

Oportunidades y retos para las políticas de desarrollo productivo sostenible en México

Mesa de Diálogo 1: Tendencias internacionales en la transformación de las cadenas globales de valor: Oportunidades para una política de desarrollo productivo en México.

Relatoría¹

**Jorge Mattar
Claudia Schatan**

Objetivo: Analizar las tendencias geopolíticas más importantes, el proceso de desglobalización, los fenómenos de nearshoring y el friendshoring, las cadenas globales de valor como retos y oportunidades para el desarrollo productivo de México.

Preguntas que guiaron las presentaciones y la discusión

- A.** ¿Estamos frente a un nuevo tipo de globalización, parecido a una especie de “globalización en bloques regionales”? ¿o más bien las consecuencias son fatales para la globalización?
- B.** ¿Qué ajuste o reforzamiento en la política de desarrollo productivo de México se necesitan, ante los procesos de re-globalización, nearshoring, friendshoring? Por ejemplo, en materia de atracción de IED, (re)capacitación laboral, infraestructura, estímulos iscales/financieros, I+D?
- C.** ¿Qué estrategia(s) de integración productiva debería adoptar México ante estos procesos?
- D.** ¿Qué oportunidades y retos se presentan para el país y cómo se deberían enfrentar?

¹ Esta relatoría recoge los comentarios expresados en la mesa de diálogo y no necesariamente refleja las opiniones de los autores ni de las organizaciones convocantes. La mesa se llevó a cabo bajo las reglas de Chatham House, por lo que no se incluyen referencias a las personas que han expresado los comentarios. Se incluyen notas de pie de página con algunos comentarios que pudieran ser útiles para la publicación que se va a trabajar como resultado de las mesas. También dentro del texto se mencionan cifras que presentaron los expositores y otros participantes en sus presentaciones para darle más claridad a los argumentos.

Índice

1. Disrupciones en la globalización y reestructuración de las CGV	01
1.1. Tendencias de la globalización	01
1.2. Elementos que influyen sobre la estructura y comportamiento de las CGV	02
• Cambio en la lógica de las CGV	02
• La política de Estados Unidos respecto a las CGV	03
• Nuevas tendencias en inversiones, disposiciones en el comercio y sus efectos sobre las CGV	04
2. Situación de México ante los cambios en la globalización y reestructuración de las CGV	05
2.1. México en la reconfiguración internacional	05
2.2. México y Nearshoring	06
2.3. Políticas públicas relevantes	07
• Algunos ejemplos de políticas públicas exitosas locales	08
• Sectores Específicos favorecidos o con potencial de aprovechar el Nearshoring	08
3. Conclusiones	10

1. Disrupciones en la globalización y reestructuración de las CGV.

1.1. Tendencias de la globalización

Se alcanzó una **hiper globalización** con el ingreso de China a la OMC en 2001.

Pero ha habido una **desglobalización** desde mediados de los 2000's: empezó con la crisis financiera de 2008-2009, siguió con la pandemia del coronavirus SARS.Cov2 y continuó con la crisis de la invasión de Rusia a Ucrania.

También, desde antes de la crisis financiera (2008-2009), había un descontento con los resultados de la globalización y el neo-liberalismo por la desigual distribución de los beneficios, lo que se reflejó, entre otros, en "Ocupa Wall Street", el triunfo electoral de Donald Trump y la salida del Reino Unido de la Unión Europea (Brexit).

Los cambios en el proceso de globalización están apuntando hacia un nuevo orden internacional, que encuentra sus causas profundas en los siguientes factores:

- Descontento con la globalización por el aumento de la desigualdad y la falta de resultados positivos para la mayoría de la población;
- La importancia creciente de la economía China en la marcha de la economía mundial;
- El reordenamiento del poder político y militar en el mundo, dejando atrás el orden bipolar y dando entrada al mundo aparentemente de múltiples potencias.

Por otro lado, las causas más inmediatas se encuentran en:

- El ascenso de líderes anti globalización (¿y proteccionistas?) en países de diversos continentes;
- Los planes de expansión de China (one road, one belt);
- La pandemia ocasionada por el coronavirus SARS Cov.2,
- La invasión de Rusia a Ucrania y las sanciones implementadas por Occidente.

