de origen mexicano incluye a los nacidos en Estados Unidos con al menos un padre nacido en México o a aquellos nacidos en Estados Unidos, con padre o madre estadounidense, pero que se asumen de origen mexicano. ** Se excluye a los nacidos en México pero de padres estadounidenses.

FUENTE: Estimaciones propias con base en IPUMS, Current Population Survey, 1995-2014.

esta población estudiantil. Enfrentan además una situación adversa que se deriva del regreso apresurado a México, de la dificultad para ser aceptados en las comunidades de origen de los padres y de la incertidumbre por los cambios familiares que se vinculan con su migración.

4. ¿Qué tan indocumentados son aún los migrantes mexicanos?

Uno de los rasgos característicos de la migración mexicana hacia Estados Unidos en las últimas tres décadas es su componente de indocumentación. Los mexicanos representan, con más de seis millones, cerca de la mitad de los migrantes indocumentados en Estados Unidos, y es esta situación la que los pone en mayor vulnerabilidad y riesgo tanto al cruce como en el proceso de asentamiento. Cabe señalar, sin embargo, que el componente de población residente, con permiso de trabajar y ciudadana, también ha aumentado.

En las fuentes de datos estadounidenses no se capta la pregunta sobre situación de indocumentación —muchos migrantes no la responderían. Pero sí tenemos los datos sobre ciudadanía, los cuales nos permiten una aproximación. Junto con el mayor tiempo de residencia en Estados Unidos y la formación

Debido al cambio en la política migratoria estadounidense, se perdió la circularidad del movimiento de trabajadores mexicanos hacia E.U.

de familias de inmigrantes, también se ha dado un aumento importante en el número de mexicanos que adquieren la ciudadanía estadounidense (ver la Gráfica 3). En 1995, la cifra era de menos de 800 mil y representaba apenas el 11% de toda la población nacida en México que vivía en el vecino del norte; en 2005 aumentó a 2 millones (19% del total) y en 2014 superaba los 3 millones (27% del total). El peso numérico de la población de origen mexicano en dicho país entre los ciudadanos estadounidenses es aún más notable si a los nacidos en México les sumamos otros 24 millones que en 2014 se identificaron como mexicanos y que habían nacido en Estados Unidos. Finalmente, entre 2007 y 2014 se redujo en poco más de un millón el total de mexicanos que no eran ciudadanos estadounidenses y que residían en Estados Unidos (de 9.3 a 8.2 millones).

A estos cambios habría que agregar que el número de visas de trabajadores temporales (H2A y H2B) o profesionistas (HTN) que el Gobierno de Estados Unidos ha otorgado a mexicanos se ha incrementado rápidamente en los últimos ocho años (Orrenius, 2016). Según datos del Department of Homeland Security (2014), en 2013 se registraron más de 275 mil visas de trabajo temporales otorgadas a mexicanos.

folalla/syridamerica
folalla/eugene





Ahora bien, el evidenciar que hay un grupo creciente de mexicanos que viaja desde y hacia Estados Unidos con documentos no debe minimizar el hecho de que sigue existiendo un amplísimo componente indocumentado que se encuentra en una situación de gran vulnerabilidad y adversidad.

5. A manera de conclusión

Las estimaciones sobre la migración internacional varían según la fuente y el método. Aun así, una perspectiva conservadora en torno a los datos sugiere que —si sumamos todas las entradas y salidas de personas entre México y Estados Unidos— el saldo es cercano a cero e, incluso, positivo para México, en un orden de casi 50 mil personas.

Los cuatro puntos presentados aquí sintetizan las características centrales del nuevo escenario migratorio según lo que sugieren censos, encuestas y registros administrativos de ambos países. Como mencioné al inicio de este artículo, los datos que tenemos disponibles desde hace más de cinco años no han sido suficientes para permear la forma en que pensamos en la migración internacional entre México y Estados Unidos. En este último, por ejemplo, la vieja imagen en torno a la migración define cómo se trata el tema en las campañas políticas.

En los años de mayor movimiento de vuelta a México (2005-2010), los menores nacidos en E.U. que llegaron al país sumaban cerca de 317 mil

En contraste, el Gobierno mexicano ha reaccionado a algunas de las emergencias que el nuevo contexto impone, especialmente en lo relativo a la atención del creciente número de población que retorna. Así, por ejemplo, se han incrementado los apoyos para los migrantes de retorno. Sin embargo, a pesar de ser oportunas, las respuestas del Gobierno de México siguen teniendo el carácter reactivo que ha predominado cuando se trata de políticas en torno a la migración. Desde la perspectiva mexicana, existe el reto de adelantarnos a las implicaciones adversas y, en la medida de lo posible, aprovechar las potenciales ventajas que ofrece este nuevo panorama migratorio. ◀

Bibliografía

- Department of Homeland Security, *2013 Yearbook of Immigration Statistics*, Office of Immigration Statistics, Estados Unidos, 2014.
- Durand, Jorge, *Historia mínima de la migración mexicana hacia Estados Unidos*, El Colegio de México, México, 2016.
- Meza González, L., “Mexicanos deportados desde Estados Unidos: Análisis desde las cifras” en *Migraciones internacionales*, 7(4), 265-276, 2014.
- Orrenius, Pia, Jason Savings and Madeline Zavodny, “An Economic Perspective on US Immigration Policy vis-à-vis Mexico” en *Mexican Migration to the United States: Perspectives From Both Sides of the Border*, H. D. Romo, & O. Mogollon-Lopez (editores), University of Texas Press, Estados Unidos, 2016.
- Passel, Jeffrey S., “Flujos migratorios México-Estados Unidos de 1990 a 2010: Un análisis preliminar basado en las fuentes de información estadounidenses” en *Coyuntura Demográfica*, 1, 15-20, 2011.
- Zenteno, René, “Saldo migratorio nulo: El retorno y la política antiinmigrante”, en *Coyuntura Demográfica*, núm. 2, 17-21, 2012.

¹ El libro de Jorge Durand (2015) es un excelente recuento de la evolución de la migración mexicana desde el siglo pasado hasta el día de hoy.

² Las deportaciones desde Estados Unidos se dividen en repatriaciones (las que ocurren en la frontera sin que medie procedimiento judicial) y las remociones (detenciones que ocurren al interior del país que implican la deportación por medio de una orden judicial) (Zenteno, 2012).

MIGRACIÓN Y COMERCIO EN LA RELACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS / Francisco Alba

La migración hacia Estados Unidos —no solo de México, sino también de Centroamérica— se ha transformado en la última década. Esto problematiza las decisiones de política migratoria de un lado y otro del río Bravo. La elecciones en Estados Unidos ponen el tema migratorio en el centro del debate, con todo lo que ello implica para millones de personas y para la relación comercial.

En las campañas presidenciales de Estados Unidos se han generado declaraciones sobre migración y comercio —el muro y la revisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)— que reverberan como amenazas para México y la relación bilateral.

Hace poco más de 20 años hubo un acuerdo visionario sobre la vinculación positiva entre comercio y migración; esas declaraciones lo echan por tierra. Poco importa que, desde un principio, diversos analistas cuestionaran el argumento de que la liberalización comercial conduciría a reducir las presiones migratorias.¹ Importa que se reconocía que una salida a “la cuestión migratoria” tenía que ser compartida. Las declaraciones en 2016 nos advierten que los retos para gobernar la migración, el comercio, la integración y las relaciones bilaterales son muy serios.

En la primera parte de esta nota se resumen las principales características de lo que aquí se denomina *complejización migratoria*. En la segunda, se alude a la reducción de las opciones de política migratoria. En la última, se busca contribuir a una discusión sobre los retos y oportunidades asociables al nuevo contexto regional.

I. Complejización migratoria

Una dimensión de la complejización migratoria se relaciona con la continuidad, la intensificación y las nuevas modalidades del tradicional flujo migratorio. La docena

de años que siguió a la entrada en vigor del TLCAN fue particularmente intensa en términos de ingresos y residencia de mexicanos en Estados Unidos, con y sin la documentación requerida. Los saldos migratorios

Francisco Alba es profesor e investigador en El Colegio de México.





netos llegaron a situarse en el orden de medio millón anual, al punto que también se incrementó de manera sostenida el volumen de mexicanos residentes en aquel país —hasta cerca de 12 millones, la mitad de ellos sin autorización para trabajar o residir—, tendencias que se percibieron como producto de la incapacidad de la integración comercial para transformar el país.

En los últimos 10 años, sin embargo, esas tendencias han experimentado una drástica inflexión, hasta llegar a una situación de “migración neta cero” anual, lo que implica que los que emigran equivalen aproximadamente a los que regresan, son devueltos o deportados —flujos cercanos al cuarto de millón de mexicanos en ambos sentidos. Esta evolución ha venido acompañada de nuevos puntos de conflicto: operativos migratorios, erección de muros, alambrados y obstáculos de todo tipo, así como accidentes y muertes de mexicanos en su intento por entrar a Estados Unidos.

Esta drástica reducción de la emigración no suele asociarse, en general, con un mayor bienestar en México; se relaciona, ante todo, con la profunda recesión económica que inició a finales de 2007 y que ha afectado la demanda estadounidense de mano de obra, sobre todo en los sectores nicho de los migrantes mexicanos —la construcción, por ejemplo—, y con una creciente

Las declaraciones electorales muestran que los retos para gobernar la migración, el comercio y las relaciones bilaterales son muy serios

eficacia en los controles fronterizos y las deportaciones, al tiempo que el descenso de la fecundidad se ha traducido en volúmenes decrecientes de nuevas incorporaciones al mercado laboral.

La regionalización es otra dimensión de la complejización migratoria. El número de migrantes centroamericanos a Estados Unidos se ha incrementado de manera más o menos constante. En sintonía con lo anterior, las migraciones del Triángulo Norte en tránsito por México se han comportado de forma muy dinámica. Después de haber descendido, los casos de tránsito migratorio están recuperando los niveles registrados diez años atrás: cerca de 300 mil. A su vez, el volumen de la inmigración de centroamericanos a México (algunas decenas de miles) y el de refugiados (algunos miles) parece estar en ascenso. El fenómeno del tránsito migratorio no es una novedad, pero en el contexto post 9/11, así como en el del deterioro económico y la violencia en Centroamérica, los intentos de México por ejercer un mayor control de su frontera sur han ocasionado un incremento en las detenciones.²

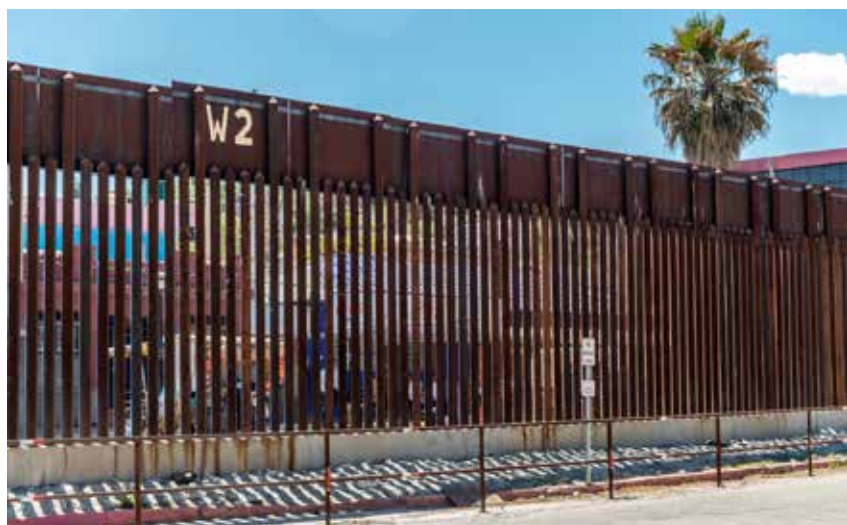
En 2014, llamó la atención el gran número de menores centroamericanos no acompañados que fueron detenidos o que transitaban por México —seguramente a causa de las dificultades crecientes que ha enfrentado la circulación de migrantes en situación irregular, además del deterioro de las condiciones económicas y de seguridad en Centroamérica— en búsqueda de una reunificación familiar, sin importar los caminos ni las modalidades.³ En el caso centroamericano, es de suponer que el papel jugado por los factores económicos y sociales internos —violencia, inseguridad—⁴ es tan importante como el de los externos, los cuales, retroalimentándose entre sí y en el contexto de transiciones demográficas en etapas aún tempranas, podrían dinamizar durante un buen tiempo la emigración de esa región y su tránsito por México. Al respecto, cabe advertir que el ciclo migratorio centroamericano es más joven que el mexicano.

Desde la perspectiva de la gobernabilidad migratoria, a la par de los cambios y transformaciones de la migración mexicana a Estados Unidos —que ha hecho de México no solo un país de emigrantes sino de retorno—, la intensidad del tránsito migratorio también ha convertido al nuestro, en décadas recientes, en país de tránsito e inmigración, y país de refugio; en términos de “cuestión migratoria”, una migración binacional se ha transformado en una migración regional. Tal vez esa transformación no sería tan problemática si no fuera porque la migración regional se desenvuelve en un contexto de irregularidad, desorden e inseguridad para los movimientos, y de vulnerabilidad para los migrantes en el origen, en los cruces, en el tránsito, en el destino y en el regreso. Pocas imágenes como las ampliamente conocidas de “La Bestia” reflejan la problematicidad, los dilemas, los dramas y tragedias tanto de la vulnerabilidad de los migrantes como de la irregularidad de las migraciones.

II. Política migratoria

Bajo el “espíritu del TLCAN”, en 2001 se entablaron negociaciones bilaterales buscando la regularización de los mexicanos que residían en Estados Unidos sin permiso o sin documentos, un programa de trabajadores temporales que incorporara un buen número de mexicanos, el otorgamiento de un número significativo de visas de inmigración, así como la creación de condiciones de seguridad y orden a lo largo de la frontera común, y cooperación para lograr un cambio significativo en las condiciones socioeconómicas de las principales zonas expulsoras. Dado que la regionalización migratoria ya estaba presente, los objetivos de México en 2001 eran casi “lo máximo” a lo que podía aspirarse en la línea de un “TLCAN-plus”.

Desde el 9/11, no ha habido mayores iniciativas al respecto. Sin embargo, México ha emprendido varias acciones unilaterales, con resultados insuficientes.⁵ Desde 2005 se ha buscado una “responsabilidad comparti-



En la última década, el número de emigrantes equivale aproximadamente al de los que regresan, son devueltos o deportados

da” en el manejo de los flujos migratorios. En un principio se pretendía influir en las discusiones sobre una reforma migratoria en Estados Unidos a fin de que diera cabida, aunque parcial, a los intereses migratorios de México; pero los intereses de Estados Unidos ya habían cambiado, el “factor México” y la excepcionalidad mexicana habían perdido peso. La Ley de Migración de 2011 es pieza clave de los intentos de México para hacer frente a sus nuevas facetas migratorias. Se reconoce que esta Ley ha representado un gran avance normativo. La Ley establece como objetivos prioritarios la protección de los derechos humanos de los migrantes, la movilidad de las personas y la unidad familiar. Estimo, sin embargo, que la promulgación de esta Ley no es, ni puede ser, una respuesta suficiente frente a la irregularidad de las migraciones, ni que, por sí misma, cancela las condiciones de vulnerabilidad de los migrantes. El camino por delante es largo y arduo, como parece sugerir la implementación del Programa Frontera Sur.

En los países centroamericanos, se ha tomado conciencia sobre el creciente papel que las migraciones están adquiriendo en esas economías y sociedades —se apreciaron primero las implicaciones de naturaleza económica, consideradas más bien positivas, y luego las de tipo social, generalmente

más problemáticas. Desde 2004, existe un acuerdo de cuatro países (CA-4) que ofrece libre movilidad a los ciudadanos, pero no concede autorización laboral.

En Estados Unidos, todos los intentos por aprobar en el Congreso una “legislación migratoria comprensiva” han fracasado. Peor aún, la legislación se ha vuelto más restrictiva, lo que ha ido de la mano de la construcción de bardas —reales y virtuales—, redadas en lugares de trabajo, verificación de los registros laborales, devoluciones de trabajadores migrantes en situación irregular y expulsión de inmigrantes irregulares con antecedentes penales; provocando, sin embargo, la deportación de cientos de miles de migrantes acusados de delitos menores, en muchos casos de carácter administrativo.

En el segundo periodo del presidente Barack Obama, la situación no ha cambiado radicalmente, más allá de un leve relajamiento en materia de deportaciones y acciones ejecutivas de alivio temporal como DACA (programa de acción diferida para los migrantes que llegaron a Estados Unidos antes de los 16 años de edad) y DAPA (programa de acción diferida para padres de ciudadanos o residentes permanentes de Estados Unidos). La implementación de este último, por cierto, está judicialmente suspendida.

Al nivel bilateral, entre México y Estados Unidos, y con involucramiento de los países centroamericanos, se firmó la Iniciativa Mérida en 2008, uno de cuyos pilares es la creación de una infraestructura fronteriza eficiente y segura. A nivel regional, la entidad más consolidada es la Conferencia Regional sobre Migración, que trabaja desde 1996; su mandato, sin embargo, se mantiene acotado a aspectos importantes de logística y manejo migratorios. Un ejemplo de cooperación, puntual y coyuntural es la atención a la crisis de los menores no acompañados en 2014; al tomarse conciencia de este episodio, se promovieron reuniones de altos responsables de los principales países involucrados: los del Triángulo Norte, Estados Unidos y México. Pero se requiere mucho más.

El número de migrantes centroamericanos a Estados Unidos se ha incrementado de manera más o menos constante

III. Retos y oportunidades del contexto regional

Los retos que suponen para México los desfavorables entornos migratorio y comercial son ingentes. La creciente cerrazón al tránsito de migrantes sugiere una mayor complejización migratoria. La posible revisión del TLCAN sugiere incertidumbre, con efectos adversos en las inversiones productivas y el crecimiento del país.

El reforzamiento de la frontera y la muerte de migrantes o su repatriación siguen creando problemas y tensan la relación bilateral. La “migración neta cero” ha colocado al país ante nuevas disyuntivas; igual de importantes, pero de naturaleza distinta a las anteriores. La menor y más selectiva salida de mexicanos y los cuantiosos retornos de nacionales —de manera voluntaria e involuntaria, pero abruptos las más de las veces— están afectando el mercado laboral mexicano, seguramente de manera adversa, pues no experimenta “la despresurización emigratoria” bajo la que venía funcionando.⁶ No parece tener mucho sustento la hipótesis de una baja de la emigración por una mejoría sustancial de las condiciones económicas en México.⁷ El ingreso de remesas ha perdido dinamismo; decayó en los últimos años de la década pasada, aunque se ha recuperado en años



más recientes —en 2015 se situaron en el rango de los 25 mil millones de dólares— hacia los niveles máximos alcanzados a mediados de la década anterior. Sin embargo, los escenarios para las remesas van del estancamiento a la volatilidad. En un contexto de ingresos petroleros muy disminuidos, e impredecibles, se incrementa la relevancia del aprovechamiento de las remesas.

Los retos de la regionalización migratoria no se deben tan solo a que las travesías se han vuelto cada vez más peligrosas para los migrantes y son fuente de potenciales conflictos para la región; sino también a que México —con una frontera sur que no está por completo bajo control y una frontera estadounidense casi cerrada— seguirá siendo, previsiblemente, “un país de tránsito” en el que no se pueden descartar crecientes filtraciones, más o menos voluntarias, del tránsito a la estancia (temporal o permanente). México, como todos los países, tiene escaso margen de maniobra al respecto.

En términos de una agenda, hay que incorporar, por razones de *realpolitik*, el “factor seguridad” en las discusiones y decisiones migratorias. El nuevo contexto geopolítico regional e internacional y la vecindad con Estados Unidos lo exigen. En la adaptación a poderosas fuerzas regionales y globales, el país enfrenta profundos dilemas y decisiones difíciles, tanto si se propone poner orden en la frontera sur

como si se opta por una migración libre *de facto*. Sin embargo, por razones similares de *realpolitik*, también se debe incorporar a la agenda el “factor prosperidad” —una prosperidad compartida— como una exigencia de geopolítica regional, lo que redundaría en seguridad, orden y respeto para las migraciones.

Desde la perspectiva de la complejización migratoria, los tiempos no parecen apropiados para que el país se adentre en un proceso, seguramente desgastante y prolongado, de revisión del TLCAN. Los riesgos de esa revisión parecen muy elevados en la coyuntura actual. Este Tratado, a pesar de sus elevados costos,⁸ ha sido en el largo plazo y en su conjunto un elemento fundamentalmente favorable para el crecimiento y desarrollo económicos del país; un factor de estabilidad y certidumbre, y un factor de prosperidad. ◀

Fotó: Tomasz Zajda



- ¹ Francisco Alba, “El Tratado de Libre Comercio y la emigración de mexicanos a Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 8, agosto de 1993, pp. 343-349.
- ² Al tiempo que los migrantes en tránsito se han vuelto cada vez más vulnerables a bandas de criminales, así como a los abusos de numerosos policías y agentes migratorios.
- ³ Para muchos analistas, también contaron diversos factores de política estadounidense —rumores de amnistías—, así como el abuso y engaño de muchos agentes facilitadores.
- ⁴ Con los antecedentes de las fallas generalizadas del Estado de derecho en Centroamérica y México.
- ⁵ Francisco Alba, “Hacer virtud de la necesidad: Hacia una nueva generación de políticas para la migración México-Estados Unidos”, *Este País*, núm. 246, octubre de 2011, pp. 8-12.
- ⁶ No hay datos duros que permitan relacionar la cancelación de esta “válvula de escape” con un hipotético tránsito hacia la violencia y el crimen organizado de individuos que, de otra manera, se hubieran convertido en migrantes.
- ⁷ Puede sustentarse, en cambio, otra tesis: la disminución de la migración por causa de la desaceleración del dinamismo demográfico en décadas anteriores, traducido a su vez en una menor demanda laboral.
- ⁸ Nos referimos, sobre todo, a los costos típicos de cualquier proceso de reestructuración económica.



