Comentarios del Sr. Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo



Felicito al Grupo Techint por esta convocatoria. Creo que reuniones de esta dimensión y con este nivel de actores, enriquecen mucho más la discusión, que lo que sucede en los grandes congresos con discursos y monólogos interminables. Bajo este formato, todo el mundo tiene oportunidad de participar y reflexionar sobre lo que se está diciendo, para ver si tenemos una visión común respecto hacia dónde deberíamos ir.

Vayamos ahora a los temas discutidos en el Seminario.

SOBRE EL PANEL 1 MANUFACTURA EN NORTEAMÉRICA: OPORTUNIDADES PARA MÉXICO

Considero que la visión de Jaime Serra va en el mismo sentido que la de Dani Rodrik, uno de los economistas más destacados en el análisis de la política industrial. También creo que mucho de lo que ellos ponen en la mesa está contemplado en el diseño de la estrategia de política pública de la administración del Presidente Enrique Peña Nieto.

Jaime Serra nos dice que México tiene una gran oportunidad porque *"puede ser la plataforma manufacturera de América del Norte"*. Jaime destaca las ventajas que ha dejado el TLCAN y luego precisa el punto en donde nos encontramos. Identifica las líneas estratégicas que el país debería seguir en función de los factores por los cuales México aporta competitividad a la región.

Ello coincide con la visión de la política pública del Gobierno de México, ya que un objetivo estratégico con respecto a Norteamérica es transitar de una *zona de libre comercio* a una *zona de integración productiva*. En este contexto, un tema relevante es la *reducción de los costos de transacción,* donde sobresalen los temas siguientes:

Costos por cruce fronterizos. Es increíble observar que durante los últimos años se han incrementado los tiempos de cruce de un tráiler en la frontera. Se han duplicado los tiempos actuales con respecto a los que existían cuando terminamos de negociar el TLCAN. La semana pasada estuve en Washington con la gente

de UPS y Federal Express y me dijeron que ahora se están tardando en cruzar casi el mismo número de horas que implica bajar de la costa oeste a la frontera: entre ocho y nueve horas.

Por lo tanto, la agenda bilateral entre el Presidente Obama y el Presidente Peña está construida fundamentalmente en temas fronterizos. Cada tres meses se hace un seguimiento, a través de una agenda de trabajo donde participan representantes de todas las agencias gubernamentales. Algunos temas en la agenda incluyen puntos fronterizos, facilitación de la integración del transporte de ferrocarriles, módulos logísticos de interconexión, y cumplimiento de las obligaciones TLCAN en materia de transporte carretero. Cabe destacar que, justamente, la semana pasada se cumplieron tres años de la prueba piloto y ahora tenemos que pasar a la apertura total del transporte entre México y Estados Unidos.

Estándares. En este contexto hay un tema que es necesario revivir, el de la armonización de los estándares. No podemos estar en una región que, por una parte, está integrando sus capacidades productivas y, por otra parte, los países que la integran (Estados Unidos, México y Canadá) tienen diferentes requisitos técnicos .

Productividad laboral. Sobresale que la productividad de la mano de obra en China se ha venido deteriorando, con salarios más altos y una productividad menos competitiva, en contraste con América del Norte y México, en donde ha mejorado. De acuerdo con un estudio elaborado por The Boston Consulting Group[1], el cual mide los costos de producción y la competitividad global en la manufactura entre las 25 economías exportadoras más importantes, México y Estados Unidos son los dos países mejor posicionados debido a que registraron un incremento de su competitividad frente a todos los demás; un crecimiento moderado de sus salarios; ganancias sostenidas en productividad, tasas de cambio estables y bajos costos energéticos, entre 2004 y 2014.