Se puede caracterizar al proceso de **desglobalización** a través de dos indicadores clave: el comercio internacional y la inversión extranjera directa, cuyas tendencias en los últimos 20 años van a la baja.²

² Esta parece ser una forma muy simple, economicista, de definir los procesos de desglobalización; en todo caso estaría de acuerdo si se refiere a desglobalización económica. En la complejidad del mundo actual hay que incorporar múltiples enfoques y disciplinas. Globalización en migraciones, digitalización, multi e inter-culturalización, internet, redes sociales, etc. Estamos más bien en una redefinición de la globalización.

Comercio. En cuanto a las tendencias del comercio mundial, es decir, exportaciones más importaciones globales, a partir de 2009 se observa un virtual estancamiento en torno a un 55% con respecto al PIB (este fenómeno lo experimentan tanto China como Estados Unidos).

IED. Por el lado de la inversión extranjera directa la tendencia global a partir del año 2000 es descendente en países que históricamente absorben una parte importante de la IED mundial: Estados Unidos, Canadá, China y el Reino Unido.

La re-globalización³: A pesar de todos los movimientos recientes y tensiones geopolíticas entre China y Estados Unidos, los países no se van a cerrar del todo. Pero se van a fortalecer los acuerdos de carácter regional. La re-globalización se puede caracterizar como un nuevo orden internacional que se sitúa entre la autarquía plena de proteccionismo y la hiper globalización neoliberal. La re- globalización presenta las siguientes características:

- La posición geográfica y el contexto vuelven a ser importantes;
- La teoría de la prevención del conflicto queda descartada;
- La búsqueda por mayor seguridad alimentaria, industrial y energética (¿en términos nacionales?);
- Garantía del mantenimiento de las cadenas de suministro (¿resiliencia de estas cadenas?); y
- Desconfianza entre los países, lo que significa que vuelve a ser importante con quién y en qué condiciones se establecen las relaciones comerciales y de negocios, el denominado “friend shoring.”

1.2. Elementos que influyen sobre la estructura y comportamiento de las CGV

Cambio en la lógica de las CGV

- La hiper globalización en la que participaron países como China, la india y otros países asiáticos, dio lugar a la forma en que se configuraron las cadenas globales de valor.
- Hubo un proceso de deslocalización de la producción desde países industrializados a terceros países en desarrollo, especialmente a China. En este proceso, el ascenso de China como país exportador fue impresionante; de un monto de exportaciones de alrededor de 250,000 millones de dólares en el año 2000 pasó a 1,655 millones de millones en 2010 y a 3,500 millones de millones en 2021; es decir, en un lapso de dos décadas las exportaciones chinas se multiplicaron por más de 14 veces; hoy es el mayor exportador del mundo; un 50% por arriba aproximadamente de las exportaciones de Estados Unidos, su más cercano competidor. (Mucho de lo que exporta China es parte de un comercio intraindustrial, que refleja la deslocalización de empresas).
- El deslocalizar la producción desde los países industrializados a terceros países tenía la lógica, originalmente, de reducir costos de la producción. Las dificultades enfrentadas en el abastecimiento de productos a lo largo de muchas CGV especialmente durante la pandemia mostraron que “lo barato puede salir más caro”. La distancia, el transporte, los cuellos de botella de distintos tipos⁴ y en muchos casos más que compensaron los bajos

³ Yo usaría el término regionalización más que el de re-globalización.

⁴ Por ejemplo, durante el periodo más agudo de la pandemia un alto número de empresas reportó tiempos de entrega mayores y también un número mayor de empresas reportó una mayor cantidad de pedidos pendientes.

costos originales de esta reubicación inicial de las empresas. También hay una razón geopolítica detrás del cambio de lógica en el sistema productivo mundial y su ubicación geográfica.

- Esta interrupción en las cadenas de valor también puede asociarse con la desglobalización y su impacto sobre el aumento de los precios y obstáculos a los suministros de alimentos, energía y metales industriales.
- Junto con las alteraciones de las CGV, especialmente a partir de la pandemia, se ha observado un fuerte incremento en los precios del transporte de carga, especialmente en las rutas de China a Estados Unidos, de Estados Unidos hacia China, y de Europa hacia los Estados Unidos. Tomando como base el mes de diciembre de 2019 y, como ejemplo, el precio de transporte de carga de China a los Estados Unidos se ubicaba en un nivel hasta 15 veces superior en septiembre de 2021. Los precios a partir de entonces han venido a la baja pero aún se encuentran por encima de lo que se observaba a fines de 2019.