CANADÁ, LA OTRA FRONTERA

La relación entre México y Canadá atraviesa un buen momento. La integración regional ha propiciado una mayor proximidad y ha demandado más colaboración. A nuestros países los une también el hecho compartido de la vecindad con Estados Unidos y la necesidad de entenderse frente a la economía más grande del mundo. Hay, además, una mutua simpatía, un afán de acercamiento constante, un intercambio de talento humano, cultura y gestos de amistad que resultan sin duda un excelente augurio.



CONSTRUIR PUENTES, NO MUROS

ENTREVISTA CON PIERRE ALARIE, EMBAJADOR DE CANADÁ EN MÉXICO

Gabriela Gándara



Canadá es uno de los tres mayores socios comerciales de México. Hoy, la relación entre los dos países toma nuevos bríos con la inclusión de temas como el medio ambiente, la migración y el turismo. A año y medio de arribar al país, el embajador de Canadá en México, Pierre Alarie, habla de los alcances y retos de la relación entre ambas naciones.

¿Cuál es la situación económica actual de Canadá?

La situación es muy buena. Naturalmente, uno siempre quisiera estar mejor. La economía creció 2.4% en el primer trimestre de este año. En el mismo periodo del año anterior, el crecimiento fue de 1.1%. Es decir, se duplicó. Sin embargo, la tasa de desempleo es de 6.9%; sigue siendo relativamente alta a pesar de que está en sus niveles históricos. Nos preocupa y nos gustaría que disminuyera, pero la situación mundial, además de los precios del petróleo, que también impactan directamente a Canadá, han dificultado esta tarea. En general, se espera que la fortaleza de la economía canadiense, su estabilidad y su sistema bancario robusto le permitan enfrentar con éxito los desafíos locales y globales.

¿Cuál es el balance de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la economía canadiense? ¿Cómo es la relación comercial entre México y Canadá a 24 años de la firma del TLCAN?

Canadá es un país defensor y promotor del libre comercio. Hemos firmado acuerdos con 55 países. El libre comercio es parte de lo que somos a nivel mundial. Uno de cada cinco empleos en Canadá está relacionado con el comercio internacional. En este sentido, el TLCAN ha sido muy bueno. Los tres países hemos obtenido ganancias; durante estos años se ha creado un mercado regional de 470 millones de consumidores. En 2015, los tres países intercambiaron más de un billón de dólares; la región generó el 27% del PIB mundial, con apenas el 7% de la población.

El TLCAN fue el primer acuerdo comercial exhaustivo en unir países desarrollados y en desarrollo; su implementación logró aperturas de mercado



más profundas y amplias que cualquier otro tratado comercial anterior.

El comercio entre México y Canadá se multiplicó por ocho desde que se firmó el Tratado. Los efectos son buenos para todos. Se tiene acceso a más bienes y servicios, se fomenta la inversión, se benefician grandes corporaciones al igual que pequeñas empresas. México ha aprovechado muy bien el TLCAN en sus exportaciones a Canadá, reportando un superávit con nuestro país.

¿Cuál es la posición de Canadá ante un eventual cambio en la política estadounidense hacia el TLCAN?

El Tratado en sí mismo tiene 24 años y sería especulativo pensar en los posibles efectos de las elecciones en Estados Unidos. Sin embargo, siempre hay que mejorar las cosas: si nuestros socios —Estados Unidos o México— quisieran considerar la modernización o mejora del TLCAN, por supuesto que estaríamos más que dispuestos a sentarnos a dialogar. Canadá es un país que tiende a construir puentes, no muros. Creemos en el libre comercio, en el intercambio y en el acercamiento entre los países.

Lo que está ocurriendo en Estados Unidos y la reciente visita de Estado del



El comercio entre México y Canadá se multiplicó por ocho desde que se firmó el TLCAN

presidente Enrique Peña Nieto a Canadá han mostrado una etapa nueva en la relación. Hay una renovación. México y Canadá, además de ser socios, tenemos el mismo vecino. Para ambos, la relación con Estados Unidos es la más importante a nivel bilateral. El vecino ahí está y cada país de manera independiente tiene una relación excelente con él. Una relación muy intensa, muy diversificada y muy compleja. En Canadá estamos tomando consciencia de que México tiene la misma relación y que podemos compartir experiencia y desafíos y sumar propuestas.

¿Cómo está funcionando el Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales?

Se debe hablar de los casos de éxito, y este es uno de ellos. El programa se creó en 1974; tiene más de 42 años en funcionamiento. Para 2016 vamos a sobrepasar los 23 mil trabajadores. Es un programa excelente que, por supuesto, siempre se puede mejorar, pero que en general funciona y muy bien. El periodo que los trabajadores del programa permanecen en Canadá es de máximo ocho meses, durante los cuales tienen los mismos derechos que los trabajadores canadienses, incluyendo seguro médico y pensión. Es un programa tan efectivo que incluso la



Secretaría del Trabajo en México lo analiza para proponer esquemas similares.

Para Canadá, la presencia de los trabajadores mexicanos es importantísima en el sector agropecuario; sin ellos, no lograríamos tener un nivel de producción tan alto. Este programa se ha centrado en el sector agrícola, pero Canadá también cuenta con otros programas de trabajadores temporales que ha ido modificando y ahora, con el nuevo Gobierno, se están evaluando nuevamente para ampliar la importación de fuerza laboral.

Esto se debe a que en Canadá, a pesar de la tasa de desempleo de casi siete por ciento, hay labores para las que es difícil encontrar trabajadores locales, por lo que se requiere personal de otros países. La dificultad para los mexicanos en este tipo de trabajos es el idioma. Este es el principal desafío ya que son quehaceres que requieren un buen nivel de inglés o francés.

Canadá es un país que tiende a construir puentes, no muros. Creemos en el libre comercio y en el acercamiento entre los países

En relación con la presencia de empresas canadienses en México, ¿cómo describe la situación actual?

En general, la inversión canadiense va creciendo año con año. Actualmente, hay más de mil empresas canadienses con presencia en México.

Estamos muy presentes en el sector automotriz. Por ejemplo, tan solo la empresa Magna tiene 31 plantas en México. En general son empresas de autopartes, ya que Canadá no cuenta con una industria de manufactura automotriz. Las empresas canadienses de este sector generan en México miles de empleos directos, que además destacan por estar bien remunerados.

Lo mismo sucede en el sector minero. El 70% de la inversión en este sector es canadiense, y genera empleos con salarios casi 40% superiores a lo que se paga generalmente en esta división. Para las empresas canadienses, el trabajo es tan importante como la responsabilidad social corporativa. En ocasiones hay algunas quejas, pero es una situación normal cuando se generan tantos empleos.

En general, el impacto de la inversión canadiense es positivo, aunque depende de cada empresa y cada sector, no solo por el empleo que genera, sino por el impacto social. Por ejemplo, en el sector minero hay inversiones en zonas remotas, y las empresas canadienses son las únicas que tienen una estructura sólida que puede ofrecer de tres a cuatro mil empleos. En otros sectores, como el aeroespacial, el impacto de la empresa Bombardier, por ejemplo, se percibe en la creación del *cluster* aeroespacial y en el impulso en México de estudios universitarios especializados.

Las empresas canadienses están muy contentas con sus inversiones en México y el hecho de que aumenten es muestra de ello. De acuerdo con el tipo de inversión, se pueden enfrentar algunas dificultades, sobre todo con el Estado de derecho. Por ejemplo, una empresa que tiene un oleoducto enfrenta dificultades para tener acce-



so a vías, o las empresas mineras encuentran complicaciones al tener que negociar con cuarenta o más ejidos. Pero al final, México como destino tiene un balance positivo.

¿Qué rol juegan las grandes empresas canadienses en México, como Bombardier o Magna, en la atracción de nuevas inversiones al país?

Las inversiones canadienses generan nuevas inversiones, no solo de empresas canadienses sino de muchos países. Pensemos en la cadena de valor de una empresa como Bombardier, que utiliza proveedores de 30 o 40 países para fabricar los fuselajes que se producen en Querétaro. Una inversión de este tipo tiene un efecto de atracción de nuevas inversiones, incluso de Pymes.

Canadá es un país que destaca en la aplicación de políticas públicas dirigidas a la protección del medio ambiente. ¿Nos podría comentar algo sobre la cooperación entre México y Canadá en temas de energías limpias y crecimiento sustentable?

Durante la reciente visita de Estado del presidente Peña Nieto a Canadá, que coincidió con la cumbre de los líderes de América, se firmó un acuerdo trilateral para trabajar juntos en la protección del medio ambiente y para enfrentar el cambio climático. Pero además de este tipo de acuerdos, hay temas más puntuales. Por ejemplo, recientemente, la ministra de Medio

Para Canadá, la presencia de los trabajadores mexicanos es importantísima en el sector agropecuario

Ambiente y Cambio Climático de Canadá, visitó México con el objetivo de fomentar un programa de colaboración con Pemex, el cual consiste en desarrollar acciones enfocadas a mitigar las emisiones de gases de efecto invernadero, así como en aprovechar mejor los recursos en los sectores de gas y petróleo. Asimismo, este ministerio proporcionó asistencia técnica al Estado de México para la construcción de un biodigestor que servirá para aprovechar residuos sólidos orgánicos en la generación de electricidad y gas.

También la primera ministra de la Provincia de Ontario, junto con cuatro ministros provinciales de medio ambiente, estuvieron en México para participar en la Cumbre de Cambio Climático en Jalisco. Durante la visita, se firmaron acuerdos de cooperación con entidades mexicanas. El liderazgo mundial que tradicionalmente había tenido Canadá en temas de medio ambiente se está recuperando ahora con la iniciativa del primer ministro Justin Trudeau.

Finalmente, un tema de política interna de Canadá: la imagen positiva en el exterior del primer ministro Justin Trudeau, ¿coincide con la aprobación que tienen sus políticas entre los ciudadanos?

En general, los resultados de las encuestas son muy positivos y el nivel de aprobación del primer ministro es muy alto. ◀

MÉXICO Y CANADÁ: APERTURA Y COLABORACIÓN

ENTREVISTA CON AGUSTÍN GARCÍA LÓPEZ, EMBAJADOR DE MÉXICO EN CANADÁ

Gabriela Gándara



México y Canadá son socios comerciales, mantienen importantes flujos de inversión, e intercambian bienes, actividades y servicios turísticos, académicos, científicos y culturales. Ambos países son vecinos de Estados Unidos, socio con el que guardan una relación preponderante que determina a su vez sus respectivas posiciones internacionales. Desde la firma del TLCAN, la relación bilateral se ha fortalecido, pero queda mucho por hacer. Ante las voces que cuestionan la apertura comercial y sus beneficios, es oportuno analizar la relación entre ambas naciones y sus perspectivas. El embajador de México en Canadá habla de esto con Comercio Exterior Bancomext.

De acuerdo con cifras oficiales, en la era del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) los flujos comerciales entre México y Canadá crecieron en promedio poco más del 10% cada año. ¿Qué hay detrás de este importante salto cuantitativo?

Los flujos comerciales se incrementaron a lo largo del periodo de transición del TLCAN debido a diversos factores, entre ellos la creación de cadenas de suministro regionales más integradas, un mayor valor agregado en los productos de exportación, las ventajas arancelarias, la facilitación comercial, la promoción y la cooperación, entre otras áreas en las que se colabora.

Uno de los beneficios destacables del TLCAN es que ha permitido consolidar las cadenas globales de valor, posicionando a la región de Norteamérica como una plataforma de producción y exportación a nivel mundial. Las economías de sus miembros están cada vez más integradas en sectores como el agropecuario, el automotriz, el aeroespacial, la minería, la energía, la educación, el turismo y el medio ambiente; las transacciones comerciales se realizan de una manera más eficiente, con menores costos y una infraestructura cada vez más desarrollada e integrada. Además, se han creado estrategias de colaboración que incrementan la relación en rubros como el desarrollo, la investigación, la tecnología y el emprendimiento.

Por ello, el TLCAN es un instrumento que contribuye de manera significativa a un crecimiento económico más rápido. Otro rubro en el que destacan las ventajas del Tratado es el incremento de la inversión y su impacto en la generación de empleos, la transferencia de tecnología y el desarrollo de proveedores, por mencionar solo algunos efectos.

¿Cuál es el comportamiento reciente de las inversiones canadienses en México?

¿Cuáles son los sectores y actividades mexicanas que más destacan en términos de inversión?

Las inversiones canadienses en México han reportado un crecimiento constante desde la puesta en marcha del TLCAN. Entre enero de 1999 y junio de 2016, la inversión acumulada fue de 26 mil 628 millones de dólares. En cuanto a la composición de esta inversión, destacan sectores como la minería, el transporte y los servicios financieros, hoteleros y de alimentos.

Los 18 proyectos anunciados en 2015 por un monto de mil 200 millones de dólares son buenos ejemplos de la relevancia, diversificación y comportamiento de las inversiones canadienses en México.

En el primer semestre de 2016, destacan anuncios de inversión en ámbitos como la construcción y operación de un gasoducto que va desde el sur de Texas hasta Tuxpan o la de una terminal marítima con red de almacenamiento y distribución de gas por parte de la empresa TransCanada Corporation.

También en el sector energético, las empresas ATCO Group y Renaissance, entre otras, han aprovechado los mecanismos que surgieron con la reforma energética y tienen varios proyectos en México. Me gustaría destacar que, efectivamente, la reforma energética ha demostrado ser un detonador de la inversión canadiense, con participación de empresas pequeñas que cuentan con tecnologías innovadoras, incluso en la extracción de petróleo en pozos maduros.

Asimismo, se continúa invirtiendo en el sector minero, y sectores manufactureros como el automotriz y el aeronáutico en México reciben atención por parte de importantes empresas canadienses, como Bombardier, Magna, Martinrea International, Celestica, Bombardier Recreational Products y Linamar. En el sector de tiendas de conveniencia, la empresa canadiense Círculo K adquirió 878 tiendas Extra en México.

La solidez macroeconómica y la estabilidad social de México lo posicionan como un destino atractivo para la inversión por parte de intermediarios financieros canadienses, como la Caja de Depósito e Inversiones de Quebec y diversos fondos canadienses.

Incluso, las inversiones se extienden a terrenos como el de las artes y los espectáculos, con empresas como Cirque du Soleil y el grupo Vidanta, que crean el espectáculo “Joya” en la Riviera Maya y planean la construcción y operación de un parque temático en la costa del Pacífico.



Uno de los beneficios destacables del TLCAN es que ha permitido consolidar las cadenas globales de valor

Diversos especialistas consideran que la alianza económica entre México y Canadá ha evolucionado de una relación enfocada en el intercambio comercial a una plataforma de producción compartida ¿Cuál es su opinión? ¿Cuáles serían las fortalezas respecto a otros bloques regionales?

El TLCAN ha permitido una mejor integración de las cadenas de producción, que han conducido a un paradigma de producción compartida, de modo que no solo comerciamos juntos, sino que construimos juntos.

Después de más de dos décadas de integración comercial, gracias a las cadenas de valor, Norteamérica representa el 12% del comercio mundial, el 28% del PIB mundial

y el 26% de los flujos globales de inversión extranjera directa (IED).

En los últimos años, los esfuerzos para ampliar la integración económica a nivel bilateral y trilateral en América del Norte se han enfocado en reforzar las cadenas de valor regional y consolidar una plataforma de producción y exportación competitiva. Los gobiernos actuales de los tres países coinciden en que la integración económica dará por resultado que América del Norte se convierta en la región más competitiva del mundo. Lo que nos ha hecho competitivos son las sinergias que se dan en la manera de producir conjuntamente.

Hay principios que Canadá ha mantenido tradicionalmente y en los que es líder mundial. Con el Gobierno del primer ministro Justin Trudeau estos principios cobran nuevos bríos. El desarrollo sustentable y la acción ante el cambio climático, por ejemplo, inspiran nuevas ideas, como la creación de un fondo verde que produzca tecnologías novedosas para el cuidado del medio ambiente. En áreas como el cambio climático y la energía, esa visión regional compartida ha favorecido una mayor cooperación y ha permitido a nuestros países retomar el liderazgo internacional.

La reforma energética ha demostrado ser un detonador de la inversión canadiense

La intermediación de Estados Unidos en los intercambios entre México y Canadá nos lleva a comentar la relación bilateral directa. ¿Qué nos puede decir de la relación México-Canadá más allá del TLCAN?

México y Canadá tienen una visión conjunta de la importancia de la relación bilateral. Establecer canales de comercialización directa permite ofrecer mejores precios, más beneficios a los consumidores y mayor rentabilidad en muchos sectores. Por ejemplo, en el sector de alimentos perecederos, con las exportaciones mexicanas de aguacate, mango y jitomate, entre otros productos, podemos ir ganando mercado en un país con inviernos largos.

Ha habido periodos importantes en que México y Canadá han estado cerca por sí mismos. En el momento de la firma del TLCAN, nos dimos cuenta de que los antecedentes de cooperación entre los dos países abrían frentes comunes que podíamos atender como aliados. De hecho, hay controversias de ambos países con Estados Unidos que, gracias al trabajo conjunto de México y Canadá, se han logrado solventar en foros multilaterales como la OMC o dentro del mismo TLCAN.

Fotografía: gooduz





México y Canadá saben que deben unirse más ahora que hay peligros contra el libre comercio y mantener una relación que tenga solidez por sí misma dentro de un esquema norteamericano.

Los beneficios de la globalización y del libre comercio suelen generar controversia. ¿Son justificados los reclamos?

Por una variedad de acontecimientos recientes, como la desaceleración del comercio mundial, el Brexit y las elecciones presidenciales en Estados Unidos, las corrientes proteccionistas a nivel internacional han cobrado fuerza. Ante este escenario, el TLCAN puede fortalecer su agenda y explorar alternativas para diseñar esquemas de mejora, tanto de sus iniciativas como de sus disposiciones, incluyendo la posibilidad de abordar nuevos asuntos, como el comercio electrónico, las empresas que son propiedad del Estado, las Pymes, el cambio climático, etcétera.

Estamos en un contexto de cambio de Gobierno en Canadá con el nuevo primer ministro, que es una persona joven, visionaria y con principios que se parecen enormemente a los de nuestro país y del Gobierno de México. Ambos países coinciden en la importancia de abrir puertas, aprovechar el

*La solidez
macroeconómica
y la estabilidad
social de México
lo posicionan
como un destino
atractivo para la
inversión*

libre comercio y cooperar en un espíritu de apertura a la diversidad —con la tolerancia como base de nuestra relación— a fin de impulsar otros temas de la relación bilateral, como la formación, la educación, el desarrollo tecnológico y la cultura.

Los canadienses están preocupados con las elecciones en Estados Unidos. Pero hay optimismo con el liderazgo del primer ministro. El mensaje es la apertura; el temor es que se cierren esas puertas, lo que iría en detrimento no solo de Canadá sino también del mismo Estados Unidos y de México.

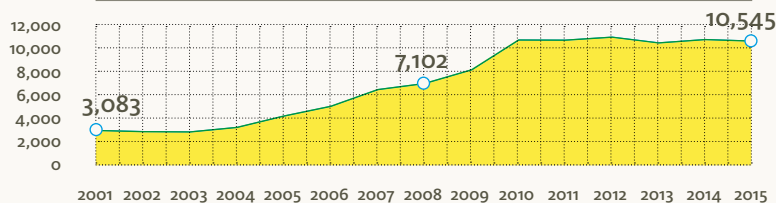
¿Cuál es la percepción que se tiene en Canadá sobre México?

Es claro que hay un gran aprecio a nuestro país. Canadá es la segunda fuente de turistas extranjeros en México, con 1 millón 700 mil personas al año, aproximadamente. Al mismo tiempo, con la eliminación del requisito de la visa, se prevé un incremento importante de los visitantes mexicanos a Canadá, y se buscará aumentar el flujo de académicos, estudiantes, empresarios y agentes culturales, para continuar haciendo de esta relación dinámica una prioridad. Estos, sumados al interés canadiense por invertir en México, son ejemplos demostrativos de la percepción positiva que se tiene de México en Canadá. ◀

México y Canadá: *una asociación estratégica*

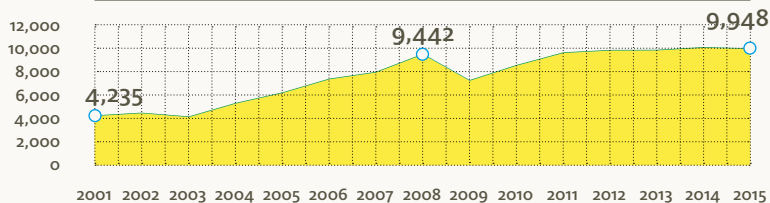
Los vínculos que unen a México con Canadá se estrecharon aún más con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hace poco más de 20 años. Entre 1993 y 2015 el comercio bilateral se multiplicó alrededor de 6.5 veces y, en el último año del periodo, México fue el tercer socio comercial más importante de Canadá, y viceversa. A pesar de la notable expansión comercial, este no es el rasgo más relevante de la relación económica entre ambos países, sino la creciente integración de sus procesos productivos. Extensas redes de fabricantes de insumos, partes y componentes se distribuyen a lo largo y ancho del territorio de América de Norte y conforman una de las plataformas de producción más competitivas y con mayor proyección del planeta.

Exportaciones mexicanas hacia Canadá (millones de dólares)



FUENTE: INEGI.

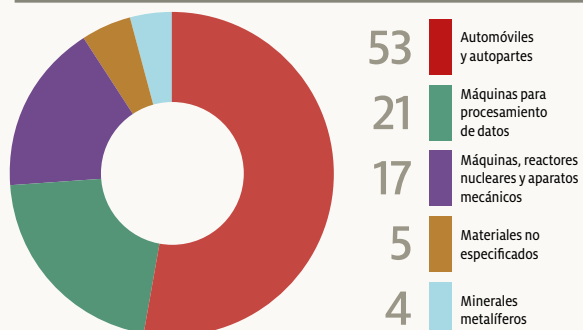
Importaciones mexicanas desde Canadá (millones de dólares)



FUENTE: INEGI.

