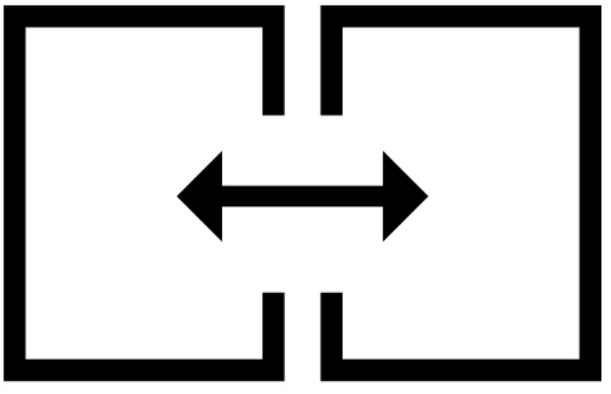


cuarto
de junto

5
Crecer

Dolores de Crecimiento

Así como en el amanecer de los 90 la mayor parte de los empresarios mexicanos veían el TLCAN como una terrible amenaza, 25 años después el verdadero miedo era que el contrato dejara de existir. Aunque tuvieron que hacer un esfuerzo titánico para ser competitivos en las grandes ligas, el boleto de la fiesta trajo consecuencias de crecimiento y prosperidad que no hubiesen sido posibles sin el acceso al mercado más grande del mundo.

Hubo que ceder en temas dolorosos, de los que se ha hablado en capítulos anteriores.

Duelen las reglas de origen impuestas al sector automotriz, la joya de la corona de las exportaciones no petroleras de México. "Esta regla de origen –subraya Serra– parece diseñada por el Soviet Supremo".

Duele la falta de protección de lo que se denomina Investor State, asunto que quedó debilitado en el nuevo acuerdo.

Duele la cláusula de extinción, con la salida a un plazo establecido, con la consecuente incertidumbre que genera en quienes invierten grandes sumas con miras al largo plazo y el ruido que puede provocar en los mercados financieros.

Del Valle Perochena, del CMN, presente en las vueltas sinuosas del último tramo de las renegociaciones, lo expresa así:

"Mucha gente criticó el resultado del T-MEC, sobre todo por las nuevas cláusulas que se refieren a la parte laboral, que sí son duras. Pero habiendo vivido el proceso y viendo la retórica y la agresividad de las autoridades del país del norte, al final lo que logró México fue modernizar y salvar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. La peor catástrofe hubiera sido la cancelación del tratado. Fue una gran hazaña mantenerlo".

EU PRESIONA A SUS SOCIOS A TRAVÉS DEL SUNSET

El reto de México: superar las 5 cláusulas del TLCAN

Confianza. El Cuarto de Junto espera que haya un acuerdo a finales de este mes; aún faltan por cerrar 10 capítulos trilaterales

JULIO GUTIÉRREZ

Son cinco las cláusulas que faltan para cerrar ya la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pero Estados Unidos presiona a sus socios a través de una, el tema sunset -revisar cada cinco años el acuerdo comercial-.

Alfredo Huerta, analista económico, explicó que otra de las cláusulas pendientes está la relacionada con el de controversias y litigios, el cual quieren que se haga bajo las leyes estadounidenses y con ello poner en desventaja a sus otros dos socios comerciales.

Incluso, puntualizó, la administraeión de Donald Trump fue "muy inteligente" al poner el sunset pues quitarla significa que México y Canadá cedan en otros temas.

Pese a esto existe confianza, por parte de la iniciativa privada, en que se pueda llegar a un acuerdo en la renegociación del TLCAN para la última semana de agosto o en la primera de septiembre.

Ignacio Martínez, coordinador del Laboratorio de Análisis en Comercio, Economía y Negocios (LACEN) explicó que de las cinco cláusulas, a las que se han dado por llamar como "críticas" del acuerdo, están: La cláusula sunset (revisar el TLCAN cada cinco años), las reglas de origen del sector automotriz, las cláusulas de estacionalidad para el sector agrícola, la solución de controversias y los aranceles entre México y Estados Unidos.