Asimismo, los precios de los granos y metales industriales se dispararon, aunque en este caso fue más bien como consecuencia del conflicto bélico en Ucrania, reforzando la tendencia al alza que ya traían como consecuencia de la pandemia. Así, por ejemplo, el precio del trigo más que se triplicó en 2022 respecto al nivel que tenía en 2018; en el caso de los metales industriales el ascenso no ha sido tan pronunciado y, a fines de 2022, ya había vuelto a un nivel similar al que tenía a principios de 2018.

La política de Estados Unidos respecto a las CGV

- Estados Unidos tiene una política activa para cambiar la forma en que operan las cadenas de valor con la intención de desacoplar su economía de la de China como respuesta a: (a) la disrupción generada en ellas por la pandemia, (b) para cambiar fuentes de abastecimiento como respuesta a intereses geopolíticos, y (c) para recuperar supremacía económica, tecnológica y militar en el mundo.
- Al asumir Biden la administración se hicieron estudios sobre las cadenas de suministro en USA, que estaban en problemas desde la pandemia, pero incluso antes. A raíz de ello la política se orientó a que USA tenga un mayor control sobre ciertos sectores y productos que son esenciales para sus cadenas de suministro y también quiere poder decidir con quien trabajar. Dentro de esta perspectiva, Estados Unidos ha señalado que le interesa sustituir importaciones de productos y partes provenientes de China, acercándose a los países que son amigos y tratar de desarrollar las CGV con ellos en lugar de China (friend or ally shoring). Detrás de esto no hay sólo una lógica económica sino también una de seguridad nacional de USA (por eso se habla de ally shoring, es decir, se entabla una relación en que las distintas partes juegan bajo las mismas reglas).
- USA ha iniciado, así, un proceso de desacoplamiento de cadenas de suministro de la economía China, aunque éste no puede ser completo. USA, por ejemplo, ya no quiere ser únicamente diseñador de productos tan estratégicos como los semiconductores (esenciales para equipos electrónicos, automóviles, dispositivos médicos etc), sino quiere producirlos también y depender mucho menos de China para ello. Pero su aspiración es llegar a producir 22% de ellos mundialmente (ahora es el 8%) y estimular su producción en terceros países amigos.
- Los sectores cruciales para el desacoplamiento de China en esta nueva estrategia de Estados Unidos (Executive Order (E.O.) 14017 "America's Supply Chains," 24 de febrero de 2021) son:
 - Manufactura y empaquetado avanzado de semiconductores;
 - Baterías de gran capacidad, por ejemplo, para autos eléctricos;
 - Minerales y materiales críticos (tierras raras dominadas por China: 85%);
 - Productos del sector farma e ingredientes activos (APIs).

- Simultáneamente ha habido nuevas políticas industriales de Estados Unidos que refuerzan su intención de integrar nacionalmente sus CGV. La administración Biden ha impulsado gasto público y subsidios para empresas y consumidores (que van en contra de los acuerdos multilaterales de la OMC):

- *Inflation Reduction Act*: US\$369 mil millones para seguridad energética y cambio climático (impulso a la electromovilidad). Incentivos fiscales para los VE. Se tiene que abastecer de acero y aluminio de USA, etc.

- *Chips ACT*: US\$52,700 millones de los cuales US\$500 millones para desarrollar capacidad en países socios y amigos (*America International Technology Security and Innovation Fund*) (menos de lo que necesitaría este sector realmente).

- *Infrastructure Bill*: US\$550 mil millones invertir en la red de transporte e infraestructura de EE.UU.

Nuevas tendencias en inversiones, disposiciones en el comercio y sus efectos sobre las CGV

- Nueva lógica de inversiones: inversión *nearshoring*, *friendshoring* y *allyshoring*, pero a esto hay que sumar otra dimensión para las prioridades que se tienen en USA, UE y Japón: sustentabilidad, Cambio Climático, crecimiento sustentable y responsable.

- Nuevas dimensiones del comercio:

- Las medidas tarifarias asumidas por Estados Unidos y replicadas hasta cierto punto por China agudizaron los obstáculos para el funcionamiento de dichas cadenas.