Precios de la energía. América del Norte tiene una muy importante ventaja competitiva. Imaginen lo que implica cuando se comparan los precios del gas en América del Norte de aproximadamente $4,2 dólares por millón de BTU, con respecto a los $12 que se están pagando en otras partes del mundo, o los $13 - $14 dólares por millón de BTU que se pagan en Asia. Obviamente, esto da una ventaja importante en costos. Esta ventaja se vuelve muy relevante en el sector transporte y en el sector industrial, los cuales constituyen el corazón de la economía global y de la mexicana, debido a que consumen la mayor parte de los energéticos.

En el caso de la industria, esta ventaja adquiere relevancia para aquellos sectores vinculados a los mercados de exportación[2]. Por ejemplo, en industrias como la del acero o del cemento, la energía representa el 25% de su costo de producción. El caso del acero particularmente importante, ya que esta industria es la que presenta una mayor intensidad energética en nuestro país, con un consumo que representa 13% del total que utiliza toda la planta industrial[3]. Por lo que, para esta industria, una baja en los precios del gas y la electricidad, resultará en una disminución de sus costos de operación, y el fortalecimiento de su competitividad.

[1] Boston Consulting Group, *The Shifting Economic of Global Manufacturing: How Cost Competitiveness Is Changing Worldwide,* Agosto de 2014, el cual incluye el Índice Costo-Competitividad Global de la Manufactura *(BCG's Global Manufacturing Cost-Competitiveness Index),* mediante el cual se analizan cuatro impulsores directos de la competitividad: 1) salarios, 2) crecimiento de la productividad, 3) costos de la energía y 4) tasas de cambio.

[2] El documento presentado en el *Panel 3 (¿Cómo aprovechar la Reforma Energética para impulsar el Crecimiento Económico de México?)* por Jaime Zabludovsky incluye una gráfica donde muestra la intensidad energética de las exportaciones mexicanas, donde destaca que el 31% de las exportaciones totales de México presentan una alta intensidad energética.

[3] SENER, *Balance Nacional de Energía 2013,* "Figura 19. Consumo final energético por sector y energético, 2013", p.36 y SENER, Sistema de Información Energética. Balance Nacional de Energía: Consumo final de energía por sector. 2013. Información oportuna. Ambas fuentes pueden ser verificadas en las siguientes ligas: http://www.sener.gob.mx/res/PE_y_DT/pub/2013/Balance_2013.pdf, y http://sie.energia.gob.mx/bdiController.do?action=cuadro&cvecua=IE7C02.

Estos cuatros temas, junto con otros que integran la agenda bilateral con Estados Unidos, permitirán reducir los costos de transacción.

Muchos de los temas bajo discusión, como lo ha mencionado Jaime Serra, están vinculados al tema de negociaciones internacionales.

Él habló sobre la importancia de la agenda extraregional para impulsar la competitividad de América del Norte. Al respecto, mencionó dos importantes negociaciones comerciales: TPP (Trans-Pacific-Partnership) y TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), ambas lideradas por Estados Unidos. La primera con Asia y la segunda con Europa.

Las Negociaciones Internacionales: TPP

Para México es estratégica la alineación de América del Norte como región a través de nuestra participación en el TPP.[4] México no podía darse el lujo de no estar en este Tratado, ya que no participar implicaba perder lo que habíamos logrado con el TLCAN. Esto nos dejaría fuera de la visión actual de América del Norte para poder competir y exportar a otros mercados, particularmente a Asia, en donde México tiene importantes desafíos[5].

Por otra parte, desde fines de los ochenta y principios de los noventa, se inició el descuido de la manufactura en la región de América del Norte. Con ello se desintegraron importantes cadenas de valor. Esto sucedió cuando los norteamericanos consideraron innecesario mantener en esta región algunas cadenas productivas, lo que resultó en su traslado hacia China. Pero, con ello, se fue la tecnología y también se perdió la inversión en innovación. Esto es porque mucho de lo que se hace en el terreno práctico de la manufactura, viene acompañado de los esfuerzos de la innovación para transformar el esquema manufacturero. Y este reconocimiento apenas se rescata justamente, con esta visión de hacer renacer la manufactura.