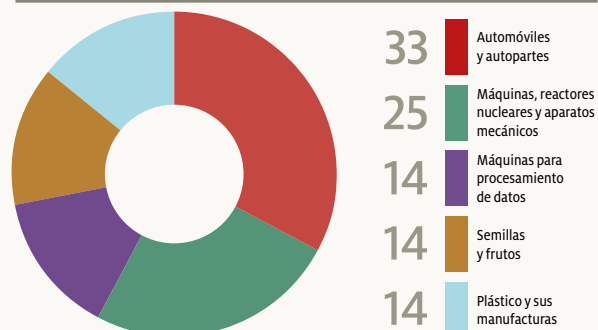
El intercambio comercial entre ambos países es amplio y diversificado, pero predomina la presencia de manufacturas, especialmente automóviles y autopartes; máquinas para el procesamiento de datos, así como máquinas, reactores nucleares y aparatos mecánicos.

México: principales productos exportados a Canadá (porcentajes del total)



FUENTE: TradeMap.

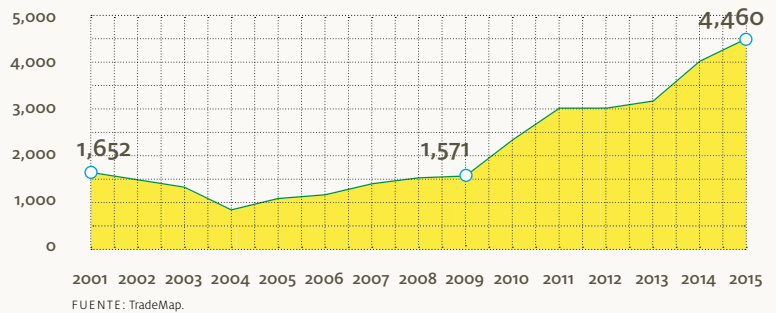
México: principales productos importados de Canadá (porcentajes del total)



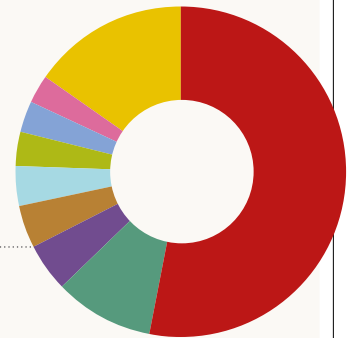
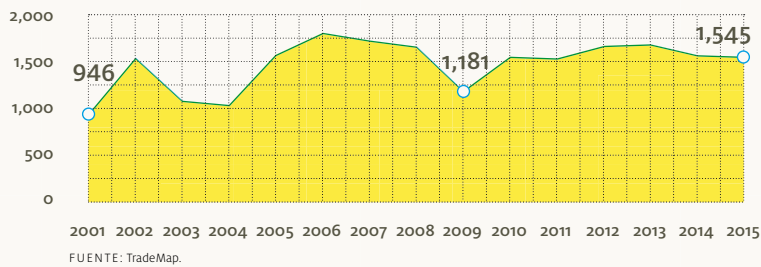
FUENTE: TradeMap.

Destaca el comercio en vehículos automotrices y autopartes que evidencia la simbiosis de sus procesos productivos. En este rubro, las exportaciones mexicanas a Canadá se han dinamizado en los últimos años, al crecer a una tasa media anual de 16.4% entre 2009 y 2015.

Exportaciones mexicanas a Canadá de automóviles y autopartes (millones de dólares)

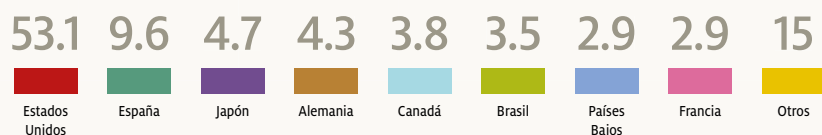


Importaciones mexicanas desde Canadá de automóviles y autopartes (millones de dólares)



La inversión extranjera directa de Canadá en México también evoluciona de una manera muy alentadora. La minería es la actividad más favorecida con la llegada de estos recursos, seguida de cerca por la fabricación de manufactureros, donde destacan las inversiones en los sectores de autopartes y aeroespacial.

Origen de la inversión extranjera directa hacia México, 2015 (participación porcentual)



Canadá: inversión extranjera directa en México (acumulada 1999-2015, MDD y participación porcentual)

Minería	10,973	42.6
Industrias manufactureras	3,946	15.3
Transportes, correos y almacenamiento	3,532	13.7
Servicios financieros y de seguros	2,773	10.8
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	1,357	5.3
Servicios inmobiliarios y de alquiler	1,059	4.1
Construcción	591	2.3
Comercio	545	2.1
Servicios profesionales, científicos y técnicos	376	1.5
Otros	629	2.4
Total	25,779	100.0

FUENTE: Secretaría de Economía.





Tal vez más que en ninguna otra parte del mundo, en la frontera californiana se vive, se palpa casi, el encuentro entre naciones. Tijuana y San Diego han sido justamente el punto de impacto, entrecruzamiento y mezcla de dos culturas y dos economías. Ahí, el TLCAN no hizo otra cosa que formalizar y potenciar un experimento fascinante: el del sincretismo, la colaboración, el intercambio. Quizás es debido a eso —a la vecindad y a una integración de larga data— que los acuerdos comerciales entre México y Estados Unidos han alcanzado ahí algunos de sus mayores resultados.

Reportaje,
entrevistas y
data de Gerardo
Ochoa Sandy

TIJUANA, EL ARIETE DE MÉXICO

Una ciudad que nació por accidente, a causa del conflicto bélico entre Estados Unidos y México a mediados del siglo XIX, es hoy zona de encuentro binacional. La punta de lanza de los clusters aeroespacial, electrónico y de artefactos médicos a nivel nacional. La sede del turismo fronterizo debido a las bondades de su clima, su naturaleza y su infraestructura, y del turismo medicinal, debido a la calidad de sus servicios. La que renueva la gastronomía, la que repunta en la vinicultura, la que abre la brecha de la cerveza local. La que instituye un diálogo cultural. La que se supo sobreponer a los asedios de la violencia. La que establece acuerdos de cooperación con San Diego y apuesta por construir el capítulo más innovador del TLCAN, bajo la denominación de Cali Baja, sin perder su identidad, más bien reforzándola.

En la visita a Tijuana, *Comercio Exterior* conversó con líderes de cámaras empresariales, representantes de *clusters*, organizaciones que alientan la inversión foránea, académicos dedicados a entender la evolución de la ciudad y la zona, promotores culturales públicos y privados que saben que ahí se construye un capítulo central de lo que llamamos “nacional”. La característica común del despegue de la ciudad son los proyectos colectivos. Desde este punto de vista, en Tijuana convergen voluntades, se trabaja en equipo. Hay una suerte de pacto tácito, de sensación de unidad. Una breve relatoría.

Sobre el Plan Estratégico Metropolitano Tijuana-Tecate-Playas de Rosarito y Ensenada (PEM) hablan David Moreno Laveaga, director ejecutivo; Rubén Roa Dueñas, secretario ejecutivo, y

Karim Chalita Rodríguez, quien fue presidente fundador del *cluster* médico. Los tres son miembros del Consejo de Desarrollo Económico de Tijuana (CDT), que nació en 1995 y se estableció como una organización privada sin fines de lucro en 1997, inspirado en el proyecto Bilbao Metrópoli 30, en pos de la integración regional. El PEM establece cortes periódicos de evaluación. Los ejes: institucional, económico, social, ambiental, urbano, seguridad, digital, educativo, movilidad y binacional. El esfuerzo involucra a autoridades, cámaras empresariales, sector académico y organizaciones sin fines de lucro. El comercio exterior es un puntal, se apoya en el sector manufacturero, los puertos y la infraestructura, así como en el turismo, que ha sido uno de los flancos fuertes de la zona. El CDT emite un boletín bilingüe, *Entorno Metropolitano/Cemdi*, que difunde análisis econó-

micos de coyuntura y apuesta por plataformas abiertas y amigables para la toma de decisiones y la evaluación de las políticas públicas.

Cristina Hermosillo, presidenta de Tijuana Economic Development Corporation (Tijuana EDC), explica que esta organización busca alentar a empresas de manufactura a establecerse en la ciudad. Hoy por hoy, atiende a alrededor de 100 compañías en ambos lados de la frontera. No es gratuito: por sí sola, la zona conforma la sexta economía a nivel mundial y los alcaldes mantienen un diálogo constante. Tijuana EDC cubre los sectores aeroespacial y de defensa, automotriz, de electrónica y de aparatos médicos, entre otros. La colaboración con las instituciones educativas es estrecha, inclusive esencial. Una de las metas próximas es que el programa Mesa Otay, de despacho aduanero conjunto, trascienda el sector agrícola e incluya

otros más (véase más adelante la entrevista con José Martín García Sanjinés). Tijuana puede ofrecer un paquete integrado de competitividad global, señala Hermosillo.

Estos avances ocurren en el contexto de la asociación de desarrollo económico de largo plazo iniciada en 2008 y llamada Cali Baja, que abarca los condados de San Diego e Imperial y Baja California. La zona comprende una población de 6.5 millones de habitantes —la más amplia concentración de población a lo largo de la frontera—, más de 90 institutos y universidades y 80 centros de investigación. Desde la perspectiva empresarial, Cali Baja cuenta con 53 mil 600 compañías que generan alrededor 280 mil empleos en el sector manufacturero, y la más alta calificación como R&D (*research and development*) en América del Norte.

Esta asociación binacional en la región garantiza el intercambio

comercial en cuestión de horas y en plazos de uno a tres días a más de mil 200 empresas dedicadas a la distribución y logística en la costa oeste. Se basa en una red de cinco aeropuertos internacionales, cinco autopistas interestatales, seis puntos de cruces fronterizos, dos puertos, y carreteras y vías ferroviarias. Los sectores de punta son el de manufactura avanzada —aeroespacial, defensa, automotriz, biotecnología, electrónica, aparatos médicos, telecomunicaciones y embarques marítimos—, agro y acuacultura, ciencias aplicadas a la vida, tecnología limpia y logística.

A resultas de este esfuerzo, los alcaldes de San Diego y Tijuana, Kevin Faulconer y Jorge Astiazarán, firmaron el 18 de noviembre de 2014 un memorándum de entendimiento (MOU, por sus siglas en inglés) basado en un convenio anterior de ciudades her-

manas. El MOU constituye el primer acuerdo suscrito desde la firma del TLCAN de 1994. En reuniones semestrales, las partes conversan sobre proyectos de colaboración en torno al desarrollo económico, servicios de policía y bomberos, sistemas de agua y aguas residuales, tecnología, parques, bibliotecas, reciclamiento de basura, protección ambiental y atención de emergencias. No van mal las cosas. En Bloomberg —compañía estadounidense que ofrece *software* financiero, datos y noticias, y que posee la tercera parte del mercado en Estados Unidos—, Jame Nash reporta que los lazos de la economía entre Tijuana y San Diego han ascendido a más de 230 mil MDD.

En *From Borders Barriers to Bi-National Promise*, Richard Florida, fundador de Creative Class Group, reporta un promedio anual de 60 millones de cruces por la frontera entre San Diego



y Tijuana, de acuerdo con el San Diego Association of Governments. Más de la mitad tienen que ver con compras y recreación y 10 millones con asuntos laborales. Según el reporte, sin embargo, las pérdidas por una inadecuada infraestructura fronteriza implicarían, para la producción económica de los bienes y servicios, unos 2 mil 900 MDD y 40 mil empleos, a nivel regional (el condado de San Diego y Baja California), y 7 mil 200 MDD y 62 mil empleos a nivel bilateral, de acuerdo a una estimación de 2007. Las cosas han mejorado, pero hace falta más. Hacen falta más puentes.

José Francisco Elizondo Siller, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y de Tecnologías de la Comunicación (Canieti) Sede Noroeste, nacida en 1999 y que integra a las dos Baja Californias, Sonora, Chihuahua y Sinaloa, señala que Baja California

es el primer destino de inversión de Japón, Corea y Taiwán y el reto es retener este interés, apostar por la transversalidad en los sectores mediante contenidos y patentes, y aportar más contenido nacional a costos bajos. Es el momento, y hay que moverse con celeridad, de otra manera se corre riesgo de que no se capitalice infraestructura y haya pérdidas de empleos. Hay que trascender, señala, la cultura del “empresario de Cetes”, que apuesta por un rendimiento garantizado, y buscar rendimientos a mediano y largo plazos. Para ello, se necesitan instrumentos financieros adecuados, pues no hay manera de apostar por un retorno de inversión en cinco años con los intereses que se cobran en la actualidad. Todos los integradores de la cadena de valor tienen, pues, mucho por hacer. No obstante, el titular de la Canieti señala que Tijuana se ha vuelto una ciudad cosmopolita. “Es una gran

oportunidad. Te daré una muestra. Desde 2012 se genera un evento Pymes de mujeres. Nosotros apoyamos lo que haya que apoyar, con los ‘coucheos’ adecuados. Eso habla de la Tijuana de hoy.”

México es el principal proveedor de aparatos médicos a Estados Unidos, y Tijuana es la sede del *cluster* más importante en el ramo, con más de 44 compañías —63% de todas las que hay en Baja California en este sector— y alrededor de 42 mil empleos. Nueve de cada diez compañías cuentan con la certificación ISO 13485, ISO 9000 o alguna otra. La entidad es origen del 50% de las exportaciones y, al ritmo actual, en 2020 México lideraría como centro de innovación.

El ahorro por parte de los compradores en Estados Unidos es de hasta 19%, de acuerdo al Reporte de Alternativas de Competitividad de la KPMG de 2014. Al año, más de un millón 500 mil personas visitan





Tijuana y otros municipios para hacer uso de los servicios de salud —el primer destino de turismo médico en el mundo—, informan los doctores Adrián Murillo, titular del Centro Médico Excel, que goza de la certificación internacional, y Ricardo Vega, cabeza del Cluster de Productos Médicos de las Californias, que cumple cinco años. Démosle contexto a la cifra: es superior a la de los canadienses que cada año visitan México como destino vacacional, y resultado de 30 años de tarea en el sector. Las regiones más frecuentadas son la Costa, el Valle de Mexicali, Algodones, Rosarito, Tecate, San Felipe y San Carlos. Y esto apenas comienza.

En el ámbito aeroespacial, el crecimiento promedio anual es de 17.2% desde 2004. Tijuana lleva 50 años ocupada en el desarrollo de este sector y congrega a la fecha más de 37 compañías que cuentan con más de 11 mil 600 empleos. A la fecha, Baja California representa el 25% de la industria en México. La oferta educativa de la ciudad es crucial: la Universidad Autónoma de Baja California, CETYS Universidad, la Universidad Tecnológica de Tijuana, el Conalep y el Aerospace Design Center. En 2014, se graduaron en Baja California 2 mil 407 ingenieros, una cifra per cápita superior a la de

Estados Unidos. Los casos de éxito de mexicanos no son novedad. Tijuana EDC nos comparte algunos de ellos. Alejandro Bustamante es vicepresidente mundial de operaciones del corporativo Plantronics. Mauricio Arellano es presidente de la división médica de Pexco en Texas y fue vicepresidente en Greatbatch. Gerardo de la Concha es vicepresidente de operaciones de Medtronic, el segundo jugador en dispositivos médicos a nivel mundial.

En 2010, la iniciativa del empresario José Galicot dio origen a Tijuana Innovadora, un encuentro anual de carácter internacional que arroja luz sobre las fortalezas y aportaciones de la ciudad en las áreas tecnológica, científica y cultural; apuesta por revertir las secuelas mediáticas que afectan la imagen de la ciudad, y subraya el orgullo de la tijuinidad. Al proyecto se sumaron Alejandro Bustamante, Jaye Galicot, Jack Winer y Tomás Perrín. La edición 2016, que transcurrirá del 3 al 10 de noviembre en el World Trade Center y El Trompo Museo Interactivo, abordará las industrias creativas, la sustentabilidad y la moda, junto con otros temas. Entre los conferencistas figuran el secretario general de la OCDE José Ángel Gurría, el rector de la UNAM Enrique Graue, el político y escri-

tor Jorge Castañeda, el cineasta Alfonso Arau, el *youtuber* Chumel Torres, el pionero de la industria de videojuegos en Latam Mario Valle y la actriz Adriana Barraza.

La cerveza artesanal despega. Entre otros exponentes destaca Azteca, marca dirigida por Joel López Corona, creador de la primera cerveza de este tipo en 1997. Se estima que el 90% de la producción estatal va encaminada al consumo local y el 10% restante a la exportación, según datos de la Asociación de Cerveceros de Baja California. Nos haría falta apoyo para el envasado y la pasteurización —explica López Corona— de manera que aumentaran las ventas en el exterior. La calidad del producto no está en duda. El cónsul de Estados Unidos en Tijuana ofreció cerveza local tijuanaense en un evento al que asistieron 600 personas e inauguró el diplomado sobre el producto en la sede del Tec. En la fiesta nacional de su país dijo sobre México y Estados Unidos: “somos una familia”.

Javier González Vizcaíno, director de Culinary Art School, la primera escuela de su tipo en el noroeste de México, inició su proyecto en agosto de 2003 con 32 alumnos, y cuenta con 225 a la fecha. Dado el interés por parte de los estadounidenses, se lanzará el próximo año la maestría en cocinas

de México en inglés, pues 16% del alumnado proviene de California, y subirá a 35% para 2019. En breve se concretará la ampliación del inmueble dedicado a la investigación y el desarrollo culinario. El diplomado en *sommelier* que ofrece es una de sus principales atracciones. No lo duda: “La próxima gran cocina de México en el mundo será la de Baja California”. La razón es clara: la zona cuenta con un 60% de la biodiversidad y es, sin más, “el acuario del mundo”. La escuela está en la llamada tercera etapa del Río Tijuana, zona olvidada y que vive un repunte urbano con una clara planificación.

Julián Plascencia Huerta, restaurantero, músico y promotor cultural ocupado en el rescate de la Avenida Revolución, lastimada en su momento por la inseguridad, fue víctima de un intento de secuestro tiempo atrás. La enseñanza de la experiencia fue clara: “Hace falta

que participemos los ciudadanos y que apostemos por la educación, la cultura y las artes, trabajemos en comunidad desde la raíz, cada uno en su trinchera”. El Restaurante Ceasar, que dirige, es emblema de la ciudad y base para otros proyectos, a través de la Promotora de Cultura de Baja California: el Tijuana Jazz & Blues Festival, el Café Praga que recibe a músicos y poetas, el Tianguis de Libro para libreros de viejo, y la Galería La Blástula, que animó la vida del pasaje Revolución, recién cerró, va en pos de su reapertura en otra sede, y colabora con el Cecut y el Tijuana Music School para apoyar una licenciatura en ejecución musical contemporánea, entre varios más.

Marco Antonio Amador García, *sommelier* de L.A. Cetto, relata la historia de Angello Cetto, quien llegó a México en la década de los veinte y luego se trajo a su familia, para construir la que es hoy la em-

presa más importante de vinos de México. Ubicada en Baja California, produce el 90% del vino nacional. En la actualidad, cultivan su uva “para que salga la que estamos buscando”. La sede tiene cinco áreas delimitadas en el misma propiedad, con sus bodegas, tanques y barricas, en pos del control de calidad. El 75% del producto es de consumo nacional y el 25% se dirige hacia Estados Unidos y reciben un promedio de 200 mil visitantes para degustaciones al año.

En el ámbito cultural, el Centro Cultural Tijuana cumple 34 años de faena. La historia la relata su director, Pedro Ochoa Palacio (véase más adelante su entrevista). Es parte central de un despunte cultural que involucra a universidades, empresarios y artistas. Los pasajes ubicados en la Avenida Revolución, entre los que destacan el pasaje Revolución y Rodríguez, son la sede de galerías,



cervecerías artesanales, cine clubes, librerías, cafeterías, tiendas de música y boutiques. El Festival Entijuanarte, que dirige Julio Rodríguez Ramos, cumple 12 años con una vocación de sanación social y promoción cultural, y pasó de 5 mil a 90 mil asistentes entre 2005 y 2014, año en el que tuvo a California como estado invitado de honor. Desde su creación, ha beneficiado a más de un millón de personas con su oferta cultural, según datos de Layza González y Adriana Pacheco. Bajo la dirección de Arturo Rodríguez, La Caja Galería ofrece cine, danza, exposiciones y talleres para adultos mayores, y se aventura en proyectos de renovación ecológica y en un diplomado de artes visuales, certificado por el Instituto Nacional de Bellas Artes. Las hermanas Melisa y Mónica Arreola —artista sonora y fotógrafa, respectivamente— impulsan la galería 206 Arte Contemporáneo en el pasaje Revolución, donde reciben artistas y, recientemente, en el marco del Seminario Permanente de Teoría Contemporánea, organizaron el curso Nuevos Materialismos, coordinado por Karla Villapudua, Alfredo González Reynoso y Conrado Pardo Eudave. Solo una muestra.