- Protección de los derechos de los trabajadores está en el centro de la agenda de Biden. Además, hay una convergencia con los cánones adoptados por la UE, el G7, Japón y Corea del Sur sobre las condiciones laborales: se rechaza el trabajo forzoso infantil, entre otros. México, junto con Canadá y USA tienen dentro del T-MEC un task force que verá que no haya proveedores de la cadena de suministro de países que no respetan los derechos de los trabajadores (México ya se topó con que no pudieron exportar tomate a USA porque estaba supuestamente utilizando trabajo forzoso). Si bien estos estándares sociales han sido en gran medida voluntarios, ahora comienzan a ser vinculantes. En Alemania ya se exige que las empresas alemanas y las cadenas de valor vinculadas cumplan con los estándares de protección de los derechos humanos.

- Existe una creación de nuevos mercados centrados en la tecnología. La digitalización crea nuevas oportunidades de mercado: almacenamiento de datos, flujo de datos entre países, ciberseguridad (es necesario regular todo ello para proteger datos personales, seguridad personal y de las empresas).

2. Situación de México ante los cambios en la globalización y reestructuración de las CGV

- A partir del TLCAN en 1993, México se ha incorporado plenamente al proceso de globalización y ha tomado parte activa en las CGV. Sin embargo, la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio en el año 2001 le impidió a México aprovechar plenamente su incorporación a dichas cadenas, por lo que el TLCAN no tuvo todos los efectos positivos esperados sobre la economía de este último país.⁵
- A pesar de lo anterior, México no ha experimentado un estancamiento del comercio comparable al del promedio mundial en los últimos años. El coeficiente de apertura se mantiene en ascenso con un ligero declive en 2020 a consecuencia de la pandemia, pero en 2022 se ubicaba cerca de un 85% del PIB, muy superior al 15% que se observaba a principios de la década de los setenta. El TLCAN y posteriormente el T-MEC y su localización geográfica inmejorable para su inserción en la reestructuración de las CGV son parte de la explicación. La participación de la inversión extranjera directa en el PIB, por su parte, se mantuvo en torno a un 3% en 2000, 2010 y 2020 (bajó en 2021 pero se más que recuperó en 2022).

2.1. México en la reconfiguración internacional

México puede tomar ventaja de lo que sería la configuración del nuevo orden internacional. Aunque aún está en proceso de definirse tendencias más claras, ya es posible advertir factores que podría aprovechar el país: su posición geográfica; su bono demográfico; los acuerdos de libre comercio que otorgan confianza y certidumbre; el proceso de re localización industrial; y la estabilidad política y social.⁶ México podría transformarse en una especie de “hub” económico, conectado a Norteamérica, Europa, Asia y América Latina.

México tiene acceso 1,360 millones de consumidores, a través de sus tratados de Libre Comercio; el T-MEC, el TIPAT, el TLC-UEM y la Alianza del Pacífico. En total son 13 tratados de libre comercio con 46 países; 32 acuerdos de promoción y protección recíproca de las inversiones con 33 países; 9 acuerdos de alcance limitado en la asociación latinoamericana de integración; se cuenta con ley de competencia y ley de inversión extranjera; y México participa en muy diversos foros multilaterales y regionales, como la OMC, APEC, OCDE y ALADI.

⁵ Más bien el problema fue que gobierno y empresarios de México no se prepararon con una estrategia de largo plazo para explotar el NAFTA y, mucho menos, para la irrupción de China; se creía que China no podría competir con México en el mercado de los Estados Unidos; no hubo estrategia para llevar a un nivel mucho mayor y explotar el potencial del comercio y alianzas con los Estados Unidos, mucho menos para distribuir armónicamente sus beneficios potenciales en el territorio y entre los grupos sociales, buscando beneficiar a los más vulnerables.

⁶ También para la publicación. La estabilidad política y social es aparente; hay señales ominosas. Esperemos que no se materialicen.