Mario Andrade, vicepresidente de Comercio Exterior del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), dijo en una entrevista con **24 HORAS**, que la presión ahora es para Estados Unidos, debido a que se quiere que el TLCAN lo revise el actual congreso antes de las elecciones intermedias de noviembre.

Juan Pablo Castañón, presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), declaró que en materia de reglas de origen del sector automotriz se sigue trabajando y hay avances, pero no pueden dar detalles debido a que aún falta que Canadá se incorpore a las pláticas magisteriales.

El integrante del Cuarto de Junto de las renegociaciones consideró que de ahora en adelante el principal reto para nuestro país será mantener la postura y no ceder ante las presiones estadounidenses, así como privilegiar que el acuerdo comercial se lleve a buen término, pero de manera trilateral. Es decir, no aceptar las presiones que la administración Trump ha manejado para que el acuerdo se firme entre solamente dos naciones.

Comentó que en esta reunión se cerraron tres capítulos más, referentes a convenios empresariales, servicios financieros y medio ambiente.

Y aunque la presencia de Canadá no ha sido muy notoria en estas pláticas, Andrade destacó que esto se debe solamente a que las pláticas bilaterales se hacen con el objetivo de destrabar las tensiones sobre algunas cuestiones que interesan más a un país que otro. Pero aseguró que desde hoy, junto con el Cuarto de Junto y otros integrantes canadienses se hará presente para continuar con la modernización del tratado.

El viernes pasado, Ildefonso Guajardo, secretario de Economía aseguró en Washington que en esta nueva ronda de negociaciones se concluyeron 10 capítulos más, por lo que ya son 20 los que están terminados y sólo faltan 10 para concluir de manera exitosa la modernización del tratado.

Guajardo destacó que ha habido "mucho avance" en el tema automotriz, con lo que anticipó que están cerca de una conclusión. Sin embargo, será de suma importancia el hecho de poder darle claridad a la redacción de los capítulos del acuerdo, con el objetivo de que no existan confusiones y dudas de ninguna manera, para que próximamente haya buenas noticias en torno al tema.

www.24-horas.mx

El Economista > Empresas

ACERO Y ALUMINIO AUTOMOTRICES

Con matices, México acepta regla más dura en el T-MEC

El planchón de acero y aluminio para el ensamble de autos deberá ser regional, pero dentro de siete años para el primer caso y 10 años para el segundo.

Roberto Morales Y Lilia González
10 de diciembre de 2019, 00:18

www.eleconomista.com.mx/empresas/

Él mismo acota: "Si uno analiza el mayor número de empresas exportadoras hacia EE.UU. cumplen y exceden las normativas en términos laborales, con sueldos dignos y competitivos. Pero el tema laboral tiene un componente político muy importante, con la influencia de los sindicatos de Canadá y EE.UU. quienes paradójicamente han perdido mucha representatividad en sus países. Tendremos que estar muy alertas sobre los ataques que tengan orígenes en intereses políticos o particulares y no de la competitividad y el libre comercio".

Ahí está el tema. Y, en ese sentido, lo que debe también reformularse es la narrativa. Así lo observa Claudio X. González:

"Al T-MEC hay que verlo como lo que es. Es un tratado bueno, negociado desde el punto de vista defensivo, que implicaba actualizar el acuerdo original, con todo lo que no existía en los 90. Pero logramos seguir teniendo el acceso privilegiado al mercado más grande del mundo y mantenernos en el bloque más competitivo del mundo, como lo es Norteamérica. Esa es la narrativa real que debemos mantener".

Como bien señala Serra: "El TLCAN era para abrir. El T-MEC fue para que no nos cerraran".

Se suma Téllez: "El T-MEC es más proteccionista que el TLCAN porque Trump, como presidente, recurrió a procedimientos unilaterales de proteccionismo".

Blanco ve la mejor parte del T-MEC como la modernización del anterior, que incluye temas inexistentes en los 90, y sobre todo, dar mayor fortaleza al mecanismo de solución de controversias: los paneles se establecen automáticamente y eso puede llevar a severas represalias contra quien no obedezca las decisiones de los propios paneles. En el resto, sobre todo con respecto a industria automotriz, tema laboral y ambiental.