Con el TPP estamos alineados con respecto a las negociaciones con Asia, aunque no se logró en las negociaciones con Europa; es decir TTIP. No quedó por nosotros, ni por los empresarios de los dos países, Estados Unidos y México, ni por las cámaras que los representan. El Presidente Obama sabía que la negociación del TTIP iba a estar lo suficientemente complicada. Nosotros siempre le dijimos que la participación de México hubiera sido de gran utilidad para el proceso de negociación.

Estados Unidos no compró la idea de negociar juntos TTIP, pero lo que sí compró fue que al concluir habría que ir por una convergencia de lo que cada país ya tiene negociado y evaluar en qué podríamos profundizar. De esta forma se estaría construyendo una convergencia de los tratados comerciales que tengan los tres países de América del Norte. Pero siempre teniendo claro que al estar negociando con Europa, se debe seguir manteniendo el contenido regional.

En este sentido, nuestros principales aliados son los mismos empresarios europeos. Son aquellos que han invertido en la industria de autopartes, los aliados de México para que el contenido de origen en la negociación México-Europa, no restrinja lo que ha sido un éxito para las inversiones europeas en México y, por lo tanto, hay que cuidar esa parte del terreno mientras no lleguemos a la convergencia.

En el caso de TPP, sin duda, hay novedades que no gustan al sector empresarial mexicano porque implican un estándar mayor y estar sujeto a solución de controversias. Este es el caso de los temas laboral y

[4] En el año 2008, los Estados Unidos se suman a la negociación del TPP. México y Canadá lo hacen en 2012.

[5] En 1994, los países que integraron la región TLCAN participaban con el 17,1% de las exportaciones mundiales, en 2000 con el 13,8% y en 2013 con el 12,9%. En esos mismos años, China pasó de un 2,8%, el cual mantuvo en el año 2000 (2,8%), a un 11,7% en 2013. Mientras en el período 1994-2013, la región TLCAN perdió participación de mercado en las exportaciones mundiales (-4,2 puntos porcentuales), China ganó terreno (9,0 puntos porcentuales). Fuente: SE con base en datos de la Organización Mundial de Comercio, *International Trade and Market Acces Data*.

ambiental. Pero, México no puede pedir ser excluido porque tiene TLCAN. En realidad lo que ello implica es respetar nuestras propias leyes.

En el siglo XXI, como país no podemos aspirar a jugar en las ligas mayores y tener reglas de segunda división. Lo que buscamos es que las disposiciones sean de acuerdo a nuestras leyes y que sean sujetas a un término de restricción o de cumplimiento comparable. En medio ambiente, se logró que las disciplinas impliquen lo que ya está aceptado por tratados multilaterales en la materia. Con ello se limita el compromiso sobre lo que aplicará el mecanismo de solución de controversias.

TPP está en un momento crítico. Si se cierra la negociación Estados Unidos-Japón, ello provocará un efecto dominó sobre las implicaciones en materia de acceso a mercado en la próxima reunión de Presidentes a efectuarse en China.

De nuevo, quedarnos afuera era simplemente inaceptable porque hubiera implicado ver cómo se desarrolla un juego donde nosotros perderíamos parte de lo que hemos logrado al no poder influir en los acuerdos en materia de reglas de origen y otros temas que son fundamentales para seguir procurando la integración de América del Norte.

SOBRE EL PANEL 2
MANUFACTURA EN ASIA: CHINA

El comercio bilateral entre México y China es de $67 mil millones de dólares lo que convierte a China en nuestro segundo socio comercial. El 92% de las importaciones mexicanas provenientes de China son insumos intermedios que se integran en nuestras cadenas de valor. Si bien tenemos tratados de libre comercio con 45 países, sólo tenemos un TLC con un país asiático: Japón. Lo anterior, a pesar de que Asia es la región que ha presentado, en los últimos años, las mayores tasas de crecimiento del mundo.