2.2. México y Nearshoring

- Para aprovechar plenamente las posibilidades de atraer mayores inversiones a México para detonar el nearshoring, se necesita seguir diversas políticas y estrategias públicas y del sector privado y hay que hacerlo coordinadamente. Ayudaría retomar los análisis micro, meso, macro y territorial de las cadenas de valor para orientar la política industrial. Hay tensiones entre estos distintos niveles (hay que escuchar de políticas de logística, de alimentos, puertos, electrónica, etc, la foto de la cadena, más allá de la perspectivas macro). México tiene el potencial de nearshoring desde hace 40 años, en el TLCAN, etc... pero no lo ha desarrollado suficientemente. Países como Vietnam han usado más ese potencial. Hay 198 actividades en las que se podría insertar México a raíz del conflicto entre USA y China). Por otra parte, México difícilmente puede competir con los incentivos fiscales que están dando a las inversiones países como la India, Malasia o Taiwán.
- Hay una conjunción de factores que hacen particularmente atractiva la inversión en México, aprovechando principalmente el nearshoring:
 - El T-MEC, que permite a la industria instalada en México exportar a Estados Unidos con preferencias arancelarias o incluso libre de aranceles.
 - La cercanía a Estados Unidos
 - La experiencia ya acumulada en el comercio con Estados Unidos.
 - La infraestructura ya existente en México para este fin (aunque necesita mejoras).
- Los sectores, las ramas/procesos productivos en los que hay oportunidad para que México se beneficie de near y friend shoring frente al conflicto comercial entre China y EEUU y, al mismo tiempo, evitar las disrupciones presentadas por la pandemia son (según CEPAL):

1. Agricultura, agronegocios, alimentos y bebidas.
2. Minería.
3. Industria textil, confección y de la moda intensiva en mano de obra.
4. Acero.
5. Autos y autopartes.
6. Aeroespacial.
7. Eléctrica-electrónica.
8. Fabricación de dispositivos médicos y productos farmacéuticos.
9. Comercio de servicios favorecidos por el nearshoring.
 - Subcontratación de procesos comerciales (BPO): servicio al cliente, servicios financieros y contables, call centers, nóminas y recursos humanos.
 - Servicios de TI y desarrollo de software.
 - Energías renovables y tecnología de red inteligente (generación de electricidad a menor escala).
 - Cadena de suministro y logística.

La Secretaría de Economía, por su parte, estima que cinco sectores industriales se van a impulsar con la relocalización de empresas: semiconductores, automotriz (electromovilidad), eléctrica y electrónica, dispositivos médicos y farmacéuticos y agroindustria. De acuerdo con información oficial, en la relocalización de industrias sobresale la participación de empresas asiáticas.

Están llegando inversiones en muebles, textil y confección, electrónicos, electrodomésticos, baterías eléctricas (proveedores de Ford, de General Motors etc.), paneles solares.

- Las nuevas exigencias que impone el compromiso de bajar emisiones a nivel internacional abren nichos prometedores de inversiones y comercio para México. Muchas actividades concretas pueden ser potenciadas por las nuevas exigencias ambientales: movilidad sustentable, por ejemplo. Dentro de las Contribuciones Nacionales Determinadas (CND) hay muchas oportunidades desde esta perspectiva.
- Los programas de impulso a la industria en Estados Unidos ofrecen derramas importantes para ALC, y especialmente a México: de acuerdo con un estudio del BID, el Nearshoring agregaría US\$78.000 millones en exportaciones de América Latina y Caribe, donde México representa US\$35,278 millones. Estas cifras se estimaron antes de que se diseñaran todos los programas de estímulo a la economía norteamericana, así es que el potencial es mayor a lo sugerido por este estudio.
- Uno de los grandes problemas del impulso al nearshoring es su efecto asimétrico sobre el desarrollo de México. El Sur y Sureste no se puede beneficiar como lo puede hacer el norte del país. Su capacidad industrial, su infraestructura, su disponibilidad de capital humano preparado es menor, entre otras limitaciones. Hay que adoptar medidas que explícitamente se enfoquen a cerrar las brechas, porque de lo contrario el efecto de nuevas inversiones en el país para integrar cadenas de valor internacionales, puede polarizar económica y socialmente aún más el territorio. Por ahora el Sur Sureste no tienen la capacidad de integrarse a las cadenas de valor que se espera impulsar, excepto por la agroalimentaria. No tienen las capacidades para entrar en las cadenas de suministro.