"Fue una negociación defensiva. El mejor ejemplo es el automotriz, sin duda el sector más exitoso del TLCAN, que ha revolucionado vidas en los estados donde ha invertido. Lo que EE.UU. quería era cumplir los anhelos de los sindicatos automotrices y reducir nuestra competitividad. Toda nuestra estrategia debió ser defensiva".

"El TLCAN era para abrir. El T-MEC fue para que no nos cerraran".

JAIME SERRA PUCHE,
Ex secretario de Comercio

"Lo que EE.UU. quería era cumplir los anhelos de los sindicatos automotrices y reducir nuestra competitividad. Toda nuestra estrategia debió ser defensiva".

HERMINIO BLANCO,
Ex secretario de Comercio
y asesor del sector privado.

"T-MEC no es un mal acuerdo. Es un acuerdo retador que nos obliga a darle mantenimiento. Transformamos una posición aberrantemente equívoca en un tratado moderno".

JUAN GALLARDO THURLOW,
coordinador general de la COECE,
líder del Cuarto de Junto durante la negociación del TLCAN

Las voces coinciden. También De la Calle señala que México tuvo que dar concesiones, obviamente.

"Se negoció un buen acuerdo dadas las circunstancias, pero no se negoció el acuerdo que México hubiera querido negociar. Ahora hay que cuidar que en la implementación no se abuse en las áreas donde México debió hacer concesiones. Pero la reafirmación del proceso de integración de América del Norte con el T-MEC tiene una importancia histórica monumental. El hecho de que hayan firmado la entrada en vigor López Obrador y Trump es de una importancia histórica mayúscula. El proceso del T-MEC hizo que las personas más recalcitrantes en contra del proceso de integración lo hayan aceptado en Estados Unidos y en México".

Se dice fácil. Ahora viene lo fundamental: una visión, trabajo y dedicación monumentalmente grandes por parte de los actores públicos y privados del país para aprovechar la oportunidad. Nada es automático.

"Yo dejé un trabajo en Hong Kong con un gran sueldo y allá se quedó mi familia. Me llena entonces de orgullo el resultado final que obtuvimos en la negociación, pese a las muchas críticas que hay al T-MEC. Mi contribución es de orgullo y de dolor familiar. Hay problemas comerciales y nunca dejará de haberlos. Pero estoy convencido de que el tratado contribuye a la recuperación de nuestro poder adquisitivo y a la eliminación de la pobreza, si logramos que se hagan los esfuerzos apropiados por los sectores público y privado. Soy un fervoroso creyente del comercio abierto. Incluso la cláusula laboral es buena para el país, ya que la distorsión de nuestra economía viene de ahí desde hace 25 años", argumenta Seade.

Pese a las fechas de potencial caducidad, el T-MEC es un instrumento atemporal que da certidumbre en el corto y mediano plazo. Y no olvidemos que es parte de una arquitectura de tratados comerciales con 50 países, lo cual dota a México de una ventaja competitiva única.

Por lo pronto, el gran logro no puede ser minimizado: México pasó de ser el enemigo público número uno en 2016 a la ratificación de un acuerdo comercial con el que la administración y el Congreso estadounidenses (incluyendo Republicanos y Demócratas) se sientan cómodas. Aunque hoy se haya ido incluso Trump, haber transformado esa visión tan radical es una gran victoria para el sector privado, el gobierno federal y todo México,