Es totalmente irresponsable que, por muchos años, México no haya definido una política clara, y con objetivos específicos en cuanto a la relación con China y con el resto de Asia. Desde el inicio de la administración del Presidente Enrique Peña Nieto, hemos empezado por definir qué queremos de esa relación. Sin duda, un objetivo debe ser mejorar nuestra presencia en el continente y nuestras relaciones comerciales.

Geopolíticamente sabemos dónde estamos y, por lo tanto, entendemos la importancia de estar en TPP; pero ello no excluye que tengamos una estrategia clara en la relación con China.

La inversión china en México se ha quintuplicado en los últimos 20 meses. Contamos con tres inversionistas en autopartes[6]. Ellos representan el 40 por ciento de la cadena de valor en su propia industria en China y están considerando producir desde México para el mercado de América del Norte, pues ello supondría, dado que nuestra ubicación geográfica nos permite actuar como plataforma de exportación a otras regiones del mundo, una ventaja para las empresas chinas, así como para las del de otros países.

En China no había sido reconocida la denominación de origen del tequila, ni había entrado al territorio chino. Hoy, gracias al relanzamiento de nuestra rela-

[6] Entre noviembre de 2012 y agosto de 2014, las empresas chinas del sector automotriz que realizaron inversiones en México fueron (1) Wafeng Auto Holding Group, (2) Ningbo Peiyuan Automobile Parts Manufacture Co., LTD y (3) Ningbo IKD Auto Products Co. LTD. Fuente: ProMéxico.

ción con dicho país, ya hay exportaciones de tequila mexicano a China. Además, se logró la certificación para exportar carne de puerco y *berries* frescas de México al mercado chino.

Recientemente, PYMES mexicanas participaron, por primera vez, en la Feria de Guangzhou en China. Se llevó a 200 empresarios mexicanos de diferentes sectores, a quienes se les facilitó una plataforma de 10 mil metros cuadrados de extensión. Ahora, tenemos el reto de traducirlo a resultados.

Sin duda, la meta es empezar a reducir la dependencia de insumos extranjeros en las cadenas de valor para mejorar la participación de empresas mexicanas en el contenido nacional de nuestras exportaciones. Ese es el objetivo del diseño de la política de fomento industrial para trabajar con 26 sectores estratégicos. Esto va en el mismo sentido que la recomendación de Dani Rodrik, y debe ser un trabajo de diálogo sector por sector. Construir el conjunto de políticas públicas no sólo con base en los beneficios transversales de las reformas, como el mejoramiento de los mercados financieros y resolviendo el costo de la energía; sino también definiendo políticas verticales y específicas para cada sector. El objetivo final es que la industria mexicana sea más eficiente y más productiva, pero no a través de imponer aranceles de protección que luego dañan a todos los eslabones de las cadenas productivas, tanto hacia atrás como hacia adelante.

Por ejemplo, la industria automotriz es una gran historia de éxito. Ya superamos a Brasil como plataforma de producción. México es el séptimo productor y el cuarto exportador mundial de vehículos; aunque hay debilidad del mercado interno. Ésta se explica por dos razones: (1) inundación de autos chatarra que ya son inservibles en Estados Unidos; y (2) los mercados financieros que no están funcionando en el esquema de financiamiento de consumo.

Estos temas están siendo alineados en otra instancia que encabeza el Presidente: el Consejo Consultivo Empresarial para el Crecimiento Económico de México (CCECEM), donde participan el sector privado, Presidencia de la República y las Secretarías involucradas en los sectores económicos. Ahí hay un comité que está trabajando exclusivamente en cómo mejorar el entorno para la industria automotriz y uno de los temas específicos es, precisamente, el relativo al mercado interno de vehículos para México, en donde se ha venido trabajando en una agenda con acciones específicas para frenar la importación de autos chatarra y mejorar las condiciones en el sector financiero[7].