2.3. Políticas públicas relevantes

- Identificar los **Sectores/Segmentos** en los que puede participar en las cadenas de valor (tomar en cuenta la política industrial de Estados Unidos).
- **Política industrial** o una política de cadenas de suministro. Los mercados en EEUU, Canadá, Europa hoy exigen el cumplir con regulación para alcanzar cero emisiones, regulaciones ambientales, sociales, laborales. (para entrar se necesitan certificaciones, cumplir con regulaciones, etc...)
- **Infraestructura física** como carreteras, puertos, aeropuertos, comercio, conectividad y logística. Se requieren grandes inversiones y asociaciones público-privadas (vision de largo plazo).
- Garantizar la **provisión accesible de insumos** clave para la producción.
- **Educación** de calidad y sistemas de formación profesional flexibles para poder captar las oportunidades de la economía digital. LAC tiene que ofrecer mano de obra que pueda atraer inversiones con alto valor agregado (CONALEP, COMPITE, etc).
- Acceso a **financiamiento** en condiciones preferenciales.
- **Digitalización** de la economía y la sociedad: hardware y software (redes 5G indispensable).
- **Gobernanza**. Seguridad y Estado de Derecho. Reducir la corrupción para garantizar piso parejo.
- Enviar señales claras de **respeto y compromiso a los acuerdos internacionales**.
- **Tratar de revertir la desigualdad regional** (atacar todos los aspectos en los cuales están rezagadas algunas regiones, incluyendo la educación).
- **Reducir la inseguridad** en amplias zonas del país.
- Apoyo a las **empresas de capital nacional** para poder aprovechar más el nearshoring. Dificultad para responder a la demanda porque no han invertido hace muchos años. Insuficiencia de I + D lo que impide su modernización como lo requieren las circunstancias actuales.
- México podría aprovechar los recursos que está ofreciendo USA a países (amigos) que pudieran contribuir a las cadenas de valor de ese país (100 millones de dólares en 5 años).

Algunos ejemplos de políticas públicas exitosas locales:

- Hay políticas industriales que se están dando de facto a nivel local, con una visión de largo plazo, y no estamos poniendo atención en ello. Guanajuato ha tenido esta visión. Microsoft, por ejemplo, en Ciudad Juárez está haciendo aportaciones sustantivas y su modo de entrada no tiene nada que ver con las clásicas IED. Hay ecosistemas de innovación estatales y locales que están siendo muy dinámicos y están siendo atendidos por la Federación y no están siendo contemplados en los análisis macro. Hay que considerar los estudios que ya se han hecho sobre esto.
- Desde el Estado de Sonora: el papel de lo regional en nearshoring, diálogo social y el papel de los sindicatos. Gobierno del Estado de Sonora (14^o entre los Estados que atraen inversiones en México), está haciendo un esfuerzo para posicionarse mejor con el fin de atraer inversiones. Con este propósito ha implementado una serie de políticas para mejorar su infraestructura: ampliación de carreteras, modernización del puerto de Guaymas, así como de aeropuertos y ampliación de parques industriales. También han entrado a la producción de energías limpias: planta solar más grande de América Latina. Están pensando en la cadena de electromovilidad incluyendo una nueva empresa - Litio MX - para detonar la producción de litio, lo que también ayudaría al desarrollo de la industria minera en esa entidad. La complejidad industrial y productiva del Estado es importante: abarca industria aeroespacial, automotriz, maquila electrónica, etc... También tienen agroindustria. ¿Cómo ligar política industrial con política regional? El Gobernador reunió a empresarios y sindicatos para impulsar un diálogo social que ayude a impulsar a Sonora, (se está creando un organismo para ello: una comisión de concertación y productividad). Trabajan por un Pacto por la estabilidad laboral y desarrollo sostenible de Sonora.
- Talento existe en México, pero a las empresas les cuesta trabajo encontrarlo. El sector educativo tiene que estar más vinculado a las empresas.

Sectores específicos favorecidos o con potencial de aprovechar el Nearshoring

Semiconductores:

Importante rol de las multinacionales. Son dos empresas que realizan producción en este sector: Samsung y TCMC (en Arizona). Sin ellos no podríamos hablar de las cadenas productivas de semiconductores en México.