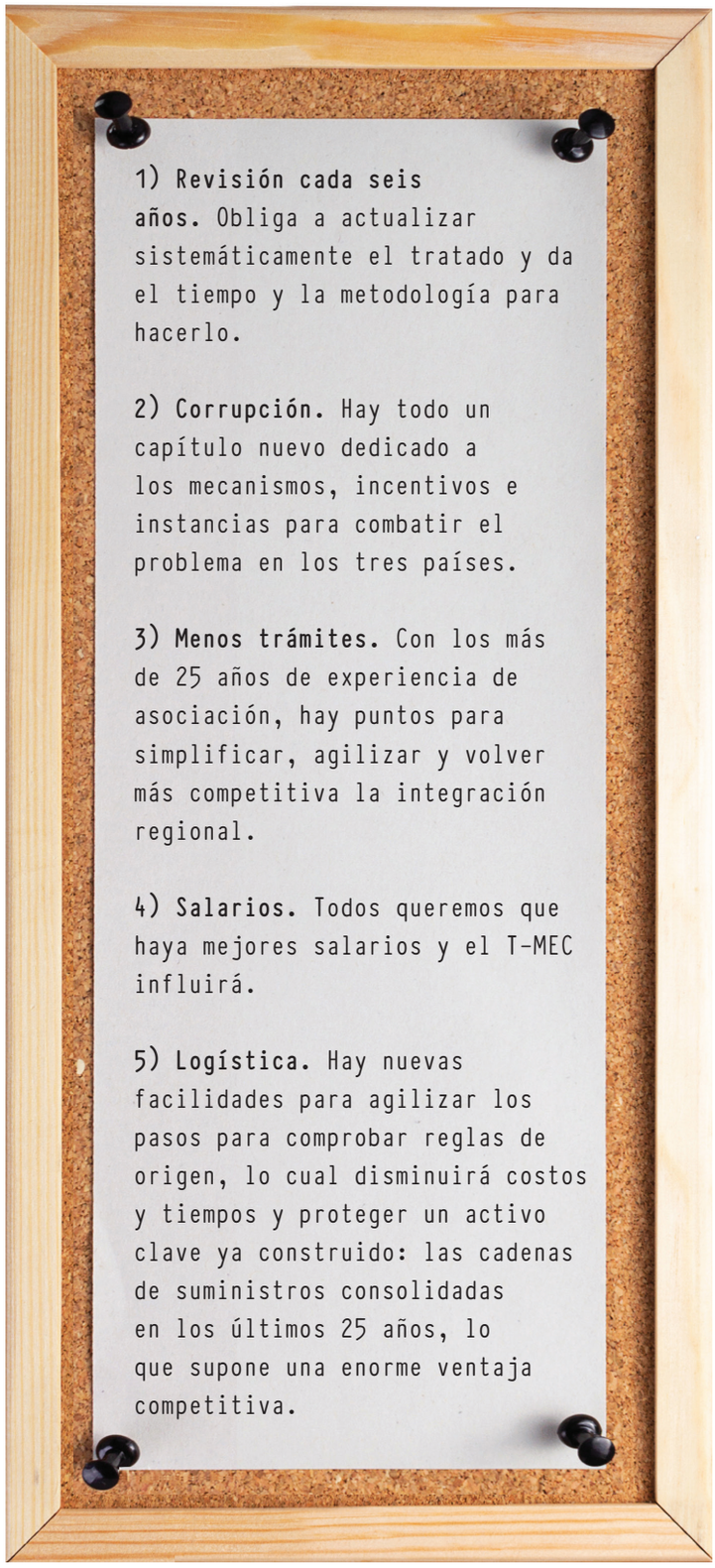
que puede mantener un espacio competitivo único para atraer inversiones y generar mayor bonanza económica.

Todo es cuestión de ejecución. Menos ruido y más nueces, en contraposición al tristemente célebre dicho popular. En este sentido, Salazar, del CCE, es entusiasta, optimista y enfocado a la ejecución:

"Me siento muy motivado porque al menos ya tenemos una forma para ejecutarlo. Vamos en el sentido correcto: la identificación práctica de las oportunidades de negocio. Ejemplo: un fabricante mexicano de aspas para helicóptero exporta muy exitosamente al oeste de EEUU. Con los datos que estamos agrupando, vemos que en Ohio hay un gran importador de aspas que compra en China. Somos muy eficientes en California, Arizona, Nuevo México y Texas, pero no en el norte-noreste. Sabemos ya todo. Hemos pasado de las ideas a los casos de negocios. Dado que lo que compra de China tiene 30% de arancel, y nosotros no, podemos ser competitivos. O bien la oportunidad de hacer moldes para la industria automotriz (importamos muchos), que no sabemos hacer, pero con técnica, capacitación y financiamiento, es posible. Ahí está el mercado. Y lo más difícil en cualquier oportunidad empresarial es tener mercado".