Tijuana es la embajadora de México en América del Norte. ◀

Algunos *clusters* en Tijuana

AEROSPAZIAL Y DE DEFENSA

Lugar del <i>cluster</i> en México:	1	Empleo	
Empresas en Tijuana:	37+	2006	5,396
Empresas en Baja California:	76	2008	6,243
Ventaja de costos:	18.7% menos	2010	7,000
	que en Estados Unidos	2012	7,315
		2014	7,800
		2015	11,695

APARATOS Y ARTÍCULOS MÉDICOS

Lugar del <i>cluster</i> en México:	1	Empleo	
Empresas en Tijuana:	44+	2006	22,060
Empresas en Baja California:	79	2008	27,280
Ventaja de costos:	18% menos	2010	30,070
	que en Estados Unidos	2012	31,079
		2014	38,000
		2015	41,900

ELECTRÓNICO

Lugar del <i>cluster</i> en México:	1	Empleo (2014)	
Empresas en Tijuana:	120+	Tijuana:	48,700+
Ventaja de costos:	11.9% menos	Baja California:	56,040
	que en Estados Unidos		

AUTOMOTRIZ

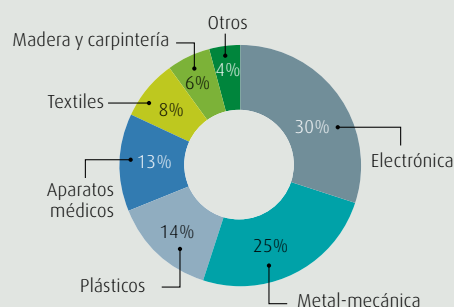
Plantas:	52+
Empleo:	14,600
Ventaja de costos:	40% menos que en Estados Unidos

EDUCATIVO

Lugar en gasto público en educación en México:	1
Universidades públicas y privadas:	35+
Escuelas técnicas:	14
Bachilleratos:	57

PLATAFORMA MANUFACTURERA GLOBAL

Compañías:	565
Empleo:	185,000
Lugar en exportaciones de México:	1
Ventaja de costos:	19%-40% menos que en Estados Unidos



FUENTE: Libros blancos y datos generales de Economic Development Corporation: "The Route to High Profits: The Tijuana Aerospace and Defense Industry", "Tijuana: North America's Medical Device Manufacturing Capital", "The Electronic Sector Nearshore Manufacturing Capital", y "Tijuana's Contract Manufacturing".

PROGRAMA DE DESPACHO ADUANERO CONJUNTO: MODALIDADES Y BENEFICIOS /

*Entrevista con José Martín
García Sanjinés*

El cruce de mercancías en las aduanas de México y Estados Unidos llega a ser, en ocasiones, un cuello de botella que limita el comercio bilateral. Para evitarlo, ambos países se esfuerzan por expandir y modernizar su infraestructura, equipamiento y personal. El pasado 12 de enero inició la segunda prueba piloto del Programa de Despacho Aduanero Conjunto en la Mesa de Otay, Tijuana. José Martín García Sanjinés, representante de la SHCP y el SAT en la Embajada de México en Washington y coordinador de los trabajos de esta iniciativa, expone los detalles.

¿En qué consiste el despacho aduanero conjunto?

Es un proceso mediante el cual las autoridades aduaneras de los dos países comparten instalaciones y equipo, y cualquiera de ellas, con base en sus sistemas de análisis de riesgo, puede seleccionar un cargamento para someterlo a inspección. Cuando eso ocurre, la autoridad que seleccionó el cargamento invita a la otra a participar. Así, ambas autoridades realizan en conjunto la inspección, en un solo lugar y al mismo tiempo.

¿En dónde se puede realizar?

Tanto el SAT como la Agencia de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (*U.S. Customs and Border Protection*, CBP) cuentan con facultades legales para realizar estas operaciones en aduanas propias o en las del otro país. La CBP ya contaba con esas facultades desde 2004. En nuestro

caso, la Ley Aduanera nos permitía hacerlo solo con autoridades de países vecinos y en aduanas fronterizas. Gracias a la reforma de 2013 a la Ley, presentada por el presidente y aprobada por el Congreso, el SAT ya puede celebrar acuerdos para despacho conjunto con cualquier autoridad aduanera del mundo e implementarlo en cualquier aduana del país y del extranjero.

¿Cuáles son las modalidades?

La primera consiste en que ambas autoridades llevan a cabo el despacho conjunto en las instalaciones del país exportador. A este proceso lo denominamos “Pre-Inspección de Carga”. Esos cargamentos ya no son inspeccionados al entrar al país importador, salvo en situaciones excepcionales. Imaginemos que el SAT y la CBP despliegan personal en San Antonio, Texas. Al pasar por ese proceso, los car-

gamentos cumplirían con todos los requisitos de exportación de Estados Unidos y de importación a México en San Antonio, y ya no tendrían que someterse a otra inspección al entrar a nuestro país. Lo mismo ocurriría si personal del SAT y la CBP realiza esa tarea en San Luis Potosí, por ejemplo. En ese caso, los cargamentos ya no serían inspeccionados al entrar a Estados Unidos.

La segunda es la de “Despacho Conjunto en las Instalaciones del País Importador”. El personal del SAT y la CBP estaría despachando cargamentos en aduanas del país importador, digamos la aduana de Brownsville, Texas, para inspeccionar las exportaciones mexicanas e importaciones a Estados Unidos, sin tener que someterse a una revisión de exportación en Matamoros, Tamaulipas. De igual manera se desplegaría personal del SAT y la CBP en Matamoros para



ahí, en conjunto, inspeccionar la importación a México y exportación estadounidense, sin tener que someterse a una inspección en Brownsville.

¿Cuáles son los beneficios?

El programa es parte de las iniciativas para fortalecer la competitividad de la región, en el marco del Diálogo Económico de Alto Nivel entre México, Estados Unidos y Canadá. Algunos de sus beneficios son (1) la reducción de costos transaccionales de manobras de descarga y operación de ambas aduanas; (2) la reducción de tiempos de despacho y cruce transfronterizo al contarse con carriles y áreas exclusivas; (3) el descongestionamiento en la frontera, lo que reduce los congestiones para el resto de la carga y la contaminación ambiental; (4) la optimización de la inversión en infraestructura y equipamiento, al dedicar los recursos excedentes a obras en otras áreas; (5) la segregación del riesgo, al admitirse en los programas a exportadores e importadores cumplidos y confiables, por lo que las aduanas pueden enfocarse en cargamentos que pudieran implicar un mayor riesgo, y (6) la disuasión del fraude y el contrabando, a través de la cooperación entre autoridades de ambos países.

¿En dónde opera ya el despacho?

En el Memorándum de Entendimiento de octubre de 2015 se estableció iniciar con tres pruebas pilotos de Pre-Inspección:

1. Aeropuerto de Laredo, Texas, en el que oficiales del SAT y la CBP despachan, desde esa fecha, carga de empresas certificadas de los sectores automotriz, electrónico y aeroespacial con destino a ocho aeropuertos: Chihuahua, Guadalajara, Hermosillo, León, Querétaro, Ramos Arizpe, San Luis Potosí y Toluca.
2. Aduana mexicana en la Mesa de Otay, donde la CBP y el SAT, desde el 12 de enero de 2016, despachan cargamentos de productos agrícolas mexicanos con destino a Estados Unidos incluidos en el Programa Nacional de liberación de Productos Agrícolas (NARP).
3. Parque Industrial San Jerónimo, en la aduana de esa localidad, a 10 kilómetros de Ciudad Juárez, en el que oficiales comenzarán a despachar, a partir de finales de 2016, computadoras y electrónicos manufacturados en el Parque.

Por otra parte, en agosto de 2016 iniciamos pruebas en instalaciones del país importador en

Nogales, Arizona, con algunas maquiladoras.

Las pruebas tienen una duración de seis meses. Posteriormente, las partes evaluaremos los resultados y determinaremos si el piloto se convierte en permanente y si puede ampliarse a otros sectores y localidades. Los pilotos de Laredo y Mesa de Otay se encuentran en evaluación, sin interrumpir operaciones.

¿Qué empresas pueden participar?

Empresas de diversos sectores con carga que se transporta por distintos medios. Estamos en una etapa de aprendizaje de la que obtendremos la experiencia para ampliar el programa a otros sectores en puntos alejados de la frontera, donde lo justifiquen las condiciones del mercado. El SAT y la CBP estamos desarrollando criterios comunes para obtener el más alto impacto con el menor costo posible.

Hoy en día contamos con muchos elementos que hace algunos años no teníamos: marco legal adecuado, tecnologías muy avanzadas para monitorear cada paso de las operaciones, procesos de ventanillas únicas y programas de seguridad en la cadena logística, desarrollados junto con la CBP.



¿Cuáles son los principios rectores?

Los oficiales del SAT y la CBP son adscritos al consulado correspondiente y gozan de inmunidades limitadas. En ningún caso la autoridad aduanera de un país ejerce sus facultades o aplica sus leyes en el territorio de la otra. De haber anomalías o discrepancias en algún cargamento o en la información declarada, dependiendo de la gravedad, el cargamento se pondría en manos de la autoridad aduanera del país en que se encuentre para que esta aplique sus leyes, o se rechazaría para que se realicen las correcciones pertinentes antes de permitir el despacho, o se continuaría hacia el territorio del país importador para aplicar las leyes de ese país.

Este es un programa de participación voluntaria. Las empresas que participan ya perciben ahorros, por lo que invitamos a acercarse a otras que puedan calificar. En términos generales, las empresas interesadas presentan una solicitud al SAT y la CBP en la que autorizan que se procese su carga de manera conjunta, de acuerdo con los Procedimientos Estandarizados de Operación (*Standard Operational Procedures*, SOP). ◀

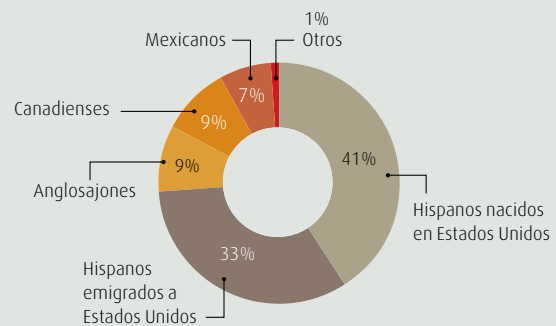
Turismo médico y de salud en Baja California

Procedencia de los pacientes

Estados Unidos	83%
México	7%
Canadá	9%
Otros	1%

Nota: Los porcentajes están redondeados.

Perfil de los pacientes



Nota: Los porcentajes están redondeados.

Ingreso familiar

2,958 dólares (promedio mensual)

Tipo de servicios demandados

Odontología	28.8%
Medicina general	28.4%
Medicina interna	6.8%
Ortopedia	6.5%
Otros	29.5%

Derrama económica (miles de dólares)

Directa	
2010	67,181.00
2012	78,802.00
2013	81,334.00
Indirecta	
2010	18,357.70
2012	18,707.00
2013	19,346.30

Nota: Las cifras de 2013 son estimaciones.

FUENTE: Secretaría de Turismo del Gobierno del Estado de Baja California, "Actualización del estudio 'Perfil del turismo médico y de salud y su impacto en la economía de Baja California'", agosto de 2013.

Nota: El estudio cubre las siguientes localidades: Tijuana, Mexicali, Ensenada, Tecate, Playas de Rosarito y Algodones.

El Cecut es un recinto sin parangón a ambos lados de la frontera. En sus distintos espacios se desarrolla un programa de difusión cultural que incluye a los grandes creadores de México y Tijuana. Las actividades escolares contribuyen a la cohesión social. El Centro es la plaza pública de la ciudad. En el contexto del Cali Baja, su oferta es puesta a disposición de los consulados mexicanos en San Diego, Los Ángeles y San Francisco, y circula por universidades, museos y galerías del sur de California, alentando el diálogo binacional. Pedro Ochoa Palacio, director general del Cecut, narra aquí las distintas estaciones de la odisea cultural de Tijuana, a la altura del boom de los clusters industriales.

EL CECUT, EMBLEMA DE LA IDENTIDAD TIJUANENSE / *Entrevista con Pedro Ochoa Palacio*

¿Cómo nace y evoluciona la vida cultural de la ciudad?

La frontera de Tijuana nace en 1848, a consecuencia de la Guerra México-Estados Unidos. La ciudad comienza a poblarse 20 años después y se abre la primera aduana. La fecha de su fundación virtual es el 11 de julio de 1889, derivada de un laudo judicial. La primera vez que aparece escrita la palabra *Tijuana* es en un libro bautismal en la Misión de San Diego de Alcalá, a donde iba la gente de aquel poblado, pues los misioneros, que habían abierto misiones desde Los Cabos hasta San Francisco, se brincaron Tijuana. “¿De dónde vienes?”, preguntaban los curas. “No sé”, respondían los indígenas. “¿Qué hay cerca?” “*Lanticuan*” o “*Latijuan*”, decían, que significa “zona de agua” o “zona de tortugas”. Los curas creían escuchar

“Tijuana”, así lo anotan, y se queda para siempre.

En la década de los veinte surge el Centro Mutualista de Zaragoza, de iniciativa ciudadana, cuna del desarrollo social y cultural de la ciudad. En esa época se crea el Casino de Agua Caliente, un espacio de esparcimiento que recibía también caravanas artísticas. Casi toda la población de la ciudad trabaja ahí, y es la etapa en la que se dice que “en Tijuana se barren los dólares”.

Posteriormente, Cárdenas busca rescatar la moral de la Revolución y clausura el Casino de Agua Caliente, el Foreign Club en el Distrito Federal y el Casino de la Selva en Cuernavaca. Al de Tijuana lo convierte en centro de educación media y superior, como una extensión del IPN, e invita a maestros del exilio español. Ahí empiezan a estudiar las nuevas





generaciones que van a transformar a la ciudad.

Ya como expresidente, Cárdenas llega a Tijuana, en el contexto de la Segunda Guerra Mundial. Estados Unidos buscaba instalar bases militares para protegerse de una supuesta invasión japonesa, pero el general lo impide: los soldados mexicanos deberán defender a México e impedir la posible invasión japonesa a Estados Unidos; a cambio, negocia que reciban capacitación y la tecnología. Las negociaciones ocurren en el antiguo Casino de Agua Caliente. A la par, con una gran visión, crea la primera estación de radio, y cada semana traía artistas, en un avión del ejército, que se presentaban en el Centro de Zaragoza. En los cincuenta llegan las radionovelas y las lecturas de teatro; destaca el declamador Alan Gorosave. Un licenciado, Zamora Tapia, comienza a organizar en su despacho tertulias, exposiciones, conferencias. No obstante, todavía no había una infraestructura cultural.

El cambio lo da Rubén Vizcaíno, oriundo de Comala, quien llega de la Ciudad de México con gran ímpetu y energía. Vizcaíno es el Vasconcelos de Baja California. Es el primer director de Acción Cívica y Cultural de la ciudad y realiza una gran labor en la Universidad Autónoma de Baja California,

funda el Seminario de Cultura, el Colegio de Escritores, la Escuela de Humanidades, dirige Extensión Universitaria, crea una camareta, un taller de foto, un taller de poesía y la revista *Amerindia*, entre muchos proyectos más.

Los presidentes, ¿apostaban por la cultura?

López Mateos, en su proyecto cultural del IMSS, decide que uno de los teatros se construya en Tijuana, y viene personalmente a inaugurarlos. En los setenta, con el gobernador Milton Castellanos, Jorge Esma Bazán crea la Dirección General de Asuntos Culturales y nacen las casas de cultura en Tijuana, Mexicali y Ensenada. Echeverría apuesta por la urbanización de la Zona Río, que era un muladar y en el proyecto se contempla un centro cultural; es la obra urbana más cara de su sexenio, más que Cancún. Más adelante López Portillo anuncia la creación de las Ventanas de México al Mundo, una serie de centros culturales en las ciudades más importantes de la frontera, y el gobernador Roberto de la Madrid lo convence para que inicie con Tijuana. Ese es el contexto histórico y el origen del Cecut, inaugurado, al igual que El Colegio de la Frontera Norte, en 1982.

¿Cuáles son las etapas más relevantes del Cecut?

Me referiré solo a algunas de ellas. Su primer director formal, Rodolfo Pataky, le da una estructura administrativa, una programación con contenidos, y crea algo fundamental, el programa de promoción escolar, que permite que lleguen los estudiantes y sus familias. En 1989, durante mi primer periodo como director —fui el primer tijuano en serlo—, me toca abrir los espacios a la comunidad cultural y artística local, y el Cecut se vuelve la primera sede de la recién creada Orquesta de Baja California.

Posteriormente, Alfredo Álvarez le da una nueva orientación al museo del Cecut, volviéndolo el Museo de las Californias. Teresa Vicencio tiene la iniciativa de la construcción de El Cubo, para la presentación de exposiciones temporales de alto nivel, magna obra con una superficie de mil 200 metros cuadrados. Virgilio Muñoz se concentra también en la infraestructura y crea la Cineteca del Centro, como una extensión de la Cineteca Nacional, y un acuario, y ejecuta el remozamiento de la explanada. A mi vuelta, en 2013, luego de mi gestión como agregado cultural en Consulado de México en San Diego, encuen-



tro un Cecut mucho más grande y con muchos más recursos, y me ocupó entonces de cumplir con la necesidad de darle contenidos de la más alta calidad y convertirlo en la plaza de encuentro de la ciudad. Lo decía el día de mi toma de posesión: que el Cecut se vuelva el centro no solo de la vida cultural sino de la vida de la ciudad.

¿El Cecut ha sido crucial para la reconstrucción del tejido social de Tijuana?

Antes de que el tema tomara relevancia, la imagen de Tijuana había sido golpeada en distintas épocas. El Cecut se volvió entonces un punto de dignificación y orgullo para la ciudad. Siempre que el tijuanaense quiere identificarse y enorgullecerse, dice Centro Cultural Tijuana o “La Bola”. A la par del desarrollo cultural aportado por el Cecut está la promoción escolar. El 30% de nuestros visitantes son niños que vienen como parte de un programa especialmente diseñado para ellos. Le presentamos la propuesta al sector magisterial, que lleva a cabo la selección de las obras de teatro, las películas, la exposiciones. Nosotros le pagamos a los artistas, quienes saben que tienen que presentar un producto cultural que incluya también temáticas de contenido social.

¿El Cecut congrega a la sociedad?

Al no haber un centro de convenciones, el Cecut juega ese rol: congresos médicos, simposios de abogados, cursos sobre los juicios orales. El gobernador con frecuencia pide recibir a secretarios de Estado en este lugar. Más del 90% de los asistentes son tijuanaenses; en segundo lugar, gente de Ensenada. En 2013 teníamos 9 mil seguidores en Facebook. Hoy tenemos 270 mil. La asistencia en 2015 superó el millón 700 mil visitantes, y este año vamos en la misma dirección. Igualmente, por concepto de taquilla, obtenemos ingresos adicionales que buscamos que se canalicen no a la operación del Centro sino a más proyectos culturales.

¿Como se inserta el Cecut en el contexto del Cali Baja?

Nosotros estamos trabajando, por un lado, con los cónsules de San Diego, Los Ángeles y San Francisco, poniendo a su disposición todo nuestro programa cultural, para que tomen lo que quieran, y ya hemos hecho varios proyectos. A nivel más horizontal, el Cecut colabora con universidades, museos y galerías del sur de California y mantenemos un intercambio muy frecuente.

Les interesa ver lo de México y también quieren ver lo local. La asistencia de californianos tiende a crecer también.

¿Qué lugar ocupa el Cecut dentro del resurgimiento económico de Tijuana?

La ciudad alberga en la actualidad los *clusters* más importantes en México de los sectores médico, electrónico y aeroespacial. Además, te diría que hoy en día las grandes banderas de atracción de Tijuana son la gastronomía, vinicultura y la cultura.

¿El Cecut, como centro cultural, es el más importante en los dos lados de la frontera?

Hay un teatro más importante en San Diego que el teatro del Cecut, por supuesto. Asimismo, hay un museo más importante que el del Centro. En San Diego se abrió el primer IMAX, como el que nosotros tenemos. Solo que ni ese teatro tiene al lado un museo y un IMAX; ni ese museo tiene un teatro y un IMAX; ni ese IMAX, un museo y un teatro, como ocurre aquí. En el Cecut tienes además galerías, salas de cine, diversos festivales, programas y diplomados, una librería, más la amplia explanada. De unidad en unidad, tal vez nos ganen, pero no como conjunto. ◀



A MAYOR INTEGRACIÓN, MÁS BENEFICIOS PARA AMBAS PARTES /

Entrevista con Jorge Carrillo Viveros

Jorge Carrillo Viveros, director del Departamento de Estudios Sociales de El Colegio de la Frontera Norte (Colef), es pionero en el estudio de la industria maquiladora de exportación en México y, desde 1982, investigador de tiempo completo en el Colef. Actualmente se concentra en temas de empleo, innovación y cadenas de valor en corporaciones nacionales. En esta entrevista, expone las tres fases por las que ha pasado la industria maquiladora en Tijuana, el potencial de la innovación local y los beneficios que aporta Cali Baja tanto a México como a Estados Unidos.

¿Qué etapas ha atravesado la industria de la maquila de exportación en Tijuana?

Son tres. La primera, al igual que en otras ciudades fronterizas, fue un ciclo de prueba en busca de competitividad a través de los costos, las facilidades arancelarias y la cercanía con Estados Unidos. Esto en nichos como los juguetes, la ropa y la electrónica, y ahí donde pesan mucho el consumo, los servicios y el turismo. Una maquila pequeña, de primera generación, que da origen a las primeras aglomeraciones industriales. Hablamos de la década de los sesenta a inicios de los ochenta.

Luego adquieren fuerza las universidades, los colegios y el Cecut. Es un proceso de centralización educativa, de modernización de la infraestructura cultural y de desarrollo de la segunda generación, más ocupada de los inventarios, la calidad, la logística, los espacios y la mano de obra. Una manufactura con trabajo inteligente.

Los japoneses llegan con inversiones fuertes a largo plazo, a través de varias empresas y con su propio *lobby*. La maquila se consolida en ciertos sectores, como el de los televisores —que en los noventa tuvo aquí la meca de la producción mundial— y se traslada a otros más. Eso propicia

la aparición del I+D (investigación y desarrollo).