Industria automotriz

- A inicios de febrero, la empresa BMW anunció su plan de invertir 800 millones de euros (856 millones de dólares) para impulsar la producción de baterías de ion de litio en su planta de San Luis Potosí y desarrollar su infraestructura de fabricación de vehículos en México.
- El 1o de marzo, la empresa Tesla anunció que establecerá una “gigafactory” en Monterrey, la primera en Latinoamérica y la quinta a nivel mundial. Con una inversión de 5 mil millones de dólares, se espera que la fábrica produzca vehículos eléctricos y sus baterías.
- Cedena, sector automotriz alemán: se ha aprovechado la integración de esta industria en México, especialmente desde 2013 cuando llegaron un gran número de armadoras a México. Está habiendo una gran expansión del modelo Tiguan. Pero exploran como traer más partes de la cadena de valor a México. Hay un cambio de producto hacia la electromovilidad y el sector se tiene que preparar para ello. También tiene que contemplar la transición medioambiental, la descarbonización (con fechas claras, 2035, ya no se venderán automóviles de combustión interna para el 2035). Ya se está yendo de las reglas voluntarias a las obligatorias.

En Alemania ya hay una nueva ley que obliga a las grandes empresas a cumplir con los derechos humanos no sólo en Alemania sino en toda la cadena de valor, obligatorio y justiciable en Alemania. Desde Alemania están apoyando a México a fortalecer las capacidades laborales, general talento, a través de la educación dual (para los que van a iniciarse en la esfera de la producción). También lo están haciendo para los trabajadores activos – capacitación. Temas de medioambiental tiene que permear toda la cadena de valor. El sector privado mismo tiene que contribuir a alcanzar esto junto con los demás participantes.

3. Conclusiones:

Recapitulando, las vulnerabilidades en el sistema actual muestran la fragilidad del arreglo del orden internacional.

En contraste con lo que algunos autores como Friedman auguraban alguna vez, serían menos importantes los factores históricos y geográficos; hoy día en el nuevo orden internacional la posición geográfica y el contexto histórico vuelven a cobrar importancia, echando por tierra también las afirmaciones de algunos líderes mundiales que sostenían que la globalización no se podía detener.

Las vulnerabilidades del sistema actual implican la necesidad de transformaciones sistémicas y dejar atrás el proceso de hiper globalización neoliberal para transitar a un nuevo modelo de re-globalización, en el que sean prioritarios la seguridad alimentaria, industrial y energética, por un lado, y la realineación política entre democracias liberales y el resto de los regímenes políticos, por el otro lado.

El poco crecimiento económico de México, el bajo desempeño innovador y de productividad durante las últimas cuatro décadas requiere cambios estructurales para impulsar el desarrollo sostenible, especialmente para desencadenar efectos en la generación de empleo decente con igualdad de género, la innovación y el desarrollo tecnológico. Se requieren intervenciones articuladas y concertadas entre el Estado, el sector privado, la academia y la sociedad, pues la operación de los mercados no corrige –y en ocasiones más bien tiende a profundizar– las desigualdades y las externalidades ambientales negativas. El nearshoring podría ser una, entre otras fuentes, para darle un empuje al sector productivo al país.

En síntesis:

- Se comienza a dibujar un mundo distinto al que ha prevalecido por varias décadas.
- Es esencial estar preparados para un escenario de re-globalización.
- México cuenta con condiciones favorables para insertarse en ese nuevo orden internacional, pero necesita de una política industrial, que ha quedado rezagada, además de otras, que le permitan responder ante este reto.
- El país no puede darse el lujo de desperdiciar esta nueva oportunidad de desarrollo.

Qué se avisa en el horizonte para México:

1. Un enfoque regional en el comercio: parecido a cuando se planteó por primera vez la integración con Norteamérica, lo que permitiría garantizar la operación y el funcionamiento de las cadenas de suministro, reducir las vulnerabilidades frente a choques externos y crear una especie de comunidad norteamericana;
2. Avance hacia una mayor integración con Norteamérica, con base en la complementariedad de las estructuras económicas de los países integrantes de la región;
3. Acuerdo de movilidad de trabajadores en Norteamérica, en función de lo que se espera será un escasez de mano de obra en los Estados Unidos, de la cual México tiene abundante oferta.

Siguientes pasos:

Se llevarán a cabo al menos cuatro mesas de diálogo más para profundizar en la discusión sobre el tipo de políticas de desarrollo productivo adecuadas y viables para México y se publicará un documento con las conclusiones y recomendaciones derivadas de estos espacios.