México paso de ser el enemigo público número uno, a la ratificación de un acuerdo comercial cómodo para Republicanos y Demócratas.

A final de cuentas, hay varias innovaciones en el T-MEC que pueden ser capitalizadas, como lo explicó Gallardo a la revista Forbes (Septiembre, 2019), a partir de algunos temas muy relevantes, como lo muestra la siguiente imagen:



Al Futuro, Buena Cara

Queda claro que el T-MEC no lleva consigo varitas mágicas: las oportunidades hay que trabajarlas y capitalizarlas.

Desde el mismo momento en que se formalizó este TLCAN 2.0, aparecieron anuncios de nuevas inversiones, como la del fondo institucional Caxxor Group que ha comprometido $3,300 millones de dólares para construir lo que denominan "el corredor T-MEC". Esencialmente, se trata de conectar el Pacífico mexicano, a través de Mazatlán, con el centro de Estados Unidos y con desenlace en Winnipeg, Canadá, todo a través de puerto, ferrovía y centros logísticos. En la cadena de valor, se prevé que la industria automotriz transite por esa infraestructura.

Donde está la gran posibilidad es en la sustitución de exportaciones de Asia (China, la gran amenaza fantasma) a EE.UU. en donde México debe integrar cadenas de valor para ser más competitivo. Aprovechar las nuevas oportunidades exige que México transite por el sendero de la sofisticación y diversidad de su economía. No debemos olvidar que en 1982 nuestro país era exportador de café y petróleo. Para el 2018, como ya se ha documentado, las exportaciones mexicanas equivalían a la de todos los países sumados de América Latina. El reto está adelante, en insertarse de lleno en lo que se denomina La Cuarta Revolución Industrial. Manufacturas, sí, pero también servicios. Como lo plantea De la Calle.

"Hacia adelante lo más importante serán los servicios, que incluyen el turismo, el turismo médico, el software, toda la industria creativa, la gastronomía, exportar no sólo las lechugas, sino las ensaladas y los alimentos preparados y toda la parte intelectual. Ahí es donde va a estar el crecimiento a futuro, que es exactamente lo que le pasó a España en la Unión Europea".

Añade: "Si tenemos visión e invertimos en energía, tecnología, en el estado de derecho, vamos a tener un éxito tremendo, porque el TLCAN fue un tratado de manufactura y de agricultura y, si es exitoso, el T-MEC será un tratado digital. La competencia con China es tecnológica. Y el Cuarto de Junto debería servir como un mecanismo para descubrir y diseminar dentro del sector privado las oportunidades que están

*Bosco de la Vega, José Manuel López Campos, **Alejando Malagón**, Francisco Cervantes Díaz, Nathan Poplawsky y Gustavo de Hoyos. Durante el acto de firma del protocolo del T-MEC en Palacio Nacional. Grandes líderes privados consensuando exitosamente sus diversos gremios.*

> El T-MEC es un motor adicional que le faltaba a México.

Participantes y coolaboradores del Cuarto de Junto en reunión en el Club de Industriales de la Ciudad de México.

en transformación". Por supuesto, lo fundamental es que todos cumplan con lo acordado.

Hay que entender ciertamente que la frustración es generalizada en el mundo, lo cual se suma como obstáculo real, porque –como señala Del Valle Perochena– "La gente no ha visto en muchas áreas un beneficio de la tan vendida globalización. Sopla, entonces, desde hace algunos años, una tendencia a un mayor proteccionismo, y el Covid-19 ha venido incluso a acelerar este proceso". Son voces, sobre todo, de quienes no se han sentido favorecidos por el libre comercio.

