

Comentarios del Sr. Secretario de Economía de México, Ildefonso Guajardo



PRIMERO, QUIERO AGRADECER AL GRUPO Techint por haber seguido con esta tradición de los seminarios sobre temas como globalización, comercio internacional, etc., que ya ha llegado a su cuarta edición y destacar las excelentes participaciones de los expositores y del moderador.

Básicamente creo que de lo que se ha hablado esta mañana, coincidimos muchísimo en lo que ha sido el diagnóstico de las tendencias globales. Lo primero es un cambio radical en cómo el comercio internacional ya tiene, yo creo que más de una década, de transformarse de lo que es el comercio de bienes, en el comercio intermedio. De hecho, la afirmación que se hacía esta mañana de que prácticamente más de la mitad del comercio estadounidense, lo decía Pol Antràs, es justamente el comercio en insumos intermedios, que no es otra cosa más que estar comerciando en cadenas globales de valor, pero lo más interesante es que esto hace un rebalance. Y esto no es magia, que las naciones más desarrolladas, el G-7, haya perdido en las últimas tres, cuatro décadas, pues casi el 50% de lo que aportaba a la integración de las cadenas de valor global y mientras que las economías emergentes que al fin de la década de los '70 no aportaban más que un 2% en manufacturas, pues ahora están aportando casi un 30% de las mismas. Entonces, partimos del mismo diagnóstico de cómo se está dando la evolución de las tendencias; pero esto viene a reforzarse también, de acuerdo a los interesantes comentarios que se hicieron hoy en la mañana, por un cambio tecnológico fundamental, un cambio tecnológico que prácticamente nos está diciendo que los marcos de los acuerdos de libre comercio negociados en el siglo XX e

inicios del siglo XXI, prácticamente están quedando relativamente desfasados, dada la importancia que el sector de servicios está adquiriendo por las nuevas tecnologías, las tecnologías fundamentalmente en la parte de servicios, eso lo comenta Herminio Blanco en su participación.

Pero lo más interesante, obviamente un tanto lo consolidan los otros panelistas dentro de sus participaciones.

Al analizarlo del punto de vista de lo que está pasando, estamos viendo que una de las cosas que no hemos observado con detenimiento es que los países que nos hemos liberalizado, como México, pareceríamos campeones a nivel internacional, pero cuando analizamos el esfuerzo que hemos hecho en la libertad de competencia en el sector de servicios internos, estamos bastante atrás en relación a otras naciones.

Ángel Gurría, en el foro de la OECD, presentó un índice, el Índice en Restricción de Servicios, que se lanzó hace como tres o cuatro años, y que es muy útil e interesante para observar quién es quién realmente, en el concepto de liberalización de servicios. Eso es fundamental para poder analizar el cambio de tendencias.

De las cosas que se dijeron hoy, una de las cosas que más me interesó de los comentarios de Pol Antràs es que aún y con el modelo tan exitoso de participación en cadenas de valor, como del caso mexicano, donde cuando analizamos integralmente las cadenas, por ejemplo, en el sector automotriz, donde conjuntamente con América del Norte pues prácticamente el 40% de nuestras exportaciones prácticamente van como destino al mercado norteamericano con 38%, y los Estados Unidos son el 40% de las exportaciones de autopartes. Claramente, la integración de un automóvil en América del Norte es del 82%, de lo cual México responde por el 44%, y Estados Unidos está respondiendo por el 38%.

Si analizamos el sector aeroespacial, México tiene una participación del 20% y Estados Unidos tiene una participación del 58%, para agregar un contenido regional del 80%. Si analizamos qué juego juega China en lo automotriz y aeroespacial; en el caso automotriz, no pasa del 3,8%; y en el caso de lo aeroespacial no pasa del 2,5%. O sea, realmente hay cadenas perfectamente integradas con alto valor en América del Norte. Que son, las que estarían bajo una amenaza fundamental en un esquema de renegociación del TLC, básicamente, posicionado por una nueva administración que la visión de estos procesos no nos deja de inquietar. De hecho, hubo un artículo reciente de Chad Brown y Alan Sykes en el Wall Street que se llama *The Trump Trade Team's Vocabulary Problem*. Lo más interesante es la respuesta de Wilbur Ross a los días siguientes de esta publicación; una carta que le manda al editor. Hay que leer estas dos cartas para saber dónde estamos parados y para que no crean que la negociación va a ser miel sobre hojuelas. No va a ser una negociación fácil, porque coincido con lo que dijo Richard Baldwin en esta última parte, en que la posición y la visión de la administración no va a cambiar. Lo que va a cambiar son el peso de las realidades y finalmente el *leverage* o el contrapeso que podamos establecer en esta negociación como bien lo dijeron los panelistas.