Fue el inicio de la tercera generación. A diferencia de otras ciudades fronterizas, Tijuana siempre ha sido la más diversificada económicamente, y lo es cada vez más por crecimiento de los *clusters*. La ciudad tiene además un generoso mercado de segunda mano, lo que implica oportunidades de negocios, desarrollo y democratización del consumo. No obstante, esta etapa se complica por un terremoto: China. Lo que era una industria pujante con crecimientos de dos dígitos se volvió deficitario, con excepción del sector automotriz.

Nuevos factores dieron un giro a la situación. La velocidad de la tecnología cambió los diseños, la “manufacturabilidad” y el valor de productos y servicios. Eso ayudó a que se desarrollara otro tipo de segmentos, como el médico y el aeroespacial, y aparecieran los proveedores globales. La producción de televisores perdió rentabilidad, los japoneses comenzaron a abandonar el sector y el Gobierno no hizo mucho para retenerlos. Adicionalmente, la aparición de la manufactura por contrato facilita la llegada de empresas taiwanesas y de China continental, que se ocupan de la producción de televisores, que se vuelven un *commodity*.



Así, la diversidad es cada vez mayor: en cualquier sector encuentras empresas simples, inteligentes y centros de investigación.

¿Hay algún factor unificador?

Sin distinción, las empresas son intensivas en mano de obra, sea de baja calificación o con estudios universitarios. Por esa razón la inversión está en nuestro país. Junto a ello tenemos una mano de obra relativamente barata, con una situación estructural de un salario mínimo muy bajo, en un contexto global donde los salarios van al alza, como en Estados Unidos y China, y una devaluación que no ha parado desde 1976.

Esto es un gran atractivo para la inversión, lo que abre la discusión acerca de quién dirige las cosas: ¿son las empresas las que buscan abaratar, o lo hace el contexto, del cual se aprovechan las empresas? Yo creo que el Estado y los gobiernos tienen mucho que ver en la creación de estas condiciones favorables a la competitividad y nada favorables al desarrollo local y nacional. Es un tema importantísimo, muy relevante. Es una cuestión de inclusión.

Lo que unifica a los gobiernos es que han apostado por la apertura comercial y la inversión extranjera. Las diferencias están en la visión que tienen quienes dirigen

una u otra secretaría. Ha habido quienes con mucha visión han hecho aportaciones importantes y ha habido otros con la típica política de ir a vender la entidad. Las diferencias no son generacionales sino de visión, de grupo y de capacidad.

¿En dónde se encuentra y hacia dónde apunta Tijuana, en el contexto del Cali Baja?

La innovación se volvió local, lo que dio origen a los *startups* y a distintas prácticas de asociacionismos. Lo demuestra Tijuana Innovadora, un ejemplo, entre muchos, de lo que sucede. Lo encuentras en las vinícolas, la cerveza artesanal, el turismo médico de primer mundo. Es una nueva época para la ciudad.

Desde la perspectiva del Cali Baja, plantearía la existencia de tres tipos de personas: los que jamás cruzan pero se benefician de la situación fronteriza, los que desde ambos lados hacen uso de los servicios de los dos países y los

que algunos académicos llaman “transfronterizos”, a quienes se aplica más la noción de Cali Baja.

Son aquellos que asumen que las regiones se complementan y que puedes tener lo mejor de San Diego y Tijuana. Los que son perfectamente bilingües, residentes en los dos lados, binacionales, que conocen las leyes y la normatividad de ambas partes, que tal vez hasta votan en los dos países, y con un alto grado de comprensión, sin sesgos, de ambos lados. Los más integrados, los más innovadores.

Pero los tres grupos conectan de diferente manera con la innovación.

Entonces, una integración —en el sentido más neutro y despolitizado de la acepción— ¿es benéfica?

Desde luego. Entre mayor integración halla, el resultado es más benéfico para ambos lados. Implica empatía, comprensión, socialización. Implica saberte de un lugar. ◀



EL COMERCIO DUAL DE MÉXICO CON SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES /

Roberto Gutiérrez Rodríguez

¿Cómo están compuestas las importaciones y exportaciones de México, en particular con Estados Unidos y China? A esta pregunta responde el ensayo ganador del Premio Revista Comercio Exterior 2016 en la categoría “especialista”. Aquí, un resumen del texto.

Introducción

El concepto de comercio dual se remonta a la década de los sesenta del siglo pasado cuando Gary Hufbauer, en su intento por explicar el *modus operandi* de la teoría de la brecha tecnológica, la extendió a más de dos países y observó que algunos enviaban exportaciones basadas en brecha tecnológica a sus socios menos desarrollados y en salarios bajos a sus socios con mayor desarrollo.¹ Evidentemente, la teoría convencional (modelo Heckscher-Ohlin, H-O) no preveía una situación como esta.

Siguiendo esta línea metodológica y combinándola con la del ciclo de vida del producto, Mousouris observó que Grecia era competitiva en el envío de bienes de capital al Oriente Medio y en el de bienes estandarizados a los países de Europa Occidental.² Trabajos más recientes

como el de Ethier³ destacan la capacidad adquirida por un amplio grupo de economías emergentes para sostener intercambios comerciales tradicionales con un grupo de países sobre la base de los costos comparativos (a la H-O) y, simultáneamente, intercambios intraindustriales con otros socios a partir de la competitividad adquirida para producir bienes intermedios.

Una revisión detallada del intercambio comercial de México con Estados Unidos y China, así como del grado de integración de sus respectivas industrias manufactureras y de los flujos de inversión extranjera directa (IED), sugiere que la dualidad comercial de México con sus dos principales socios es comparable, hoy, a la que exhibía Grecia hace 40 años con los países de Europa Occidental, por una parte, y los de Oriente Medio, por la otra. A la luz de esta situación, se exploran algunas recomendaciones para incrementar la presencia de México en los mercados internacionales.

Intercambio comercial

Entre 1993 y 2014, el comercio total de México con el mundo creció a una tasa promedio anual de 10.1%, alcanzando en el último año del periodo un valor cercano a 800 mil MDD. De este monto, 514 mil MDD correspondieron a Estados Unidos (64.5%), 72 mil MDD a China (9.1%) y 211 mil MDD al resto de países (26.5%).

El saldo de la balanza comercial mexicana muestra un fuerte contraste frente

a sus dos principales socios comerciales: vis a vis Estados Unidos registra un superávit creciente desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), mientras que en el caso de China registra un déficit que en 2014 llegó a 65 mil MDD que, en otros términos, significa que por cada cien dólares importados del país asiático México apenas le vende nueve.

Integración industrial

Otro rasgo contrastante de la relación económica de México con sus dos principales socios comerciales se refiere a la integración productiva. El Índice Grubel y Lloyd (IGL) ofrece una buena aproximación para comparar el nivel de integración de las industrias mexicanas y estadounidenses, por un lado, y el de las industrias de México y China, por el otro. Por convención, se acepta que un IGL de 50% o mayor corresponde a una integración elevada.

Los resultados muestran una diferencia muy marcada en lo referente a la integración productiva. Mientras la industria mexicana ha alcanzado un alto grado de integración con la estadounidense, desde ningún punto de vista ha logrado integrarse a la industria china. El IGL manufacturero México-Estados Unidos ronda el 50% desde la puesta en operación de TLCAN, y en el caso específico de la sección 7 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, correspondiente a Maquinaria y Equipo de



Transporte, el índice superó en 2006 el 96% sin ponderar. Con China, los porcentajes son significativamente menores (ver la Gráfica).

Inversión extranjera directa

Entre 1999 y 2014 la IED acumulada en México ascendió a 389 mil 640 MDD, cifra de la que se deduce un promedio anual cercano a 25 mil MDD. Estructuralmente, 46% correspondió a Estados Unidos, 0.1% a China y el restante 53.9% a otros países.

Aunque en el periodo referido la tasa media de crecimiento anual de la IED proveniente de Estados Unidos disminuyó a un ritmo de -9% y la de China aumentó a un ritmo de 20.7%, esta última registró un monto de apenas 70 MDD en 2014.

Conclusiones

Como en los modelos duales de Hufbauer y Mousouris, México exporta preponderantemente a China productos intensivos en mano de obra, desde materias primas (petróleo crudo, minerales, frutas) hasta productos semimanufacturados (tequila), e importa manufacturas con medio y alto contenido tecnológico, en particular partes y ensamblajes para la industria de las tecnologías de la información y comunicación, y equipo de cómputo. Solo 20% del comercio México-China es intraindustrial y tiende a concentrarse en la industria automotriz: desde autopartes y motores hasta automóviles terminados.

En contraste, casi 50% del comercio intraindustrial (CII) con Estados Unidos se ubica en las manufacturas, y aunque destacan las industrias automotriz, de autopartes, eléctrica y electrónica, el resto también registra niveles elevados. Así que México sostiene dos tipos de relaciones comerciales, en esencia divergentes con sus dos principales socios: comercio tradicional, a la H-O, sobre la base de ventajas comparativas naturales, con China; y CII, a la Linder y la Ethier, sobre la base de ventajas comparativas adquiridas con Estados Unidos.

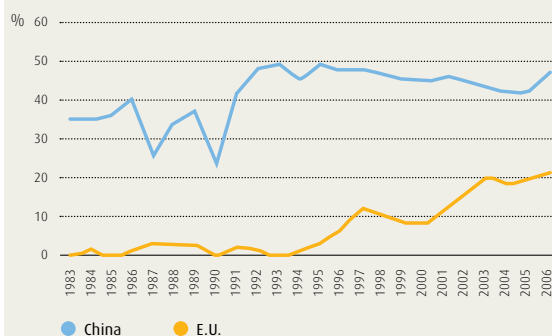
Dada la dualidad anterior, la potenciación del comercio y la inversión con los países del este asiático constituye una opción para reforzar la presencia de México en los mercados internacionales. Sin embargo, prácticamente todos los trabajos sobre CII en los países del este

asiático muestran que la verdadera integración entre industrias de los países del área tiende a ser de carácter intrarregional. Por tanto, para los países exportadores de manufacturas ajenos a la región asiática el reto consiste en desarrollar capacidades para ofrecer no solo a Japón, sino también a China, Corea del Sur, Singapur y Taiwán, productos tan competitivos como los que reciben de Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas, Vietnam, India y Bangladesh.

Ello implica un reto tecnológico, gerencial y financiero que tal vez siga siendo enorme en el corto plazo, pero no infranqueable en el mediano y largo, y en el que el flujo de IED asiática hacia los sectores más competitivos podría desempeñar un papel protagónico. ◀

Las notas y la versión completa de este texto están disponibles en <www.revistacomercioexterior.com>.

Índice de Grubel y Lloyd promedio ponderado de México (%) Cálculos a cinco dígitos de la CUCI



FUENTE: CEPAL, 2010.

NOTA: CUCI se refiere a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.



DIRECTORIO DE COLABORADORES

Página 8

GUSTAVO VEGA CÁNOVAS es profesor-investigador de El Colegio de México. Fue director asociado del Centro de Estudios sobre América del Norte de la Universidad Duke.

FRANCISCO E. CAMPOS ORTIZ es investigador asociado en El Colegio de México. Estudia los procesos de integración regionales y megarregionales.

Página 12

CHRISTOPHER WILSON es director del Mexico Institute en el Woodrow Wilson International Center for Scholars.

Página 20

THEODORE H. MORAN es investigador principal en el Instituto Peterson. Dirige la cátedra Marcus Wallenberg en el Colegio de Servicio Exterior en la Universidad de Georgetown.

LINDSAY OLDENSKI es investigadora principal en el Instituto Peterson y profesora asociada en la Universidad de Georgetown.

Página 29

GARY CLYDE HUFBAUER es profesor emérito Reginald Jones en el Instituto Peterson de Economía Internacional.

EARL ANTHONY WAYNE es investigador de políticas públicas en el Centro Woodrow Wilson. Fue embajador de Estados Unidos México.

Página 33

ANTONIO ORTIZ-MENA L. N. es asesor senior en Albright Stonebridge Group. Fue director de Asuntos Económicos de la Embajada de México en Estados Unidos.

Página 38

BRET STEPHENS escribe "Global View", columna de asuntos internacionales del *Wall Street Journal* por la cual obtuvo el Pulitzer Prize en 2013.

Página 42

CÉSAR GUERRERO es director de Relaciones Bilaterales de la Dirección General de Relaciones Internacionales de la SEP. Ha publicado artículos en *Foreign Affairs Latinoamérica* y *Este País*.

Páginas 47 y 60

MARISOL GARCÍA, periodista, es editora en la revista *Entrepreneur* <marisol.garcia1@gmail.com>.

Páginas 52 y 80

GABRIELA GÁNDARA es doctora en Administración Pública por la Universidad de Konstanz. Fue consejera comercial de México en Alemania y directora de Asuntos Económicos en la Cancillería.

Página 56

ARIEL RUIZ MONDRAGÓN es editor. Estudió Historia en la UNAM. Ha colaborado en revistas como *Metapolítica*, *Replicante*, *Etcétera* y *Este País* <lectorio@gmail.com>.

Página 64

ERNESTO PIEDRAS, MARISA MANZANILLA, ALINE MOCH y ESTEFANÍA CAPDEVILLE son parte del equipo de Nomismae Consulting.

Página 66

HILDA TRUJILLO es directora de los museos Frida Kahlo y Diego Rivera-Anahuacalli.

Página 70

SILVIA E. GIORGULI es profesora-investigadora y actual presidenta de El Colegio de México <sgiorguli@colmex.mx>.

Página 75

FRANCISCO ALBA, doctor en Estudios Latinoamericanos por la Universidad de Texas en Austin, es profesor e investigador en El Colegio de México.

Página 92

GERARDO OCHOA SANDY es periodista y escritor <gerardoochoasandy@yahoo.com.mx>.

Página 108

ROBERTO GUTIÉRREZ RODRÍGUEZ es doctor en Economía Social, miembro del SNI y profesor-investigador de la UAM.

Invitamos a nuestros lectores
a hacernos llegar sus comentarios al correo:
revcomer@bancomext.gob.mx

NORTH AMERICA

CONTENTS



- 112** **MADE IN NORTH AMERICA:**
*For a Future with More Regional
Integration* / Gustavo Vega Cánovas
and Francisco E. Campos Ortiz
- 116** **A REGIONAL MANUFACTURING
PLATFORM** / Christopher Wilson
- 123** **HOW U.S. INVESTMENTS IN MEXICO
HAVE INCREASED INVESTMENT AND
JOBS AT HOME** / Theodore H. Moran
and Lindsay Oldenski
- 131** **NORTH AMERICA'S AGENDA FOR 2017
AND BEYOND** / Gary Clyde Hufbauer
and Earl Anthony Wayne
- 135** **SIZE AND DISTANCE ARE DESTINY /**
*The Future of Economic Relations
between Mexico and the United
States* / Antonio Ortiz-Mena L. N.
- 140** **THE GOP'S MEXICO DERANGEMENT /**
Bret Stephens

MADE IN NORTH AMERICA: *For a Future with More Regional Integration* / Gustavo Vega Cánovas and Francisco E. Campos Ortiz



One of the most noticeable effects of NAFTA is the development of complex value chains that deal with the economic integration of the region. This agreement, however, has reached its peak, making it necessary to adopt new commercial exchange instruments.

Gustavo Vega Cánovas and Francisco E. Campos Ortiz are, respectively, research professor and associate professor at the Center of International Studies at El Colegio de México.

During the integration process of North America there were two important turning points that ensued in 1965. Firstly, the agreement on automotive products signed by the United States and Canada which provided an incentive for the creation of a more comprehensive free trade agreement between the two countries in 1988. Secondly, the establishment of new promotion policies for the textile export industry (*maquiladoras*), aimed at creating employment, strengthening trade balance, attracting foreign currency and boosting technology imports to our country. On the other hand, the textile industry had the particular effect of encouraging productive integration in the Mexico-United States border region.

The economic crises of the sixties

and eighties in Mexico encouraged trade liberalization. Trade openness was devised to promote the export of goods manufactured with greater added value —minimizing primary goods— and attracting foreign investment. This policy, along with the acknowledgement of the United States as a key exporter of goods and an important source of investment, led Mexico to consider the establishment of formal mechanisms to manage the economic exchange between the two countries. This event led to an increase in regional integration proceedings.

The completion of these proceedings took place in the last decade of the 20th century. The Mexican Government observed the growing tendency towards a greater regional integration worldwide and acknowl-



edged the importance of keeping up with this transformation. Its response followed Canada's example and proposed the creation of an integration project that could position Mexico in North America. In this way, the North American Free Trade Agreement (NAFTA), signed in 1993 by Mexico, the United States and Canada emerged.

NAFTA is one of the most relevant international economic policy measures that Mexico has implemented. From the perspective of the goal that guided its negotiation, trade promotion and regional investment have been successful. Furthermore, it has encouraged the integration of key industries and the reinforcement of value chains in diverse segments. Thus, it has been a key instrument in the integration of North America.

However, regarding other important goals, NAFTA has fallen short of expectations. The per capita income of Mexico and the United States has not converged as required and the contribution of the agreement towards the creation of employment opportunities has not been sufficient. One has to consider, nevertheless, that during NAFTA, Mexico went through three different economic crises—in 1994, 1997



and 2007—that did not have any relation to the agreement that in any event helped the country overcome them.

During the first 20 years of NAFTA (1994-2014), trade among its members tripled, with an average annual growth of 7.2%. However, performance has not been consistent. Trade under NAFTA had an outstanding development between 1994 and 2000, with an average annual growth rate of 12%, compared to the worldwide average of 8% during the same period. In turn, since 2001, annual trade growth under NAFTA has not surpassed international averages. Despite this fact, regional integration has continued. We can observe that

after decreasing between 2001 and 2007, during the subsequent period, the average annual trade growth of each NAFTA member with their counterparts surpassed third party trade; this had already been observed during the most dynamic period between 1994 and 2000.

A similar trend can be perceived in the foreign direct investment flows (FDI) in the region. The Mexican FDI assets in the United States and Canada grew, respectively, 701% and 748% in the first year of the agreement. The FDI assets in Mexico that originated in the United States and Canada doubled between 1994 and

In the last decade of the 20th century, the government focused its attention on regional integration and acknowledged the need to not be left on the outskirts



2000. Nevertheless, the flow drive has weathered. Whereas between 1994 and 2000 the FDI flows to Mexico under NAFTA on average grew exponentially faster than the rest of the world, this was thwarted in the 21st century.

This reveals that the period of time following 2001 has been complex for NAFTA. The first element that helps to understand this halt is the fact that China entered the WTO in 2001. This affected the position of Mexican exports to the United States. In 1994, Mexico controlled 7% of the American import market; this figure grew to 13% in 2015. During the same period, China increased its shares in the same market from 6% to 21%, without acting in a context similar to those dictated by NAFTA. Another element that halted the agreement was the economic crisis suffered in 2008, the worst in the United States since The Great Depression. This crisis thwarted economic exchanges in the region and, in turn, the integration process.

Despite the fact that the impact of these events was crucial, the events that had a more negative influence on the integration of North America are the terrorist attacks of September 11, 2001. These occurrences resulted in the alteration of the policies that



governed the American border, which severely affected trade in the region. To put it into perspective, 70% of trade between Mexico and the United States goes through its border by land. The changes in border management procedures were considerably detrimental to regional integration.

Each of the three North American partners has made efforts towards strengthening the process of integration. The "intelligent borders" program, which was designed to encourage trade while dealing with the American

national security concerns, stands out. Moreover, the Security and Prosperity Partnership of North America (SPP), which included competitive encouragement schemes, is worth mentioning. More recently, a high level economic dialogue (DEAN) was implemented. It highlighted the importance of boosting productivity, connectivity and economic growth. These undertakings have shown modest but significant results.

Notwithstanding the difficulties afflicting NAFTA, it is important to mention that the agreement has boosted

NAFTA is one of the most relevant international economic policies that Mexico has implemented

the consolidation of regional value chains and production sharing in North America. The intensification of production sharing procedures implies that diverse products cross the border on multiple occasions during their manufacturing phases. This entails that Mexican imports of “American” products, as an example, often contain Mexican added value. This is probably the most important long term legacy of NAFTA.

In only a few sectors has this procedure reached this level of visibility as in the automotive. This industry has been crucial to the integration of North America, making Mexico the fourth most important exporter and the eighth largest producer of vehicles in the world. From 1994 to 2014, vehicle production in NAFTA countries grew 16%. In 2014, the region contributed 19% of vehicle production worldwide. Thus, the performance of the automotive industry in North America is fundamental to the regional economy, above all because it provides inputs from a wide range of similar local industries.

Despite its achievements, NAFTA is no longer a useful instrument. Production and trade practices have changed. For this reason, each member

opted for a renovation of the integration procedure. This update will be carried out through the Trans-Pacific Partnership (TPP), an agreement — currently under ratification process— among 12 countries, including the three members representing North America. The TPP is a mechanism whose goal is to ‘modernize’ NAFTA and, thus, to restore the integration process in North America.

This does not mean that the TPP will override NAFTA but rather that they will coexist. However, since it’s applicable to the three North American members, TPP guidelines will renovate the trade integration process. This will be achieved through new guidelines in areas such as rules of origin, electronic commerce, telecommunications, intellectual property, competitiveness and investment; key sectors in the 21st century economy.

The integration process in North America gave rise to various difficulties that Mexico, the United States and Canada had to deal with. Despite these circumstances, our countries have achieved the promotion of trade and investment as well as the creation of value chains and shared production in the region. These accounts have

brought actual important benefits for the three countries. Nevertheless, it is crucial to recognize that the instruments designed to encourage integration in the 20th century are no longer sufficient. The key schemes in global trade have been modified, thus, the instruments that regulate them should be modified as well.