Sin embargo, como el mismo presidente del CMN recalca:"Hoy es imposible meter reversa a la globalización y volver a las estructuras proteccionistas de mitades del siglo XX. Sí se dará mayor regionalización del comercio y de la producción, generando dos grandes regiones: EE.UU. y China, con los europeos en medio. Esta situación complicada, al tiempo, fortalece las premisas del T-MEC, porque somos parte de la región económica más importante del mundo. Sin importar las retóricas, la integración de los tres países norteamericanos es imposible de parar. Ahí está como ejemplo contundente el sector agropecuario, independientemente de que los productores de EE.UU. (como vemos en Florida y Georgia) quieran defenderse con argumentos no comerciales ni de competencia. Y así ocurre con muchas cadenas productivas. Depende de nosotros alentar la tendencia correcta para que sea benéfica para los tres países".

Esa cosa llamada ganar-ganar que, a final de cuentas, es el territorio compartido de quienes participan en una negociación. Si los beneficios se concentran de un lado, a la larga la frustración del otro (o de los otros) llevará a cuestionar las ventajas de un contrato. Si bien los argumentos del ya ex presidente de EE.UU. siempre fueron cargados de medias verdades o completas mentiras, es un ejemplo contundente de los riesgos que deben considerarse cuando no se establecen las necesarias simetrías.

Ya no hay más Trump. Aunque aún es prematuro desentrañar la agenda completa del nuevo presidente Joe Biden, lo cierto es que trae consigo el retorno a los cauces institucionales en EE.UU. ¿Qué tan presente estará México en su agenda? Tanto como los propios mexicanos podamos impulsar, en el entendido de que un intercambio comercial anual de $575,000 millones de dólares tiene suficiente relevancia. Si lo que viene allá, en el cambio de narrativa o leit motive, es la sustitución del "Make America great again" por un "Buy America", como convocatoria a consumir los productos locales, toca a México y a Canadá cabildear con energía para que esa línea de "Buy America" se transforme en "Buy North America". De ese tamaño tiene que ser la apuesta.

El T-MEC es un motor necesario para la economía mexicana. Una señal de certidumbre en medio del desconcierto de la crisis generada por la pandemia del Covid-19, que en 2020 nos cambió la vida a todos en el planeta. Asevera Salazar, en línea con lo que otros representantes del sector privado opinan:

"Para poder salir de la crisis generada por la pandemia, hay tres oportunidades que nos da el T-MEC: aumentar inversiones, incrementar exportaciones –con mayor valor agregado mexicano– y modificar la cadena de valor que hoy existe entre Asia (China, principalmente) y EE.UU. para meternos nosotros ahí, provocando sustitución de importaciones estadounidenses de Asia por exportaciones mexicanas. Hoy tenemos un equipo de trabajo 100% dedicado a detectar las oportunidades, con nombre y apellido, necesidades y modos de ejecución".

EL ECONOMISTA

eleconomista.mx
MIERCOLES 11 de diciembre del 2019
31 AÑOS
Año XXVI • No. 7920 Fundado en 1988 $15

Opinión
Demócratas contentos, TI eufórica, ¿y los empresarios?
La gran depresión
Enrique Campos
• Pág. 16

Resurgimiento de Cenagas
Signos vitales
Alberto Aguirre
• Pág. 49

En corto
Empresas y Negocios
Censo revela que bajaron salarios y subió subcontratación
• Pág. 19 y 29

6.3 MILLONES de negocios hay en el país: Inegi.

Pemex emitirá bono de deuda a cinco años

10,000 MILLONES de pesos será el tramo que coloque la petrolera.
• Pág. 12

Finanzas y Dinero
Ya dieron aval a cuatro afores para bajar comisión en el 2020
• Pág. 6

0.98% DE COMISIÓN es el promedio actual del mercado.