De regreso al tema de China, es oportuno preguntarnos: ¿Estamos preparados para iniciar un tratado de libre comercio con China? En la respuesta le damos la razón a nuestro amigo Enrique Dussel, no estamos listos. México no puede subir al *ring* a dar varias peleas

[7] Dicha agenda considera la implementación de medidas en cinco áreas: jurídica, aduanero-operativa, normativa, de mercado y estadística. Entre las medidas llevadas a cabo en 2014 destacan:

- La promoción de la resolución de la Suprema Corte de Justicia de la Nación del 22 de octubre de 2014 en donde se declaran constitucionales: el Decreto por el que se regula la importación definitiva de vehículos usados (prorrogado al 31 de diciembre de 2015); el Acuerdo por el que se dan a conocer las condiciones ambientales a que se sujetará la importación de vehículos usados; y las Normas Oficiales Mexicanas NOM-041-SEMARNAT-2006 y NOM-047-SEMARNAT-1999.
- La investigación a 54 agentes aduanales que ha derivado en la cancelación o suspensión de patentes a 29 de ellos, los cuales tramitaron el 49% de la importación total de vehículos usados.
- El establecimiento de horarios específicos para la importación de vehículos, así como de la obligación de presentar el título de propiedad que contenga el sello de la autoridad aduanera de Estados Unidos que certifique su legal exportación.

Derivado de éstas y otras medidas, en 2014 se logró una disminución del 29% en las importaciones de vehículos usados, respecto a 2013. Adicionalmente, en el marco del CCECEM, se promovió la actualización del Programa de Modernización del Autotransporte Federal y de Carga, anunciada en marzo de 2015. Asimismo, en materia de financiamiento, el CCECEM ha promovido diversas medidas para hacer más eficiente el proceso de otorgamiento de crédito, y para generar mayor información crediticia que aporte elementos adicionales a la banca de desarrollo para la determinación de la capacidad de crédito y que amplíe el acceso al financiamiento, particularmente a las PyMEs.

al mismo tiempo. Se debe privilegiar lo que se tiene en la agenda y ahora lo prioritario en la agenda es el TPP. No es posible meter más ruido a la interlocución con los sectores pues lo único que se va a logar es debilitar el posicionamiento. Tenemos que concentrarnos en nuestra estrategia. Iniciar una negociación de TLC con China desalinearía todo el esquema en este momento.

Eso no quiere decir que no se pueda avanzar con China en: (1) lograr una mejor integración en sectores estratégicos; (2) negociar un tratado de segunda generación en materia de inversión; y (3) profundizar el esquema de la relación que hoy tenemos con dicho país.

SOBRE EL PANEL 3
INSTRUMENTOS DE POLÍTICA PÚBLICA PARA PROMOVER LA MANUFACTURA EN MÉXICO

Instrumentos de política pública

Dani Rodrik destaca que para implementar una *nueva política industrial,* se necesita no una, sino una serie de políticas públicas. En este sentido, la Secretaría de Economía está operando en varios frentes:

Consulta Sector Público-Sector Privado. Rodrik menciona la importancia del trabajo conjunto entre el sector público y el sector privado. Ese intercambio efectivo es algo que he privilegiado, a través de la consulta a los sectores productivos en materia de comercio exterior. En la época del NAFTA, se tuvo como instancia de consulta a la COECE (Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior), institución paraguas que aglutinó a todos los sectores. No obstante, cuando llegué a la Secretaría de Economía, me quedó claro que esta instancia de consulta estaba desmantelada, al grado que los negociadores tenían que estar consultando sector por sector. Ello implicó que, en ocasiones, incluso los productores de un bien agrícola que tenía una participación muy baja en relación al comercio total, podían frenar totalmente la negociación. Por lo tanto, lo que hicimos fue reconstruir el esquema de consultas paraguas, al más alto nivel con el Consejo Coordinador Empresarial y exigir que cada sector pusiera un representante en el cuarto de consultas. Dicho representante debe ser un industrial y no alguien que represente la burocracia de las cámaras. Por ello, reconstruimos el mecanismo de consulta para evitar que toda una negociación quede sujeta a los intereses de un sector aislado o de un producto específico que pudiera no tener interés en participar en el comercio internacional.