The challenge is to adopt new mechanisms that encourage regional integration and competitiveness. The best scenario —to create a customs union or a common market— is not so promising due to the political environment of the three members of NAFTA. It is important to search for alternatives. One of them is to modernize trade guidelines in the region. There are several options to take into consideration. At this moment, the most viable —aside from renegotiating NAFTA— would be to rely on the TPP. Its ambitious agenda, though improvable, has the capacity to ignite economic links in the region. Nowadays, it is the best alternative to enhance the integration process of the region. Walking this road means encouraging economic vitality and prosperity in North America. ◀

Translated by Sonia Georgette Alfaro Victoria

Despite its achievements, NAFTA is no longer an adequate instrument. Production and trade practices have changed

A REGIONAL MANUFACTURING PLATFORM¹ /

Christopher Wilson



Measuring the final goods trade between Mexico and the United States is vital but not sufficient. The author turns to recent databases on intra-industry and intra-firm trade, routes of intermediate goods and trade in value added to show how deep commercial integration is in North America.

Christopher Wilson is Deputy Director of the Mexico Institute at the Woodrow Wilson International Center for Scholars.

Since the 1990s, trade between the United States and Mexico has grown tremendously, with bilateral goods and services trade in 2015 reaching a total six times greater than before the North American Free Trade Agreement (NAFTA) was implemented in 1993.² In 2015, bilateral trade reached 584 billion dollars, meaning that the United States and Mexico trade more than a million dollars worth of goods and services every minute. The United States is Mexico's top export market, and Mexico is the second largest foreign buyer of U.S. goods, second only to Canada. The bilateral trade relationship is enormous in size, and the U.S. and Mexican economies each depend significantly upon one another.

As impressive as it is, the magnitude of the U.S.-Mexico trading relationship is probably not its most important feature. Instead, it is the deepening of manufacturing integration between the United States and Mexico which has truly changed the nature of the bilateral economic relationship. The United States and Mexico do not simply sell finished products to one another, but rather produce them together. Supply chains crisscross the U.S.-Mexico border, such that parts and materials often cross the border multiple times during the course of production.

Mexican oil, for example, might be sent to the United States to be refined and turned into raw plastic in Louisiana, before being sent to an injection molder in the U.S. Midwest



that creates the components for a car's dashboard. Those parts might return to Mexico for assembly at a factory along the border and then be used in the final production of a car in the Bajío. Most of those cars would probably return to the United States to be sold to consumers, but they may very well be shipped to customers around the world as well. Through these types of operations, the main components of cars built in North America have been found to cross the United States borders with Canada and Mexico an average of eight times as a vehicle is being produced.³ With such deep integration, there is no longer any such thing as an American car, a Canadian car, or a Mexican car. There are only North Americans cars, incorporating parts and materials from across the continent. Although competition can, does, and should still exist between producers on both sides of the border, at this point the United States and Mexico are better conceived as business partners working together to improve the competitiveness of their joint operations than as competitors fighting for market share (Figure 1).

Since NAFTA was implemented in 1994, complex cross-border value chains have become the defining char-



acteristic of the U.S.-Mexico economic relationship, but with only traditional trade statistics, it was for years very difficult to measure and monitor the depth of economic integration that was occurring. Regular trade data can tell us that bilateral trade has grown more than six-fold since 1993 to its current level of more than a half-trillion dollars, and while that is huge growth and an impressive total, it does little to describe the unique nature of the U.S.-Mexico manufacturing partnership that has developed over the past decades. This short essay will look at

a number of newer datasets to learn what we can about the development and current status of production sharing networks between the United States and Mexico.

Intra-Industry and Intra-Firm Trade

Traditionally, the expectation was that when two countries trade, each would specialize in creating the types of goods they produce best. In the context of U.S.-Mexico trade, this would mean that Mexico specializes in labor-intensive production, and the

The U.S. and Mexico trade more than a million dollars worth of goods and services every minute



United States in capital-intensive industries. While this type of specialization has played out to a certain extent, trade between the two countries is largest in product categories in which both countries have large, specialized industries. In fact, the top four broad categories of U.S. exports to Mexico are also the top four categories of Mexican exports to the United States: machinery, vehicles, electrical machinery, and mineral fuels.⁴ This suggests a very high degree of intra-industry trade between the United States and Mexico, and measurements for each of the United States' top trading partners support such a conclusion. As seen in the Table, only U.S. trade with Canada demonstrates a higher degree of intra-industry trade. High levels of intra-industry trade do not necessarily signify vertical integration (joint production), but they do

show us that bilateral trade among the relevant nations does not simply consist of exchanges of wine for cloth—to cite Ricardo's famous example—or avocados for grains.

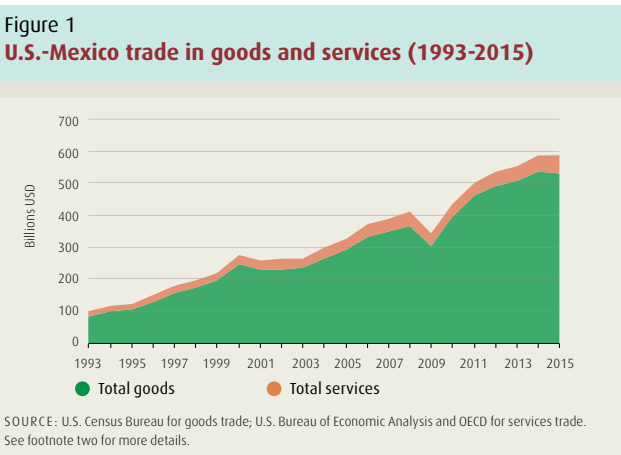
Not only does a large portion of U.S.-Mexico trade take place within the same industries, but also within the same companies. Since 1993, the total stock of bilateral foreign direct investment has grown from 16 billion USD to 106 billion. When U.S. and Mexican companies open up subsidiaries in the other country, they tend to develop cross-border trading networks to supply their operations. In 2013 (the most recent year for which this data is available), bilateral trade between U.S. and Mexican parents and their majority-owned affiliates operating in the other country represented 97.8 billion dollars, or 19% of all U.S.-Mexico trade in goods.⁶ Some of this intra-firm trade takes place in

wholesale and retail networks, but by far the largest part of bilateral intra-firm trade is in the manufacturing sector.⁷ This suggests that a very large portion of the intra-firm trade within the region happens within the context of the strong joint production platform for manufactured goods throughout North America. Businesses in the region have created highly competitive value chains that span the continent, taking advantage of economies of scale and the unique comparative advantages of each country in North America.

Cross-Border Supply Chains

Of course, most of the value chains in the region involve not only the participation of multiple facilities of a single firm, but rather a complex web of suppliers, material makers, and assembly plants involving numerous companies. The

Table	
Intra-industry trade with top U.S. trading partners ⁵	
Grubel-Lloyd Index of Intra-Industry Trade, 2015	
Canada	63%
Mexico	53%
Germany	52%
Japan	41%
China	20%
SOURCE: Author's calculations based on four-digit data from the North American Industry Classification System (NAICS).	



World Input-Output Database allows one to track the use of intermediate goods produced in one country, which are then traded and used as inputs for production in another country.⁸ In 2011, the most recent year for which this data is available, Mexican industries consumed 140 billion dollars in U.S. intermediate goods, and U.S. industries consumed 111 billion dollars worth of Mexican inputs. This is direct evidence of joint production taking place between the United States and Mexico on a massive scale.

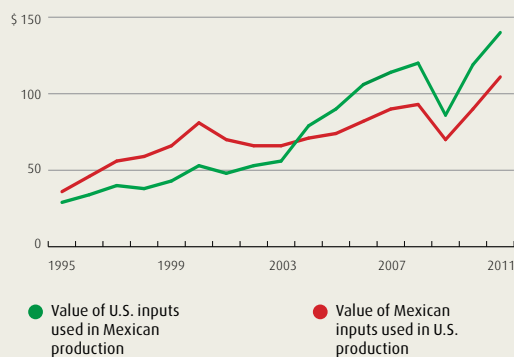
Though this data is not directly comparable to trade data and any attempt to do so should be taken with a grain of salt, comparing these figures to U.S. and Mexican imports and exports for the same year is revealing. If each Mexican input used in U.S. production

in 2011 was also imported in 2011, they would account for 42% of all U.S. imports from Mexico. In the same sense, if each U.S. input used in Mexican production in 2011 was imported during that year, those transactions would account for 53% of all U.S. exports to Mexico. Figure 2 shows the growth in the use of inputs from across the border in U.S. and Mexican production since 1995. In 2011, the two countries used a combined 251 billion dollars in inputs from each other, growing nearly four-fold from the 65 billion in cross-border inputs used in 1995. As neighbors, and through NAFTA, the United States and Mexico have come to be tightly bound together, contributing extensively to each other's systems of production.

Trends in Production Sharing

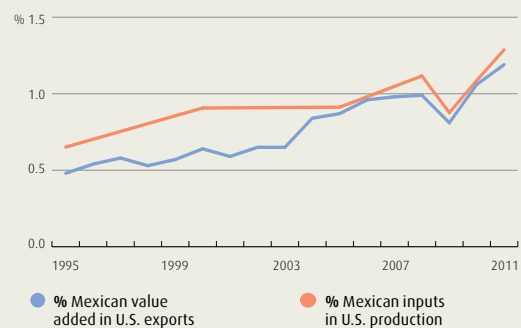
Even as the value of U.S. and Mexican participation in each other's supply chains has continued to grow consistently, some important developments can be appreciated by viewing how the relative share of this participation has changed over time and by analyzing related data from the recently created World Trade Organization (WTO) / Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD) Trade in Value Added Database (TiVA). The TiVA numbers distinguish between gross trade, or traditional import and export statistics that capture the full value of a product each time it crosses an international boundary, and trade in value added, which separates out

Figure 2
Value of foreign inputs for domestic production, billions of USD (1995-2011)



SOURCE: Author's calculations with data from World Input-Output Database <<http://www.wiod.org/>>, 2016>.

Figure 3
Mexican share of inputs for U.S. production and Mexican value in U.S. gross exports (1995-2011)



SOURCE: OECD-WTO, Trade in Value Added Database, 2016, and author's calculation based on data from the World Input-Output Database, <<http://www.wiod.org/>>, 2016.

the foreign and domestic content of traded goods and services. These figures allow us to look at the extent to which intermediate goods traded between the United States and Mexico end up embodied in each country's gross exports. Interestingly, and logically, we see in Figures 3 and 4 that the share of a country's inputs used in another country's production and the share of a country's value added embodied in another country's exports are closely related.

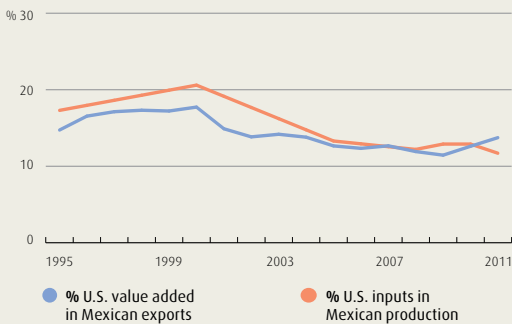
For Mexico, and its participation in U.S. production, the story is simple. It is one of continual growth. Just as the absolute value of Mexican inputs used in U.S. production has experienced secular growth since the 1990s, so has the Mexican share of all the

intermediate goods used as inputs for production in the United States and the percentage of Mexican value added embodied in U.S. exports to the world (see Figure 3). This shows us U.S. industries are finding that by relying on Mexican suppliers, they can improve the productivity and competitiveness of their businesses. The percentages of Mexican participation in U.S. exports and intermediate goods consumption are overall still relatively low, reflecting the massive size of the U.S. economy and robust domestic supply chains (which produce a full 85% of the value in U.S. exports), but the continuous growth of Mexican participation demonstrates the value producers are finding in regionalizing their supply chains.

As shown in Figure 2, the United States sells even more inputs to Mexico than Mexico sells to the United States. Given that Mexico sends approximately 80% of its gross exports to the United States, it should be no surprise that the vast majority of the inputs sent from the United States to Mexico make their way back to consumers in the United States. In this sense, a study using data from 2004 found that U.S. imports of final goods from Mexico contained 40% U.S. value added, a number significantly larger than was found for U.S. imports from any other country included in the study (other examples: 25% for Canada; just 4% for China).⁹

Nonetheless, the portion of total inputs used in Mexican production that come from the United States, as well as

Figure 4
U.S. share of inputs for Mexican production and U.S. value in Mexican gross exports (1995-2011)



SOURCE: OECD-WTO, Trade in Value Added Database, 2016; and author's calculation based on data from the World Input-Output Database, <<http://www.wiod.org/>>, 2016.



the U.S. value embedded in Mexican exports, has experienced some ups and downs (see Figure 4). During the 1990s, after the passage of NAFTA, both measures rose, but as value chains became more global and China in particular grew its participation in global systems of production, the U.S. share fell.¹⁰

This trend, this arc of increasing North American integration across all measures in the 1990s and then decreasing relative trade dependence in the first decade of the 2000s, has been the subject of some discussion among scholars.¹¹ Some have interpreted the data as a sign of regional dis-integration, others as a natural consequence of economic growth in emerging economies. I tend to put

more weight in the second argument, especially given the continued growth of absolute U.S. participation in Mexican value chains and the overall strength of the North American economy, but there is no space for complacency. There are plenty of reasons to believe that the thickening of the U.S.-Mexico border after the terrorist attacks of 9/11 did indeed raise costs for those employing regional production sharing,¹² and there are a wide range of domestic and binational policy initiatives that should be implemented to strengthen regional competitiveness, ranging from infrastructure planning and investment to education reform, strengthened workforce training programs, and improved labor mobility, to name a few.

Conclusions

The United States and Mexico are profoundly linked, with value chains that span the region and crisscross the border. This deep level of integration has important consequences for the regional economy and for the policy makers charged with its management. First, the business cycles of the United States and Mexico are now tightly linked. The two countries experience growth and recession together, necessitating coordination and communication on issues of macroeconomic management. Second, the United States and Mexico are linked in terms of productivity and competitiveness. Productivity enhancing reforms or investments in either country increase



The most notable feature of the trading relationship between the U.S. and Mexico is the deepening of their manufacturing integration

the competitiveness of that country's contribution to regional value chains, thereby increasing the competitiveness of the region as a whole. Finally, the integrated nature of the regional manufacturing platform creates a multiplier effect on the importance of trade and border management. Every time cargo crosses a border, there are costs associated with it—whether tariffs, transportation costs, added transportation costs due to border congestion, the costs associated with filing the proper import and export paperwork, or others. But in the case of the U.S.-Mexico border, which is often crossed multiple times during the production process, those border costs end up being paid multiple times. The negative side of this is that even small inefficiencies in the management of the border can easily add up to have major impacts on regional competitiveness. The positive side, though, is that infrastructure investments and process improvements that make U.S.-Mexico border and regional logistics operations more efficient tend to have a very high return on investment.

The shared North American production platform is already among the most competitive in the world. With attention to maintaining and growing the regional value chains that comprise the platform, the unique assets that each country in the region brings to the table will ensure that its status as a world leader endures. ◀

- 1 This article has been adapted from the production sharing section of the forthcoming second edition of the Wilson Center publication, *Working Together: Economic Ties between the United States and Mexico*. I would like to thank Miguel Toro and Andrea Conde for their valuable research assistance in the preparation of this article.
- 2 Author's calculation with data from the U.S. Census Bureau, Bureau of Economic Analysis, and the OECD. Please note there was a change in definitions used to collect services trade data, so the 1993-1998 OECD data and the 1999-2015 BEA data are not directly comparable. Total trade refers to the sum of imports and exports.
- 3 Robert Pastor, "The Future of North America," *Foreign Affairs*, July-August, 2008, p. 89.
- 4 Though the order of importance of the four categories differs for Mexico and the United States, at the two-digit HS level these are the top four export categories for each. United States Trade Representative <<https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>>, 2016.
- 5 Calculated by the author using 2015 data from the U.S. Census Bureau at the four-digit level of the North American Classification System (NAICS).
- 6 Calculated by the author using U.S. Bureau of Economic Analysis preliminary 2013 data on FDI in the United States and U.S. MNE Activities, as well as total trade data from the U.S. Census Bureau.
- 7 There is almost certainly additional intra-firm trade between the United States and Mexico not included in the numbers cited here, which would include trade between the U.S. and Mexico-based subsidiaries of European, Asian, or other parent companies.
- 8 M. P. Timmer, E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer and G. J. de Vries, "An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: The Case of Global Automotive Production," *Review of International Economics*, 23: 575-605, 2015.
- 9 Robert Koopman, William Powers, Zhi Wang, and Shang-jin Wei, "Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains," NBER Working Paper No. 16426, Cambridge, MA, September 2010, Revised September 2011.
- 10 Other potential drivers of this decrease include dual recessions in the United States, the thickening of the U.S.-Mexico border following the terrorist attacks of September, 2001, and China joining the WTO.
- 11 See Christopher Wilson, "Introduction," *¿Is Geography Destiny? A Primer on North America*, Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2014.
- 12 See Christopher Wilson (editor), *Anatomy of a Relationship: A Collection of Essays on the Evolution of U.S.-Mexico Cooperation on Border Management*, Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2016.

HOW U.S. INVESTMENTS IN MEXICO HAVE INCREASED INVESTMENT AND JOBS AT HOME / Theodore H. Moran and Lindsay Oldenski



The effect of the transfer of operations from the United States to Mexico by transnational companies has been widely documented. Various studies show that the benefit to employment, sales and investment has been mutual. The results of one of those studies are set out here.

Theodore H. Moran and Lindsay Oldenski are non-resident senior fellows at the Peterson Institute for International Economics.

Enactment of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) 20 years ago was accompanied by dire predictions that an increase in United States (U.S.) investment in Mexico would lead to job losses and investment reduction at home. The rhetorical highpoint for this concern was captured by H. Ross Perot's assertion in the 1992 presidential campaign that NAFTA would create a "giant sucking sound" as U.S. jobs and investors rushed south of the border.

But that warning overlooked the possibility that foreign direct investment (FDI) and job creation abroad are complements to investment and job creation at home, that offshoring strengthens the competitiveness of the U.S. outward investor (leading to both substitution for and enhance-

ment of home country economic activity), and that the complementary effects may be even greater than the substitution effects.

This essay builds on our recent Peterson Institute for International Economics (PIIE) Policy Brief, *The U.S. Manufacturing Base: Four Signs of Strength*, which presents empirical evidence that increased offshoring by U.S. manufacturing multinational corporations (MNCs) —a phenomenon criticized for contributing to domestic job losses— is actually associated with greater overall investment and an increase in jobs at home. This update focuses on the subset of U.S. firms that offshore to Mexico. We find that they too use their foreign activities to complement, and not just substitute for, their employment, sales, invest-

ment, and exports in the United States, with the net result not a loss but an increase in jobs and investment at home that can be directly linked to investment abroad.

Profile of U.S. Direct Investment in Mexico

In 2012, Mexico was only the 23rd largest recipient of FDI worldwide, but it was the 11th largest destination for investment by U.S. firms. In 2011 (the most recent year for which detailed data are available), affiliates of U.S. firms in Mexico sold 252 billion dollars worth of goods and services, and employed 1.3 million Mexican workers.

Figure 1 shows that the volume of sales by U.S. MNCs, both sales that originated in the United States and

those sold by affiliates of U.S. firms in Mexico, has grown over two decades. Sales by affiliates of U.S. firms in Mexico grew from about 32 billion dollars in 1990 to 252 billion dollars in 2011. In 1990 these sales were 2.2% of sales by U.S. MNCs that originated in the United States, and in 2011 they were 3.6% of U.S.-based sales. Foreign and domestic sales by U.S. MNCs follow similar trends, with the rate of growth varying with times of overall economic growth and contraction.

Figure 2 shows the employment trend by U.S. MNCs in the United States and at their affiliates in Mexico over the same time period. Employment by affiliates of U.S. firms in Mexico grew from about 553,000 workers in 1990 to 1.34 million in 2011. Employment in Mexico went from 3% employment by U.S. MNCs in

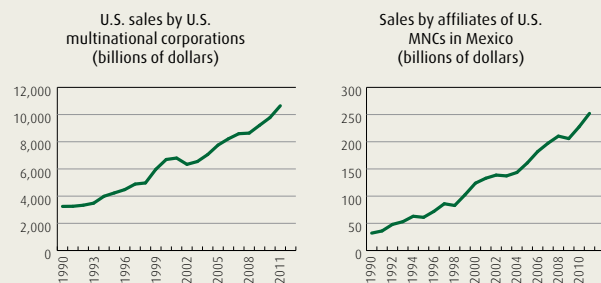
the United States to 5.9% employment by U.S. MNCs in the United States in 2011. As was the case with sales, it is clear from Figure 2 that employment by U.S. MNCs in the United States and Mexico both follow similar trends, with the rate of growth varying with times of overall economic growth and contraction.

Trade between U.S. MNCs and their affiliates in Mexico has also grown since the signing of NAFTA. Trade in both directions increased rapidly in the second half of the 1990s, and was close to being balanced during that period. In the early 2000s, U.S. MNCs imported more from their affiliates in Mexico than they exported to them, though the trade gap began to narrow in 2008.

U.S. firms with affiliates in Mexico operate in a variety of different industries. Not surprisingly, given the extent

Figure 1

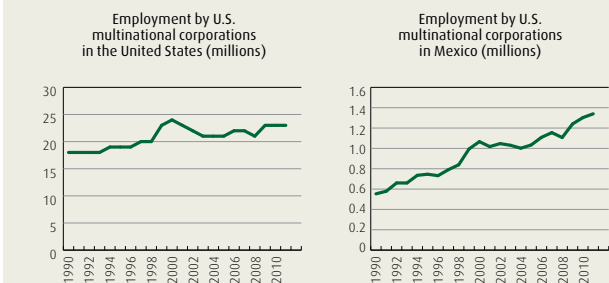
Sales by U.S. manufacturing multinational corporations (MNCs) originating in the U.S. and affiliates in Mexico



SOURCE: U.S. Bureau of Economic Analysis.