Pero les decía que lo que dijo Pol Antràs es muy interesante porque lo estamos viviendo del punto de vista del compromiso mexicano con las cadenas de valor. La eficiencia en el proceso está día a día siendo retada por nuestra capacidad de poder cumplir con los esquemas contractuales, así definidos en la participación de Antràs. Cuando un grupo pequeño de maestros toma el ferrocarril de Michoacán, que interrumpe la comunicación entre Colima, el puerto de Colima, y el Norte de México, está poniendo en amenaza fundamental nuestra capacidad de cumplimiento contractual en poder entregar en tiempo y forma los suministros en cadenas que dependen de una eficiencia total en los procesos productivos.

Cuando tenemos esquemas reales, desde el punto de vista de seguridad, en un tren que, por no tener un libramiento bien ejecutado –que afortunadamente ya lo estará en Celaya–, es sujeto a vandalismo a vehículos automotores y autopartes, automáticamente pone en duda nuestra capacidad de poder estar cumpliendo con esquemas contractuales. Así es que cuando analizamos los esquemas de salarios relativos *vis-à-vis* productividad, el esquema de productividad al que debemos enfocar en cualquier esquema de valuación y negociación, no son la productividad en planta, sino la competitividad generada por el entorno completo y la eficiencia país por país para mantener las obligaciones contractuales. De tal manera que lo que finalmente definen los mercados laborales son esas dos eficiencias fundamentales desde el punto de vista de competitividad global.

Entonces, en cualquier discusión que se pretenda establecer sobre que los países con salarios menores reflejan simplemente una condición débil de las organizaciones sindicales, no reflejan eso; reflejan una condición real del mercado sobre situaciones de competitividad que ajustan salarios desde el punto de vista internacional.

Yo creo que eso, de alguna manera, resume los trazos fundamentales de la discusión de los panelistas de esta mañana. Sin embargo, el reto fundamental, que es en la segunda parte de la discusión que tuvieron, es saber cuáles van a ser los retos que vamos a tener hacia adelante desde el punto de vista de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Pues empecemos por definir claramente, que finalmente los tres países tenemos ya los elementos del *switch*, del botón en automático para iniciar negociaciones en cualquier momento después del 15 de agosto. Eso lo terminó definiendo el país que estaba pendiente de poder entrar en negociaciones, que es Estados Unidos. Claramente, hasta que no fue ratificado Lighthizer y que, a partir de ello, envía la notificación, no se activa el procedimiento. La notificación en sí mismo fue tomada de manera optimista, yo diría un poquito

excesivamente optimista de parte de los actores, porque no es más que una notificación y si algo debo de reconocerle al señor Lighthizer es un conocimiento más o menos profundo de su propio Congreso, donde sabía que era innecesario desde la notificación poder alimentar los debates. Por lo tanto, esa notificación tuvo simplemente un nivel mínimo necesario para poder arrancar un proceso.

Lo que tenemos que estar muy pendientes es que hay un segundo requerimiento 30 días antes de iniciar negociaciones, que es la definición de objetivos por parte de los Estados Unidos en materia de negociaciones. Ese documento, sin duda es un documento relevante para definir un poco desde qué perspectiva ellos van a lanzar esta negociación y es fundamental que esa perspectiva de arranque no sea disruptiva o que nos haga imposible conducir esta negociación desde un punto de vista lógico y sensato, precisamente para la competitividad y el crecimiento de América del Norte.