Atención a suscriptores 55 5237 0766

Empresas y Negocios | En Primer Plano

• Habrá paneles para resolver controversias laborales: Seade.
• Pág. 26

• T-MEC da certidumbre y agilizará las inversiones: BBVA.
• Pág. 27

• *Impeachment* a Trump retrasará ratificación de EU: McConnell.
• Pág. 4-5

Firmas en Bolsa dan bienvenida al acuerdo trilateral

Bolsas México | VAR.% INTRADÍA
IPC 1.63
FTSE-Bivа 1.54
FUENTE: REUTERS

Las empresas en la BMV que más subieron ayer
MÉDICA SUR 4.93%
VISTA OIL & GAS 4.83%
GRUPO CARSO 4.72%
GAP 4.46%
AEROMÉXICO 3.84%

"Esto sale ratificado antes del 20 de diciembre, no tengo duda".
Jesús Seade, SUBSRIO. DE LA SRE DE MÉXICO.

"La negociación ya concluyó; ahora, a trabajar por la región".
Chrystia Freeland, VICE PRIMERA MINISTRA DE CANADÁ.

"No hay duda de que esto es mucho mejor que el TLCAN".
Nancy Pelosi, LÍDER CÁMARA REPRESENTANTES EU.

• México, Canadá y EU aprueban cambios y adiciones al T-MEC.
• Senado ratificará el documento; prevén que EU lo apruebe este año.

Yes!

Política y Sociedad
Genaro García Luna enfrenta cargos de narcotráfico en EU
El titular de Seguridad Pública del sexenio de Felipe Calderón fue aprehendido en EU.
• Pág. 4647

Otros casos de García Luna
• Aprehensión de la francesa Florence Cassez y el mexicano Israel Vallarta.
• No pudo capturar al Chapo Guzmán tras su fuga en el 2001.
• E. Valdez lo acusó de recibir sobornos.
• Rescate de Rubén Omar Romano.

Si la captura fue por los dichos del Chapo Guzmán, habrá que seguir a muchos funcionarios".
Martín Barrón, INVESTIGADOR DEL INPROFE.

EL ECONOMISTA
#AMLOTrackingpoll
En ascenso
Luego de seis días con incrementos, la aprobación ciudadana se coloca hoy en 58 por ciento.
• Pág. 63
APRUEBA
Variación: 0.1
58.0 Hoy
57.8 10 días
57.9 Ayer
57.5 1 semana
28 NOV 4 DIC 10 DIC 11 DIC

DESDE MEDIOS DE The Washington Post
Juicio político a Trump, a punto de pasar al Senado
• Pág. 51

Del Valle Perochena se suma: "Tenemos la oportunidad de conquistar nuevos mercados con nuestros socios. Es decir, somos relevantes en Texas, Arizona, California y el medio oeste, incluida la franja del norte donde se asienta la industria automotriz. Pero nuestra participación en toda la costa este es muy baja. Gran paradoja: el este de EE.UU. es más cercano a Yucatán, Tabasco y Veracruz que a la propia costa oeste norteamericana, por lo que deberíamos pensar en crear conexiones desde ahí vía marítima, con efectos en modernización de infraestructura en toda esa región de México. Tenemos que llevar mercancías a donde hoy no tenemos participación. Hoy estamos sobre ello con el CCE y la oficina que se abrió en Washington, identificando productos y necesidades, en desplazar lo que hoy vende China ahí en mejores condiciones y mejores precios. Ahí está la gran oportunidad".