Figure 2

Employment by U.S. manufacturing multinational corporations (MNCs) in the United States and at affiliates in Mexico



SOURCE: U.S. Bureau of Economic Analysis.



of offshoring by U.S. auto companies, the largest of these is transportation equipment, which includes automobile manufacturing. The Table provides details on the 15 largest industries, ranked by the number of workers employed by U.S. MNCs in Mexico in 2011.

What Happens to U.S. Firms' Domestic Operations When They Invest Abroad? The Case of NAFTA

Figures 1 to 3 show that investment by U.S. MNCs in Mexico has increased since the signing of NAFTA. But has this expansion come at the expense of investment and employment in the United States? To disentangle the extent to which MNC activity at home and abroad are substitutes or complements, we examine detailed microdata on how individual firms behave over time. The U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) collects confidential firm-level data on the activities of U.S.-owned multinationals, both at home and at their foreign affiliates. All U.S.-owned firms with at least one foreign affiliate that meet a minimum threshold by size are required by law to provide this data to the BEA. These data allow us to examine what happens to domestic employment,



sales, capital investment, and exports in the United States when an individual firm expands its FDI activities. Obviously many other factors such as recessions, industry trends, and idiosyncratic firm decisions will also affect the domestic operations of U.S. firms. For this reason, we employ panel regression methods that allow us to control for those factors and isolate the direct relationship between foreign expansion and domestic outcomes at U.S. firms.

These methods use data on all U.S. MNCs with foreign affiliates in Mexico. We include firm fixed effects, which al-

low us to examine changes within each firm over time, rather than comparing one firm to another. Firm "fixed effects" hold constant everything that is unique about a given firm, isolating how its employment in the United States and the other variables we examine change when the firm increases its outward FDI. Thus all the characteristics that define a given firm—such as the industry it operates in, its size, its relative market power, etc.—are controlled for, allowing us to focus only on the relationship between offshoring and the domestic activities of U.S. firms.

In 2011, affiliates of U.S. firms employed 1.3 million workers in Mexico

We also include year fixed effects, a technique that controls for the potential impact of recessions and booms (controlling for such impacts is particularly important in light of the severe Mexican currency crisis shortly after NAFTA was signed). Just as firm fixed effects hold constant firm characteristics, year fixed effects hold constant everything external to the firm that was going on in a given year. The only way to truly identify a causal effect between foreign and domestic activity would be to randomly assign some U.S. firms to become multinationals, while forcing others to remain purely

domestic. This type of pure experiment is neither possible nor desirable. Using the fixed effects methodology is the next best option, however. This approach controls for everything that is unique about a given firm and looks at changes within each firm over time, rather than drawing conclusions based on observed behaviours across very different firms.

Figure 4 summarizes the relationship between U.S. MNC activities at home and in Mexico. These results draw on firm level data from 1990 through 2009, covering hundreds of U.S. MNCs and their more than 1,000 affiliates in Mexico.

The first thing to note about these results is that they all show a positive impact on investment and jobs in the United States. Thus expansion in Mexico by a U.S.-based MNC is associated with domestic U.S. expansion by the same firm. The foreign operations of these firms are net complements to domestic U.S. operations. These results are consistent with the complementarities that we found using all countries in which U.S. firms invest (Moran and Oldenski 2014). U.S. firms that have greater sales, hire more workers, spend more on R&D, export more goods, and invest more capital in Mexico also have

Figure 3
Within-firm trade exports from U.S. multinational corporations (MNCs) to their affiliates in Mexico and imports by U.S. multinational corporations from their affiliates in Mexico (billions of dollars)

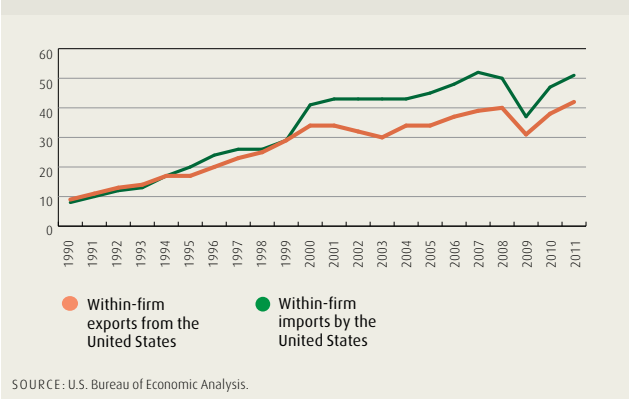


Table
Employment at affiliates of U.S. multinational corporations in Mexico in 2011, top 15 industries

	Industry	Employment (thousands)
1	Transportation equipment	206.6
2	Beverages and tobacco products	164.9
3	Chemicals	43.2
4	Machinery	31.5
5	Professional, scientific, and technical services	24.6
6	Semiconductors and other electronic components	22.3
7	Plastics and rubber products	22.0
8	Accommodation and food services	17.0
9	Mining	14.1
10	Communications equipment	11.4
11	Finance, except depository institutions	11.3
12	Agriculture, construction, and mining machinery	10.7
13	Architectural, engineering, and related services	10.7
14	Soap, cleaning compounds, and toilet preparations	9.5
15	Computers and peripheral equipment	9.1

SOURCE: U.S. Bureau of Economic Analysis.



greater sales, hire more workers, spend more on R&D, export more goods, and invest more capital in the United States. So the overall message is that greater investment in Mexico by U.S. firms benefits both countries.

To explain the results from Figure 4 more specifically, consider that the average U.S. firm in the sample employs 25,642 workers in the United States and 1,311 workers in Mexico. Thus a 10% increase in employment at affiliates of U.S. firms in Mexico would correspond to about 131 jobs in Mexico. Using the employment

numbers from the left panel of Figure 4, this increase would be associated with a 1.3% increase in employment per MNC in the United States, or 333 U.S. jobs per firm. Accordingly, for the average U.S. firm, adding 131 jobs in Mexico would create 333 new jobs in the United States at that same firm. These relationships may be hidden by other simultaneous trends, including economic downturns, U.S. economic growth, or developments within a given industry. That is, without the benefit of econometric analysis such as ours, these relationships may be

hidden within the aggregate data. But it is clear from these results that any fall in U.S. employment by U.S. MNCs is not due to offshoring to Mexico, as this offshoring exerts a net positive force on the domestic operations of U.S. firms.

These findings do not mean that certain aspects of overseas expansion never diminish similar aspects of home country MNC activity. Quite the contrary, the spread of investment and R&D, like trade in general, is likely to result in reshuffling economic activity within and among the United States,

The expansion in Mexico of a U.S. multinational is positively related to the expansion of the same firm in the U.S.



Foto: Rainer Plendl

The general result of foreign direct investment after the implementation of NAFTA has clearly been positive for U.S. firms

Mexico, and Canada and within and among sectors in each country. The point is that a dispassionate public policy analyst would have to conclude that the aggregate result from outward FDI on the part of U.S. firms after NAFTA is strongly positive. Conversely, the overall consequence would be less activity at home—not more activity at home—if overseas operations of U.S. MNCs had not been able to take advantage of NAFTA.

A case study illustrates this point. One of the best-selling and most successful trucks in the world has been Ford's F-150 series. Following the completion of NAFTA, Ford redesigned the F-150 line, making the Ford Essex engine plant in

Windsor, Canada, the exclusive source of the 5.4 liter, 32-valve high-performance Triton V-8 engine, and choosing Ford's contract manufacturer, International Metals de México (IMMSA) of Monterrey, Mexico, as the sole supplier of the M450 chassis, using inexpensive but reliable Mexican steel alloy.

Ford's prospects for holding its share of the truck market in subsequent years vis-à-vis the Toyota Tacoma and the Isuzu DMAX, not to mention the Chrysler Dodge Ram, depend upon this NAFTA-integrated supply chain. Recently, the United Auto Workers (UAW) called for NAFTA to be "renegotiated to fix the many problems with this agreement and to stop the outsourcing of good-

paying manufacturing jobs to Mexico."¹ However, the competitive fate of UAW workers at Ford's U.S. assembly facilities actually depends on NAFTA.

Other previous studies have found results that tell a similar story. Mihir A. Desai, C. Fritz Foley, and James R. Hines (2009) use firm-level data from 1982 to 2004 to show that growth in employment, compensation, fixed assets, and property, plant and equipment at foreign affiliates of U.S. firms is associated with U.S. domestic growth in these same measures. (Similarly, Lee Branstetter and Foley [2010] find that U.S. firms that invest in China simultaneously invest more in the U.S. home market as well.)

Figure 4

Relationship between foreign expansion in Mexico and domestic activities of U.S. multinational corporations, 1990-2009



Notes: 1. The numbers in this table are regression coefficients that isolate the relationship between each variable listed and either domestic employment or sales, controlling for firm characteristics, industry characteristics, and business cycle macroeconomic conditions as described in the text. All results are statistically significant at the 1% level.

2. Capx refers to capital investment by U.S. multinational corporations.

3. The statistical analysis of firm-level data on U.S. multinational companies was conducted at the Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce, under arrangements that maintain legal confidentiality requirements.

4. Views expressed in this Policy Brief are those of the authors and do not reflect official positions of the Department of Commerce.

SOURCE: U.S. Bureau of Economic Analysis.



Overall the evidence paints a picture in which outward investment is an integral part of MNC strategy to maximize the competitive position of the whole corporation, a goal for which headquarters raise the needed amount of capital from sources all around the globe. In determining where to deploy capital and where to locate production, relative costs—including relative wages and benefits (as well as relative skills and relative productivity)—play a role. But in the end, operations at home and operations abroad complement each other as the MNC parent tries to make the deploy-

ment of tangible and intangible assets more productive and more profitable.

Fears that expansion abroad may lead to contraction at home have been raised in discussions of trade agreements now on the U.S. agenda, particularly the Trans-Pacific Partnership (TPP) and the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). But the strong complementary relationship revealed here—and in other similarly rigorous studies—means that firms, workers, and communities will likely be net beneficiaries of such market-opening and investment-widening agreements. ◀

"How US Investments in Mexico Have Increased Investments and Jobs at Home," by Lindsay Oldenski and Ted Moran
Copyright © 2014 Peterson Institute for International Economics.

Branstetter, Lee, and C. Fritz Foley, "Facts and Fallacies about U.S. FDI in China (with apologies to Rob Feenstra)," in *China's Growing Role in World Trade*, ed. by Robert C. Feenstra and Shang-jin Wei, Chicago: University of Chicago Press in association with the National Bureau of Economic Research, 2010.

Desai, Mihir A., Fritz Foley, and James R. Hines Jr., "Domestic Effects of the Foreign Activities of U.S. Multinationals," *American Economic Journal: Economic Policy*, num. 1 (February), 2009, p. 181-203.

Moran, Theodore H., and Lindsay Oldenski, "The U.S. Manufacturing Base: Four Signs of Strength," Peterson Institute for International Economics Policy Brief 14-18, Washington, DC, 2014.

- 1 The quotation comes from the UAW website. Ford's decision to shift from steel to aluminium for the F-150 will involve a new configuration in source of inputs. Available at <<http://www.uaw.org/>> (link is external) (accessed on July 2, 2014).

The fear that expansion abroad leads to domestic recession has been suggested in debates

NORTH AMERICA'S AGENDA FOR 2017 AND BEYOND / Gary Clyde Hufbauer and Earl Anthony Wayne



In shared production North America found a successful formula for competing in global markets. The treaties reached by the presidents of Mexico, the United States and Canada at the recent summit held in Ottawa outline the route to scaling up the international competitiveness of the region and improve the performance of the three economies. In this article the prime matters on the agreed work agenda are explained.

Contrary to the assertions of some in the United States of America (U.S.) political campaign, under the North American Free Trade Agreement (NAFTA), North America's economy has grown significantly and adapted with success to tough competition in global markets. North America can be even more competitive in 2017 and beyond, if the next U.S. President joins the leaders of Canada and Mexico in further strengthening the continent's integrated production networks and further unharnessing its significant human and

natural assets to generate more prosperity together for the region.

North American trade networks and continental investment ties generate millions of jobs. North America is the region that shows the best economic performance among advanced economies. But it needs to create more and better jobs while delivering higher wages. Economic growth is too slow, infrastructure badly needs renovation, and productivity growth is far below its potential. An ambitious and cooperative agenda can boost the three economies.

Since the signing of NAFTA in 1993 the trade in goods and services between the three neighbors has expanded four-fold. Canada and Mexico are the world's largest buyers of U.S. products: sales to the two neighbors account for up to 14 million U.S. jobs, about 9% of U.S.

Gary Clyde Hufbauer and Earl Anthony Wayne are respectively emeritus professor at the Peterson Institute for International Economics and former United States ambassador to Mexico.

employment. Canada, in some cases, and Mexico in others, are the largest export market for most U.S. states. Stunningly, the finished manufactured products Mexico and Canada sell to the American market have by far the highest content of U.S.-produced materials compared to U.S. imports from other countries: an estimated 40% for finished manufactured goods exported from Mexico and over 20% from Canada.

Continental supply chains that link Canada, the United States and Mexico mean that much of what is produced in each country has content from its neighbors. For example, a CRV SUV built in Jalisco, Mexico, has inputs of 70% from the United States and Canada. To establish these supply and production chains, private firms in all three countries have invested in their neighbors: U.S. companies have invested about 386 billion dollars in Canada and 108 billion dollars in Mexico. Canadian firms have invested 348 billion dollars in the United States and 12 billion in Mexico. Mexican companies, despite operating in a smaller economy, have invested about 19 billion dollars in the United States and Canada and its rate of investment has picked up significantly in the last several years.

Each of the three governments must enhance its country's economic performance with domestic reforms in key areas including education, worker retraining, infrastructure investment, support for innovation, smart regulation and tax policy. The United States, for example, needs to work to maintain its strengths in advanced industries and services; if it coordinates with its neighbors, it can also bring the entire economy of North America to higher levels of performance.

Cooperation is well established. This was reinforced by the North America Leaders' Summit held in Ottawa on June 29, 2016. The document called *White House Fact Sheet* ticked off commitments for 2017 and beyond. Many of the items are developed across a wide range of topics from sensitive international trade issues to educational exchanges to support for women entrepreneurs to collaboration in international forums. But a few commitments deserve the spotlight for promoting increased economic competitiveness, if the next U.S. president is willing to pursue the work of making North America even more prosperous. These commitments suggest an agenda for 2017 and beyond.

Reduce the border crossing time

Borders inevitably create frictions, but frictions can be reduced by progress on agreed programs. Separate trusted traveler programs are now operated by the three countries. The leaders have agreed to launch a single North American portal for applications by the end of 2017. Currently, about 5 million North Americans participate in trusted traveler programs, but well over 300 million people legally cross the U.S.-Mexican border each year, and some 70 million cross the U.S.-Canadian border annually. Many of these crossings represent the same person taking multiple trips, but with a combined North American population of almost 500 million, it's reasonable that at least 20 million should enjoy a trusted traveler designation. Making website portals and registration processes easy to navigate and ensuring that fast lanes are always available to trusted travelers will facilitate this expansion. The same logic applies to "trusted shippers" who are willing to take extra steps to assure governments that their goods are safe from contraband. A number of initiatives are under way to speed up shipment clearance while assuring security.

Under NAFTA the regional economy has grown significantly and has successfully adapted to the strong competition of global markets



The three North American customs agencies should set a goal of not more than 30 minutes on average for a traveler—whether trusted or ordinary—to clear the border. Each crossing location and international airport should post its average wait times electronically and the periodical analysis of this data should be the basis for making improvements. Comparable goals and programs should be established for truck and rail traffic.

Build more border infrastructure

A big step would be to create a virtual trilateral mechanism with a mandate to develop a North American Transportation Plan, and update it as well as regional plans along the borders on a rolling basis. The federal governments should partner with state, provincial and municipal border authorities to plan new border infrastructure, set priorities consistent with trade and travel flows, and tap private as well as public funding sources. The Tijuana International Airport, since 2015 accessible to San Diego travelers through a short pedestrian bridge and the use of its big parking lot, provides a wonderful model of public-private collaboration. The only complaint is that it took



bureaucracies too long to enable Tijuana to complement San Diego's own inadequate airport. Visionaries were talking about this solution as early as the 1980s.

Reduce trade obstacles

Whether or not the Trans-Pacific Partnership (TPP) agreement is ratified in 2017, the North American leaders should establish the goal of common external most-favored-nation (MFN) tariffs for 95% or more of 6-digit Harmonized System (HS) product lines in 10 years. This would pave the way for a waiver

of NAFTA/TPP rules of origin on most commerce (apart from sensitive areas like automobiles, auto parts, textiles and apparel) as there would be no motivation for "trade deflection", namely the importation of third-country goods into the lowest-tariff country followed by trans-shipment duty free to its North American neighbors.

Help small business

This can be done by enacting higher *de minimis* thresholds in Mexico and Canada, below which customs declara-

North America is the region that exhibits the best economic performance of all advanced economies



tions are simplified and imports are exempt from all taxes and tariffs. At present, the U.S. *de minimis* threshold is 800 dollars, the Canadian level is 20 Canadian dollars, and the Mexican level is 50 U.S. dollars. Raising the Canadian and Mexican limits would enhance express deliveries, support e-commerce, and spur participation by small and medium-sized enterprises (SMEs), which often export lower-value goods. In the same spirit, the three governments should create user-friendly tri-lingual websites for SMEs to identify potential buyers throughout North America. Governments should also encourage commercial banks —through generous

provisions for deducting anticipated loan losses— to extend export credit support to SMEs.

Strive for regulatory coherence

In addition to energizing trilateral talks seeking more alignment among the three countries, the three governments could agree in principle that, when considering new standards or regulations, each North American regulator should first examine what their other regional partners have done (see U.S. Executive Order 13609 of May 2012). Unless an existing standard or regulation is manifestly inadequate, the presumption by

other countries should be to accept it. As for the existing massive body of relevant standards and regulations at the respective federal levels, the North American partners should set a bold goal, such as harmonization or mutual recognition of half of them in 10 years.

To build a North American vision on energy and the environment

At their June summit, the leaders agreed on creating a partnership and establishing a North American action plan with regard to climate, clean energy and the environment with a series of commitments for collaboration, including setting a target to increase clean power to 50% of the electricity generated across North America by 2025, to reduce methane emissions from the oil and gas sector by 40-45% by 2025, to strengthen standards for energy efficiency and vehicle emissions, and to expand cooperation to protect wildlife and improve early warning systems for natural disasters. The three countries have the opportunity to establish a world-class model for regional cooperation in these areas, while promoting energy security and sustainability and generating jobs and prosperity. ◀

The trade of goods and services between the three neighbors has increased four-fold since 1993 with NAFTA

SIZE AND DISTANCE ARE DESTINY / *The Future of Economic Relations between Mexico and the United States*¹ / Antonio Ortiz-Mena L. N.



The current political discourse sometimes overlooks the great significance and complexity of the commercial exchange between Mexico and the United States. It also forgets that our country is likely to become one of the six largest economies in the world. This article measures the economic integration of North America and lays out its main challenges.

Antonio Ortiz-Mena L. N.
 is a senior advisor at Albright
 Stonebridge Group.

Just the facts

Geography is destiny, and Mexico's economic fate is inextricably tied to that of the United States (U.S.). Mexico has sought to diversify its international economic relations at least since the Porfiriato, but the power of geography and the market is greater than political will (see Figure 1).

Economic relations with the U.S. have been a perennial factor in Mexico's foreign economic policy, but their nature changed in the last quarter century.² While the bulk of Mexican exports traditionally went to the U.S., foreign trade is increasingly important to the Mexican economy: the trade openness coefficient increased from 27% in 1980³ to 67% in 2015.⁴

This is linked to the growing importance of direct foreign investment: in 1993, just before the coming into force of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), it was 4.38 billion USD,⁵ and by 2015, it was 28.38 billion USD.⁶ The U.S. remains the largest foreign investor in Mexico. Increasing trade and investment have in turn led to increased intra-industry and intra-firm trade. One way to appreciate this is by measuring value-added in trade in a country and added in the exports of the other (see Figure 2).

In short, countries in North America not only trade with each other and invest in the region but produce jointly. In all likelihood, these trends will continue to intensify in the next decades. PricewaterhouseCoopers (PwC) estimates that in 2050 Mexico will be the

sixth largest world economy, only behind China, India, the U.S., Indonesia and Brazil, but with a greater economy than those of Japan, Russia, Germany, the United Kingdom and France. According to these estimates Canada will be the nineteenth largest economy.⁷

At the same time, the global economy is changing radically. According to McKinsey, there are a group of factors that are changing business models, the global economy and everyday life: mobile internet; the automation of intellectual work; the internet of things; the information in the “cloud”; advanced robotics; autonomous or semi-autonomous vehicles; genomics; energy storage systems; additive manufacturing; advanced materials; advanced exploration and recovery of oil and gas, and renewable energy.⁸ The interaction of these twelve

factors will produce a radically different economy to the one we know today.

Given the increasing volume of traditional trade, intra-industry and intra-firm trade, the peak in production sharing and radical technological change underway and the outlook for the Mexican economy in the medium and long term, the U.S.-Mexico economic relationship will be increasingly important not only for the future of Mexico but also for that of the U.S., although this reality does not seem to have sunk in among certain U.S. circles (see Figure 3).