Enfoque Integral. Los comentarios de Dani Rodrik me llevan a que una política de fomento industrial debe ser comprensiva e integral, debe resultar del cruce entre la política de comercio exterior y la política de desarrollo industrial, e incluir no sólo la manufactura, sino también al sector servicios y comercio.

Apertura y cadenas de valor. Para avanzar en este tema, es necesario reconocer lo que México ha hecho desde 1986, año en que se integró al GATT, y lo que ha

logrado con la firma del TLCAN. En principio, implica que la política de fomento industrial debe considerar que México es una economía abierta, integrada al mundo y que ahora el objetivo es precisar cómo integrar las cadenas de valor de los sectores con los que estamos comerciando con el exterior y siempre bajo las premisas de mayor competitividad y productividad.

Productividad. La premisa que Dani Rodrik puso en la mesa en materia de participación de los sectores público y privado se refleja en lo que es la Comité Nacional de Productividad, en el cual están representados los sectores académico, empresarial, laboral y público. El diseño de esta instancia evita que haya una agenda burocrática sin soluciones.

Con respecto a la productividad en México, actualmente un 35% son sectores productivos altamente dinámicos, integrados a la economía global, como el sector automotriz que destacara previamente Jaime Zabludovsky, y un 65% están asociados con una economía de baja productividad, de pequeños establecimientos en el sector comercio, servicios y de sectores manufactureros tradicionales; que están muy alejados de la productividad internacional.

Dani Rodrik recomienda concentrarse en las empresas de tamaño mediano, con posibilidad de incrementar las cadenas de valor y así multiplicar el efecto generador de riqueza y empleo del 35% de la economía de alta dinámica e integración global. Pero, para el 65% restante, nos dice Rodrik, es necesario tener un esquema de intervención para, al menos, mejorar capacidades productivas y tecnológicas.

Les doy un ejemplo muy sencillo. En el sector comercio tenemos 600 mil establecimientos en el país que se dedican al esquema tradicional de *la tiendita de la esquina*. Sin embargo, el crecimiento de las tiendas de conveniencia y los grandes autoservicios ha generado una presión sobre la operación de estas tiendas. Si analizamos el ingreso más importante que hoy tiene una tienda de conveniencia encontramos que el 30% de la venta son servicios de telefonía. Esto significa que una tienda pequeña de abarrotes del barrio, al no tener conectividad, no puede vender servicios de telefonía. Por ello, estamos trabajando en una campaña nacional, para que los grandes productores que venden botanas y refrescos, ayuden a que no desaparezca el sistema tradicional de comercialización, y esto es en su interés ya que estas grandes empresas de alimentos y bebidas no quieren estar sujetos a los grandes comercializadores. Entonces lo que estamos haciendo es facilitarles a las tiendas de abarrotes el acceso a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's) para ayudarles a manejar su inventario, para que puedan vender tiempo-aire, aceptar el pago vía tarjeta de débito o crédito y otros servicios. Estamos por esta vía conservando el empleo que dan entre 600 y 700 mil pequeñas tiendas en este país.

El tema es que hay que avanzar por la ampliación de las cadenas de valor, pero también hay que dar elementos que permitan facilitar el acceso a la tecnología y mejorar la productividad de los micro y pequeños negocios que están dispersos en la economía nacional.

Con respecto al tema del petróleo y reforma del sector energía, considero que fueron muy buenas las exposiciones que hicieron Duncan Wood y Jaime Zabludovsky. Yo sólo agregaría que hoy la ley otorga a la Secretaría de Economía atribuciones para llevar a cabo tres tareas muy específicas. Primero, determinar el punto de arranque del contenido nacional para todas las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos establecidas en el nuevo marco legal, aunque para aguas profundas se requerirá de un esfuerzo especial. Segundo, la obligación que se tiene de monitorear y verificar el contenido nacional. Tercero, la creación de un fideicomiso de fomento a las actividades del sector privado en el sector de energía; el objetivo es que a través de él se incluyan los temas de capacitación, certificación y financiamiento.