Me pareció muy interesante y no recuerdo si lo dijo Baldwin o algún otro de los panelistas: *“Para que esta negociación sea exitosa es necesario que México esté listo para primero definir estratégicamente el objetivo de modernización”*. Herminio Blanco dijo que hay que negociar en términos de la base de la experiencia en TPP. Pero me pareció interesante y corrijanme si no fue así la expresión, que debemos estar listos para poder establecer un proceso de correspondencia espejo de lo que haga Estados Unidos.

Yo he escuchado un debate de los expertos internacionalistas en comercio exterior en México, donde algunos opinan que deberíamos de ser muy cuidadosos porque no podemos darnos balazos en el pie, pudiendo interrumpir o lacerar nuestra competitividad. En ese sentido, el problema es que es muy difícil poder tener una estrategia que cumpla con ambos objetivos, porque de otra manera, no tendríamos ningún apalancamiento en la negociación que tenga sin duda una posibilidad de tener éxito en el futuro. Porque, así como lo hemos visto, una de las cosas que

más ha ayudado en este proceso son los sectores en Estados Unidos que saben que son tremendamente beneficiados en el comercio exterior con México. Son quienes han sido más activos en la defensa y en la comunicación con sus propios representantes para poder determinar una negociación que no sea disruptiva. Al principio fueron los intereses agroindustriales y ahora recientemente se sumaron los intereses industriales manufactureros, que escribieron hace poco una carta, y los comerciales, de 32 empresas importantes a nivel global en Estados Unidos.

Pero déjenme compartirles que si bien coincido con Blanco en que hay una serie de productos interesantes que analizar, a través de la experiencia de negociación del TPP, porque pues finalmente hay que reconocerlo, el TPP llevaba implícito una modernización del NAFTA, pero también hay que estar conscientes que en TPP se hicieron concesiones que estaban asociadas para México con la apertura del mercado de Japón y de otras economías importantes que eran un contra balance de las concesiones establecidas en la mesa. Y por lo tanto, asumir que ese paquete es el punto de default o de arranque en la negociación es asumir demasiado; porque estaríamos en una posición que no sería realmente inteligente, sino que habría que establecer cuáles van a ser los nuevos contrapesos para las concesiones establecidas en el TPP.

Creo que, sin duda, todos coincidiremos que ha habido acciones extraordinarias que vuelven a coincidir con esta fascinante discusión que tuvieron ustedes esta mañana en materia de las nuevas tecnologías.

Las nuevas tecnologías son un paradigma que nos ayuda mucho a aquellos que queremos entender la realidad de lo que va a representar esta nueva negociación en América del Norte, porque por un lado viene toda la parte de modernización y actualización, pero también asociada con cosas fundamentales. Yo creo que una de las grandes contribuciones del paquete de reformas del Presidente de la República, Enrique Peña Nieto, una de las que están menos visualizadas en el promedio de la población, es la reforma a las telecomu-

nicaciones de México, porque esa es justamente una de las bases que nos va a dar lo que justamente aquí establecía Richard Baldwin en términos de banda ancha; el acceso realmente a los mercados a precios competitivos en materia de telecomunicaciones. Nuestra necesidad de poder establecer la pertenencia de México al acuerdo de ITA, de bienes electrónicos, que por algún tiempo hemos estado retrasando y que puede ser parte de una nueva visión. No creo que por simplemente tener sensibilidades en la cadena de cableados vayamos a ponerle estorbos a la maduración del país en cuanto a la nueva época de las tecnologías de la información, y de la importancia del mercado de electrónicos para el futuro de la manufactura, basada justamente en el Internet de las cosas.