At least six million U.S. jobs are related to its bilateral trade with Mexico,⁹ and Mexico is the leading Latin American investor in the U.S.: there are Mexican companies in virtually all U.S. states, which all together generate at least 80 thousand direct jobs.¹⁰

The challenges

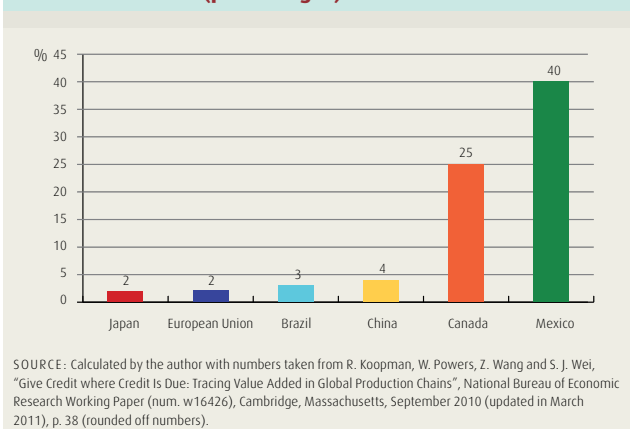
Economic integration between Mexico and the U.S. is becoming deeper, so the opportunity cost from barriers to economic interaction is growing. Although Canada’s economy will be smaller than that of Mexico, from the perspective of production sharing and the allocation of resources (human and energy, among others), greater economic integration will bring benefits for both countries and for all of North America. In this context it is possible to identify at least five challenges that will impact the economic future of the region:

1. The Trans-Pacific Partnership (TPP). Will it be ratified? If so, how can it best be used?
2. The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the

Figure 1
Main destinations of Mexico’s exports, 2015



Figure 2
United States value added to imports from selected countries (percentages)





U.S. and the European Union (EU). If TTIP negotiations are successful, each country in North America will have its own trade agreement with the European Union. Without close coordination, there is a risk of trade diversion and production chain segmentation.

3. Growing nationalism and the risks of protectionism in the U.S. The rise of Republican presidential candidate Donald Trump is a reaction to an underlying problem: the growing dissatisfaction fueled by stagnating wages, income concentration, fear of globalization and pessimism about the economic future. Even if Trump loses, the conditions that enabled his rise will remain.
4. Inadequate infrastructure. Mexico cannot take full advantage of NAFTA nor the big trade agreements in the making if it continues to invest less in this sector than other countries in Latin America, China and India.¹¹
5. Corruption in Mexico and the tarnished image of Mexico in the U.S.¹²

What to do and how

Economy and trade are essential components of foreign policy. In its relationships with the rest of the countries in



North America, Mexico must promote joint actions to ensure the flow of goods and services, investment and human capital. This is vital for the prosperity and therefore the security of the country. There are no magic recipes for meeting the challenges of the economic relationship with the United States and among the countries of the region, but Mexican actions at the national, bilateral and regional levels can strengthen its economic insertion in North America. Below are some proposals involving this complex subject:

The Trans-Pacific Partnership

TPP ratification would help reduce U.S. protectionist tendencies and “shield” NAFTA. Its ratification by the U.S. is of vital importance and the lessons from NAFTA can help this purpose and, in the event that it prospers, help in a thorough use of the mechanism.¹³

Should the U.S. not ratify the TPP, Mexico should seek a deepening of NAFTA using the elements that the agreement itself offers, especially Article 1504 on cooperation in competition policy and Articles 1907

Geography is destiny, and Mexico's economic fate is inextricably tied to that of the United States

and 2022, which allow strengthening of dispute settlement mechanisms.

The actions of foreign economic policies could also be strengthened in order to emphasize Mexico’s role as a natural bridge between North America and Latin America, particularly through the Pacific Alliance.

The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

It must be ensured that there is no trade diversion nor that the production chain operation is blocked in North America. Mexico will have to adjust its trade agreement based on the recent Canada-Europe-Union agreement and an eventual TTIP.

Protectionism in the U.S. and the image of Mexico

Changing the image and reputation of Mexico in the U.S. will not be achieved in

the short term nor merely through a public relations campaign. The importance of its economic links with Mexico is not well understood in the United States. Clear and accessible information in this regard should be provided to the key decision makers.

Research on Mexico in the U.S., both in universities and think tanks, needs to be fostered. Mexico’s profile in the U.S. is lower than that of other countries that are much less relevant to U.S. security and prosperity.

Corruption

Without changes in international rankings on corruption, it will be difficult for Mexico to use trust as a comparative advantage in attracting foreign investment. Public statements, media campaigns, legal initiatives and chan-

neling of financial or human resources will be absolutely irrelevant so long as there are no tangible results and real accountability.

Infrastructure and connectivity

Improvements in international rankings on infrastructure competitiveness are necessary for Mexico to attract more investment. The improvement in physical infrastructure must be accompanied by the necessary regulatory framework for costs and transport times between Mexico and the U.S. to be the lowest possible.

There have been advances in cross-border connectivity, like the Joint Customs Clearance Program and the Single Cargo Manifest. Infrastructure has been improved in some crossings

Figure 3
United States main export markets, 2015





and in August 2016 a new Mexico-United States Bilateral Air Agreement came into force, which will boost cargo and passenger connectivity between the two countries. These are important advances, but much remains to be done.

From issues to mechanisms

There are two key mechanisms driving the bilateral economic relationship: the High Level Economic Dialogue (HLED) and the U.S.-Mexico Business Dialogue. The HLED facilitates coordination between agencies in each country that affect the bilateral economic relationship, as well as coordination between authorities of both countries. The relationship is multidimensional, and with segmented actions it will not be possible to solve complex obstacles or strategically promote the relationship. A central challenge will be to ensure that the HLED transcends the current administrations in Mexico and the U.S.

The U.S.-Mexico Business Dialogue was established in 2013 as an initiative of the U.S. Chamber of Commerce and Mexico's Business Coordinating Council (CCE). It aims to establish joint



policy positions on issues that impact bilateral economic relations and has allowed the private sectors of Mexico and the United States to have a shared vision and a more strategic dialogue with the authorities on both sides of the border.

Decision-making in the U.S.

In 2014, the Council on Foreign Relations (CFR) issued a report on the future of North America. Among its recommendations it highlighted one: the designation of "a senior U.S. official as the North American 'champion', who will press for the implementation of consistent poli-

cies across all public organizations and on all the topics".¹⁴

U.S. policy on North American issues is at times somewhat fragmented and reactive. If there is no change in the U.S. that enables the designation of a "champion," Mexico will have to redouble its efforts so that the common destiny of shared prosperity for both countries prevails. ◀

The notes of this article are available in the web version, which can be consulted at <www.revistacomercioexterior.com>.

Changing the image and reputation of Mexico in the U.S. will not be achieved in the short term nor merely through a public relations campaign

THE GOP'S MEXICO DERANGEMENT /

Bret Stephens



It suits certain politicians to present Mexico as a failed State and a threat. Nothing could be further from the truth. Originally published in the *Wall Street Journal*,¹ this article dismantles a series of myths about Mexico in areas such as lack of safety, the effects of commercial integration and migration.

Bret Stephens writes "Global View," an international news column in the *Wall Street Journal*.

A dozen Mexican states held elections on Sunday, and—ho-hum—the center-right National Action Party, or PAN, appears to have won seven of the races. The *Journal* reports that voters in the world's 15th-largest economy were turned off by the ruling party's failure to cut debt and tackle crime, and by a boy-wonder president, Enrique Peña Nieto, whom they now regard as more boy than wonder.

I mention this to illustrate that Mexico is a functioning democracy whose voters tend to favor pro-business conservatives, not a North American version of Libya, exporting jihad and boat people to its neighbors. Somebody ought to explain this to Republican voters, whose brains, like pickles in brine, have marinated too long in anti-Mexican nonsense.

Elements of that nonsense:

Mexico is a failed state. Mexico's struggles with drug cartels—whose existence is almost entirely a function of America's appetite for dope—are serious and well known. So are its deep-seated institutional weaknesses, especially the police forces that collude with the cartels and terrorize rural areas.

Then again, Mexico's 2014 homicide rate of about 16 murders per 100,000 means that it is about as dangerous as Philadelphia (15.9) and considerably safer than Miami (19.2) or Atlanta (20.5). Are these "failed cities" that you don't dare visit and that should be walled off from the rest of America?

Mexico is a threat to U.S. security. The most serious terrorist attempt to enter

the U.S. across a land border occurred in December 1999, when Ahmed Ressam tried to smuggle a bomb into the U.S. from... Canada. All 19 of the 9/11 hijackers entered the U.S. with legal visas on scheduled flights. The bride of the San Bernardino attacker came here the same way. No significant act of political violence against the U.S. has been staged from Mexico since Pancho Villa's raid on Columbus, N.M., in March 1916.

Could terrorists infiltrate the U.S. by crossing the border? Sure, if they wanted to risk being asphyxiated in the back of a crowded migrant truck somewhere in Sinaloa.

As for ordinary criminals, my colleague Jason Riley has noted that the rate of incarceration in California for foreign-born residents is less than half the U.S.-born rate. Violent crime in the U.S. fell dramatically during the same two decades, 1990-2010, of an "invasion" of illegal immigrants.

Mexico steals U.S. jobs. Donald Trump recently resurrected this chestnut by inveighing against Nabisco and Ford for shifting production to Mexico from high-cost Illinois and Michigan. Never mind that one reason Ford made the move was to take advantage of Mexico's free-trade agreements with the European Union and other countries, meaning that opposition to free trade is the very thing that drives business abroad.

Then again, Mexico is the second-largest purchaser of U.S. products; the Wilson Center's Christopher Wilson has estimated that "six million U.S. jobs depend on trade with Mexico." That is especially true for border states. "Mexico is the top export destination for five states: California, Arizona, New Mexico, Texas and New Hampshire, and is the second most important market for another 17 states across the country."

Illegal immigrants are a drain on the system. This whopper should be sold at Burger King, since illegal immigrants pay billions in state and local taxes, along with about 15 billion USD a year to Social Security—the benefits of which they are unlikely ever to get back. Entire U.S. industries, agriculture above all, depend on illegal migrants, without whom fruits and vegetables would simply rot in the field.

If there is a drain, it's Mexicans going home—roughly one million returnees between 2009 and 2014, according to the Pew Research Center, outpacing the number of Mexicans moving north by about 140,000. That owes something to growth and stability in the Mexican economy, which is largely a function of the North American Free Trade Agreement.

This makes Mr. Trump's opposition to NAFTA all the more misjudged. Without it, Mexico could easily have become Venezuela, run by a Hugo

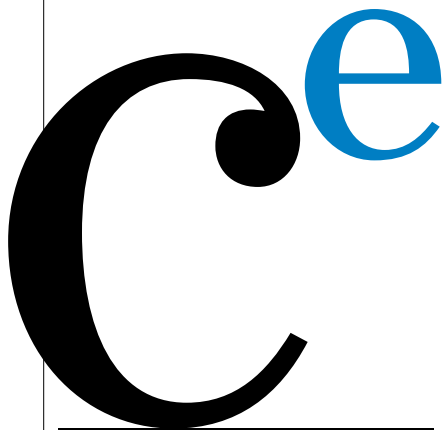
Chavez-like strongman that would have posed a real threat to U.S. security as opposed to the one in Mr. Trump's imagination.

This is a foul electoral season, one conservative voters (or their children) will look back on with political regret and personal remorse. Mr. Trump's "Mexican" slur about federal judge Gonzalo Curiel is the most shameful word uttered by a major presidential candidate since Dixiecrat Strom Thurmond thundered in 1948 against the "Nigra race." As in 1948, Mr. Trump is appealing to constituents who have stuffed themselves on a diet of bad statistics and misleading anecdotes—people who fancy themselves victims but behave like bigots. Republican leaders who think they can co-opt or tame Mr. Trump will instead find themselves stained by him.

Meanwhile, let's state clearly what shouldn't need saying but does: Americans are blessed to have Mexico as our neighbor and Hispanics as our citizens. On this point, disagreement is indecency. ◀

1 June 6, 2016.

Reprinted by permission of *The Wall Street Journal*, Copyright ©2016 Dow Jones & Company, Inc. All Rights Reserved Worldwide.



Comercio Exterior
Bancomext

PREMIO REVISTA COMERCIO EXTERIOR 2017

Para promover la investigación y un mejor entendimiento de la dinámica del comercio exterior de México, el Comité Editorial de la revista Comercio Exterior convoca a los especialistas nacionales y extranjeros a participar en la segunda edición del Premio Revista Comercio Exterior.

BASES

De los autores

1. Podrán participar todos los autores que presenten a título personal o en forma grupal un ensayo **inédito** en español sobre aspectos relevantes del comercio exterior de México o de las tendencias del intercambio internacional de bienes y servicios que brinden un marco de referencia para México.
2. Quedan excluidos de esta convocatoria los trabajadores del Bancomext, los miembros del Comité Editorial de la revista, así como los ganadores del certamen anterior y los trabajos postulados en la Convocatoria 2016.
3. No se aceptará más de un ensayo por autor y, en caso de autoría colectiva, todos los involucrados deberán aprobar la postulación del ensayo.

De los ensayos

4. Los ensayos deberán ser el resultado de una investigación con rigor analítico y metodológico.
5. Deberán contener una estructura lógica en la que se aprecie con nitidez: a) planteamiento preciso de la problemática a tratar; b) desarrollo argumental coherente y documentado, y c) conclusiones pertinentes y sustanciosas. Se valorará el desarrollo empírico propio.
6. Deberán tener el tono de divulgación propio de la revista *Comercio Exterior* y no exceder 35 mil caracteres (incluyendo espacios) o 25 cuartillas incluyendo cuadros y gráficas.
7. Los trabajos no deberán haberse sometido simultáneamente a la consideración de otros certámenes ni publicaciones.

De los categorías

8. Los autores podrán inscribir su ensayo en una de las dos categorías estipuladas en este certamen:
 - a) "Jóvenes investigadores." Categoría exclusiva para autores que no superen los 30 años de edad a la fecha de publicación de la Convocatoria.
 - b) "Especialista." Categoría abierta (sin límite de edad).

De los premios

9. "Jóvenes investigadores." Premio único: 50 mil pesos, diploma y la publicación del ensayo.
10. "Especialista." Tres premios. Primero: 150 mil pesos. Segundo: 50 mil pesos. Tercero: 25 mil pesos. En los tres casos incluye diploma y publicación del ensayo.
11. En caso de empate entre dos o más trabajos participantes, el premio estipulado se dividirá en partes iguales entre los trabajos, y para cada uno de ellos, en partes iguales entre sus autores.

Del formato impreso

12. Se entregará una versión impresa del ensayo en papel bond tamaño carta (sin engargolar), letra arial de 12 puntos e interlínea de 1.5.
13. En la primera página, debajo del título del ensayo, se deberá incluir un seudónimo del autor y la categoría en la que participa (no debe incluirse el nombre real del autor o de los autores para preservar el anonimato durante la selección de los ensayos ganadores).
14. Todas las notas y referencias bibliográficas deberán ir a pie de página, conteniendo, cuando sea el caso, toda la información para identificar al autor(es) y publicación referidos.
15. Si se incluyen citas textuales, estas deberán seguir las siguientes modalidades: si ocupan cinco líneas o menos irán precedidas de dos puntos y entrecomilladas; si son de mayor extensión se ubicarán en párrafo aparte, claramente identificable y con la referencia bibliográfica correspondiente.

Del formato electrónico

16. Se entregará, además, una versión electrónica del ensayo en formato Word con las mismas especificaciones de tipografía y formato establecidas para la versión impresa.
17. Los cuadros y gráficos del ensayo deberán entregarse en formato Excel, incluyendo los datos necesarios para su elaboración y, de estos, la fuente de la que proceden.

De la entrega

18. La fecha límite de recepción será el 26 de mayo de 2017.

19. En un sobre bolsa dirigido a la atención de Revista *Comercio Exterior* se deberá incluir la versión impresa del ensayo, un disco compacto o un dispositivo usb con la versión electrónica del ensayo (Word y Excel), así como un sobre cerrado en cuyo interior se incluya la siguiente información: a) seudónimo utilizado, b) nombre del o los autores, c) título del ensayo, d) categoría en la que participa, e) ficha curricular del o los autores, f) dirección electrónica del o los autores, y g) teléfonos de contacto.
20. El sobre deberá entregarse en la recepción de partes del Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, ubicado en Periférico Sur 4333, Col. Jardines en la Montaña, Del. Tlalpan, CP 14210, Ciudad de México.
21. También se recibirán los ensayos enviados por correo certificado a la dirección referida en el punto anterior y cuyo matasello demuestre su envío previo a la fecha límite establecida.

Del jurado

22. El Banco Nacional de Comercio Exterior integrará un jurado con reconocidos especialistas que tendrán la misión de revisar los ensayos y elegir a los ganadores a partir de criterios objetivos y mecanismos definidos por el mismo.

23. El fallo se dará a conocer la segunda semana de septiembre de 2017 y será inapelable. El jurado podrá declarar desierto el Premio si lo considera pertinente, así como otorgar menciones honoríficas o recomendaciones para la publicación de otros ensayos participantes.

Derechos de propiedad intelectual

24. Los participantes deberán responder de la autoría, originalidad y carácter inédito del trabajo presentado, asumiendo las responsabilidades que procedan si en su elaboración se vulneran los derechos de propiedad intelectual de terceros.
25. El autor o autores de los ensayos premiados otorgan automáticamente al Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, los derechos para editarlo y publicarlo.

Consideraciones finales

26. El envío del ensayo para participar en el Premio supone la aceptación íntegra del contenido de las bases que lo regulan.
27. Las situaciones no previstas en las presentes bases, así como todas las aclaraciones e interpretaciones de las mismas, serán resueltas por el Jurado.
28. En caso de requerir mayor información, favor de comunicarse al teléfono 54 49 90 00 ext. 9645 o a la dirección electrónica: <revcomer@bancomext.gob.mx>.



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.
Banca de Desarrollo

A VUELO DE PÁJARO / Síntesis temática del número



DE LA RELACIÓN COMERCIAL

- Entre 1993 —año previo a la puesta en marcha del TLCAN— y 2015, el intercambio bilateral de bienes y servicios se multiplicó por seis. *Pág. 12.*
- México se convirtió en el tercer proveedor más importante para Estados Unidos y Canadá, con exportaciones que pasaron de 44.4 mil MDD en 1993 a 319 mil MDD en 2015. *Pág. 48.*
- En 2015, los flujos de bienes y servicios entre México y Estados Unidos alcanzaron un valor de 584 mil MDD, lo que significa que ambos países comercian más de un millón de dólares por minuto. *Pág. 12.*
- México es el principal destino de exportación para cinco estados: California, Arizona, Nuevo México, Texas y Nuevo Hampshire, y es el segundo mercado en importancia para otros 17 estados a lo largo del país. *Pág. 30.*

DE LA INVERSIÓN PRODUCTIVA TRILATERAL

- [Antes del TLCAN] recibíamos entre dos mil y tres mil MDD de inversión extranjera al año, y ahora cerca de 25 mil millones. *Pág. 42.*
- Empresas de Estados Unidos han invertido alrededor de 386 mil MDD en Canadá y 108 mil MDD en México. *Pág. 30.*
- México es el principal inversionista latinoamericano en Estados Unidos. *Pág. 24.*
- De acuerdo con la evidencia, tenemos un panorama general en el que la inver-

sión en el extranjero es componente esencial en la estrategia de las empresas multinacionales estadounidenses para maximizar su posición competitiva. *Pág. 27.*

- Los 18 proyectos anunciados en 2015 por un monto de mil 200 MDD son buenos ejemplos de la relevancia, diversificación y comportamiento de las inversiones canadienses en México. *Pág. 87.*

DE LA PRODUCCIÓN COMPARTIDA

- [La producción compartida] es, probablemente, el mayor legado del TLCAN en el largo plazo. *Pág. 10.*
- [Las multinacionales estadounidenses] utilizan sus actividades en el extranjero para complementar sus empleos, sus ventas, sus inversiones y sus exportaciones en Estados Unidos, no para sustituirlas. *Pág. 20.*
- [Las importaciones estadounidenses provenientes de] México y Canadá... incorporan el mayor porcentaje de insumos producidos en E.U.: alrededor de 40% en el caso de los productos mexicanos y más de 20% en el de los canadienses. *Pág. 30.*
- Se calcula que durante su proceso de producción, los principales componentes de un automóvil fabricado en América del Norte cruzan las fronteras de Estados Unidos con Canadá y de Estados Unidos con México ocho veces en promedio. *Pág. 13.*

DEL EMPLEO

- En todos los estados de la Unión Americana están asentadas empresas mexicanas que en conjunto generan, al menos, 80 mil empleos directos. *Pág. 35.*
- Canadá y México son los mayores compradores de productos de Estados Unidos en el mundo: las ventas a los dos países representan 14 millones de empleos en Estados Unidos, lo que equivale a casi nueve por ciento del empleo total de ese país. *Pág. 30.*
- Uno de cada cinco empleos en Canadá está relacionado con el comercio internacional. En este sentido, el TLCAN ha sido muy bueno. *Pág. 82.*

DE LA MIGRACIÓN

- Creo que la política de los estadounidenses en materia de migración está totalmente errada. Si haces la entrada a un mercado muy complicada, la salida es igual. *Pág. 44.*
- Más o menos un millón [de inmigrantes mexicanos] regresó entre 2009 y 2014, de acuerdo con el Centro de Investigaciones Pew, lo que superó el número de mexicanos que migró al norte en cerca de 140 mil personas. *Pág. 39.*
- La intensidad del tránsito migratorio también ha convertido a México, en décadas recientes, en país de tránsito e inmigración, y país de refugio; en términos de “cuestión migratoria”, una migración binacional se ha transformado en una migración regional. *Pág. 77.*
- En el escenario migratorio actual, México y Estados Unidos comparten a una población joven que tiene derecho a la ciudadanía en ambos países y que probablemente será más móvil que sus padres. *Pág. 72.*



**NUESTRA RED
LO CONECTA
AL MUNDO.
IMAGINE LAS
POSIBILIDADES.
MUCHO MÁS QUE SÓLO NEGOCIOS.**

Conozca cómo nuestras soluciones
de comercio exterior para la cadena de
suministro pueden ayudar a potenciar su
negocio en www.hsbc.com.mx/supply_chain

HSBC 

HSBC y sus logotipos son marcas registradas en México.



Comercio Exterior
Bancomext

HECHO EN
AMÉRICA
DEL NORTE

MADE IN
NORTH
AMERICA