Con respecto al *contenido nacional,* la decisión es partir del 25% en el año 2015, que es lo que la realidad nos refleja en función del análisis de lo que se ha hecho hasta hoy en el sector petróleo. La meta a lograr en los próximos 10 años, es subirlo a un 35%.

En la Ley no hay una definición acerca de cómo se debe llegar en estos 10 años del 25% al 35%, si lo vamos a hacer a uno por ciento al año, si lo vamos a diferir para hacerlo en el último año, o si lo vamos a hacer a brincos cada dos años. Por lo tanto, ello va a depender de la realidad que estemos observando y de esa forma promover el esquema de integración de la industria.

Para *aguas profundas* no existe un porcentaje de arranque porque es un campo totalmente nuevo. Se tendrá que avanzar y ajustar acorde a la experiencia y capacidad que muestre la industria nacional.

En este sentido, estamos obligados a presentar, a fin de este mes, la metodología para medir el grado de contenido nacional en las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos. Será muy importante analizar la realidad y conocer las mejores prácticas. Por ello, se procederá con un esquema que no sea una camisa de fuerza que permita el desarrollo de actividades productivas. Se está trabajando en la construcción de un *Catálogo de Proveedores* que no esté limitado a quienes ya han hecho operaciones, sino también a aquellas industrias que con un poco de esfuerzo, financiamiento, asesoría técnica y capacitación, puedan dar un brinco, algunas en la metalmecánica, algunas en el tema de astilleros o de fabricación de embarcaciones.

El objetivo es que con apoyo podamos ayudar a convertirlas en proveedoras de servicios o manufactura para la industria energética del país. No se tomarán decisiones drásticas. Acuérdense que este compromiso es de promedios, no quiere decir que en cada contrato necesariamente haya que cumplir con el 25% inicial y llegar al 35% en el año 2025. El porcentaje que se defina en cada contrato estará en función del tipo de área en donde se lleven a cabo las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos, ya que la capacidad productiva y tecnológica es distinta si éstas se realizan en aguas someras, en un área terrestres o en áreas no convencionales (tipo *gas shale*), lo importante es que en conjunto, todos los contratos, promedien como mínimo los porcentajes del 25%.

Finalmente, considero que hay tres pilares para el resurgimiento de la manufactura en América del Norte que han sido discutidos en este seminario. Estos son: energía, bono demográfico e innovación.

El primer pilar son los costos de la energía. Los costos de la energía en la región de Norteamérica otorgan una enorme competitividad para el futuro de la manufactura.

El segundo pilar es el bono demográfico. México tiene una estructura poblacional que aunada a la Reforma Educativa se vuelve un factor muy atractivo para la inversión, además de lo que implica el talento y la creatividad de los técnicos y profesionales mexicanos.

El tercer pilar es la innovación. La innovación es un compromiso. El Presidente Peña Nieto nos ha remarcado que tenemos que fortalecer el desarrollo de las TIC's como punto central de apoyo al sector de manufacturas. Hoy las manufacturas compiten en el mundo con base en la innovación y la tecnología. Por ello, las industrias tradicionales se están renovando o reinventando, ya sea la textil, con textiles inteligentes o cualquier otra industria que realmente está revolucionando el valor agregado y nos despegamos de lo que es la competencia básica de la disputa de los bienes de bajo valor para tratar de ir llevando estos talentos y capacidades hacia otros mercados con mayor valor agregado, que sean menos vulnerables a la competencia fulminante.

Con ello concluyo mis temas y quedo abierto a las preguntas de los panelistas y participantes. Muchísimas gracias.