Entonces, creo yo, que parte de este nuevo proceso tiene un esquema creativo muy positivo que es la modernización, pero estemos conscientes que la modernización no es necesariamente fuera de algunos sectores fundamentales como el energético, el número uno de los objetivos de la agenda en nuestras contrapartes en Washington, habría que hacer el ejercicio que seguramente ya hicieron todos ustedes de repasar los *public hearings*, las entrevistas de nuestros amigos Lighthizer, Wilbur Ross e incluso Peter Navarro, para entender que la visión tiene algunas variantes muy preocupantes. Una de ellas, es este enajenamiento, sobre que los déficit comerciales son por *default* malos, y sobre todo, vistos país por país, ni siquiera el déficit comercial integral. Y esa visión es tremendamente preocupante, porque si bien, unos estamos interesados en ver cómo relanzamos la competitividad de América del Norte, otros van a estar muy interesados en buscar el re-balance comercial país por país, y no dándose cuenta que los impactos van a ser sobre la competitividad misma, dado que el inter-comercio es fundamentalmente una construcción conjunta de valor, con la cual competimos con otras regiones del mundo.

Y aquí el reto, si bien se puede fortalecer NAFTA a través de la modernización de muchos temas, incluyendo aquello que tiene que ver con el comercio justo *a la Clinton*, no el comercio *a la Obama*, no el comercio justo *a la nueva administración*. No sé si ya se dieron cuenta, ahora el diccionario norteamericano cambió. O sea, comercio justo *a la Clinton* y *a la Obama* era incorporar derechos laborales y derechos ambientales dentro de un tratado para garantizar su beneficio a todos los sectores de una economía.

Ahora, comercio justo significa que Estados Unidos va a utilizar de una manera más intensa y un poco indiscriminada todas las estrategias de instrumentos *anti-dumping* y anti-subsidios de una manera acelerada, como lo están haciendo con esta nueva medida contra el acero por causas de seguridad nacional; y al mismo tiempo, como objetivo, fue explícito el discurso de Robert Lighthizer ante APEC, donde dice: “*Señores, ya basta. Ya no vamos a estar dispuestos a seguir teniendo déficit comerciales como el de ustedes. Comercio justo es que nos compren tanto como nosotros les compramos a ustedes*”. Entonces esa división de la visión sobre comercio justo, yo creo que va a ser uno de los retos más grandes de esta negociación. Y si bien, yo creo que no estaríamos como terminaba la última pregunta aquí, enojados con crear más cadenas de valor en América del Norte, a través de un ajuste racional e inteligente de las cadenas de integración, pero no hacerlo a tal grado que nos demos un balazo en el pie, ni al grado que necesariamente el dólar que regrese de China a América del Norte tenga que ser un dólar que se quede en Estados Unidos.

En una de mis conversaciones con mis colegas les dije “*si el dólar regresa a México, en automático ustedes reducen su déficit global, porque la proporción marginal de consumir de los mexicanos y de bienes norteamericanos, es diez veces superior a la de los chinos*”. Entonces, si reducimos el déficit que tenemos México *vis-à-vis* China, o Estados Unidos *vis-à-vis* China, pues automáticamente si ese dólar regresa a México puede ayudar a reducir el déficit global de Estados Unidos.

Sin duda, no va a ser fácil, pero debe haber claridad en estos objetivos y aquí quisiera hacer una alusión a un comentario claramente establecido. Creo que fue Herminio Blanco el que lo dijo, cuando hablaron del sector automotriz, dijeron algo muy concreto y muy específico de que eso claramente pues implicaría una baja de productividad y una baja de competitividad del sector automotriz norteamericano frente al mundo. Ahora, hay que analizarlo, porque si ponemos a la industria automotriz en una encrucijada sobre una exigencia indebida e incorporación de valor, donde actualmente lo que más depende de otras regiones son los electrónicos, podríamos llegar a un momento donde la industria nos pueda decir “*Señores, déjenme fuera de NAFTA. Me es más barato pagar el 2,5% de arancel de acceso al mercado Norteamericano, que atender las restricciones indebidas que me puedan poner en un proceso de negociación*”. Esto sería no tan trágico si todavía estuviéramos dentro de los parámetros en los que Estados Unidos va a seguir jugando en la Organización Mundial del Comercio. Si de repente el *safety net* no se cumple, y Estados Unidos va a una guerra nuclear con la Organización Mundial del Comercio, entonces “*Houston, we are in trouble*”, pero no sólo nosotros, sino el resto del mundo junto con nosotros.

Muchas gracias.