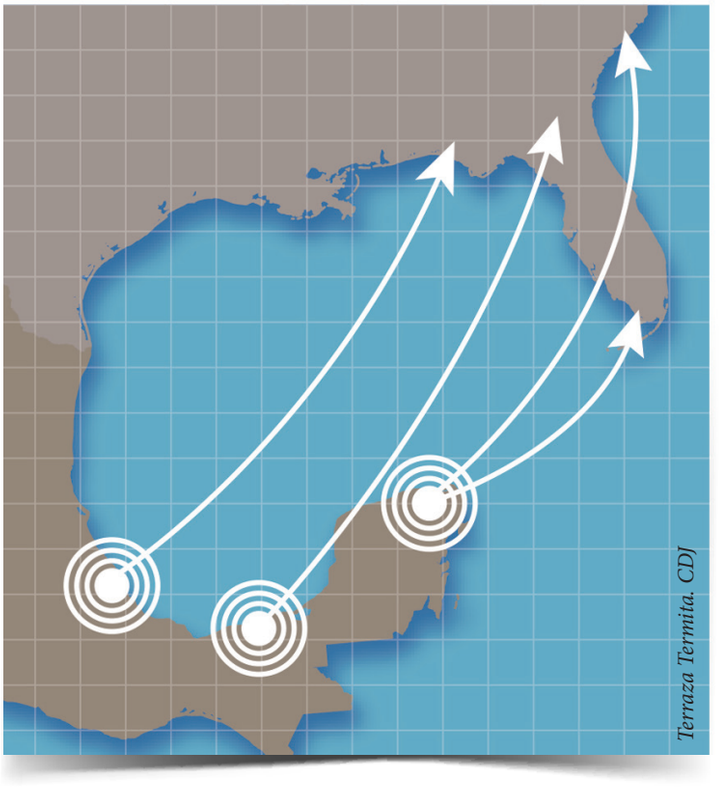
Es la tesis de De la Calle, quien conoce bien cómo visualizar el futuro: la participación (pre-Covid) de México en el mercado de EE.UU. es de 15%, pero con variaciones geográficas importantes. Es decir, nuestro país atiende bien a Texas y a California, con 22% de cuota de mercado, pero en el noreste la participación es de apenas 5%.

"El crecimiento futuro de México depende de que conquistemos la costa este de EE.UU. Y esto se hace a través del Golfo de México, con conexiones marítimas de Coatzacoalcos a Mobile, Alabama, y de Progreso a San Petersburgo, Florida, para poner al sur de México, a Chiapas, a 72 horas de Nueva York. Tendríamos que estar desarrollando ya toda esta logística de carga. El potencial es tremendamente grande. Un plátano o un mango de Chiapas puede estar en tres días en los puntos de venta en Nueva York".

Sin duda, hay que poner mucha atención al sector agropecuario mexicano, una de las joyas que deben cuidarse por su gran ventaja competitiva, expresada de diversas maneras a lo largo y ancho de estas líneas. Cortina le pone un número ejemplificativo:

"Tan sólo en el ramo hortofrutícola, las exportaciones crecieron de $15,000 a $40,000 millones de dólares. Es ya el mayor generador de divisas del país, por encima del turismo, las remesas y el petróleo. Los productores mexicanos se han vuelto muy eficientes. Hay que trasladar el

México puede conquistar la Costa Este de EE.UU.por el Golfo de México.



Terraza Termita. CDJ

éxito a la diversificación a otros mercados para seguir impulsando este motor de crecimiento hacia el sur. En esta era de pandemia, toda la economía cayó estrepitosamente en doble dígito, mientras el agropecuario siguió creciendo".

Y puede hacerlo aún más, si en efecto se logran crear los cauces logísticos para llegar a otros mercados puntuales del país vecino del norte.

¿Qué debería pasar, por ejemplo, en el campo, donde las zonas de autoconsumo del sur-sureste mantienen a sus habitantes en la marginación? Téllez señala que se requiere una política de estado no agropecuaria, que establezca las condiciones para que haya otro tipo de actividades. Si el impulso y la promoción turística vienen a la mente, es un acierto. El desarrollo de infraestructura turística sustentable es una vía de generación de ingresos que puede contribuir a ello, aunque también lo son las conexiones ferroviarias y marítimas comentadas anteriormente, que integran estas zonas con otros lugares del mundo.

De otro modo, la disparidad se mantendrá, como lo pone Bosco de la Vega:

"Hay aún una enorme brecha entre norte y sur del país. Un camión que sale a las 6 PM de Culiacán o Los Mochis, está entre 12 y 6 AM en Nogales. No pasa así en el sur, que no tiene esa infraestructura. Los perecederos no se mueven por barco".

El sector agropecuario es ya, probadamente, un gran motor exportador. Hay numerosos casos exitosos con los productores de arándanos, fresas y frambuesas, que eran hijos de jornaleros y hoy son empresarios. El mismo presidente del CNA lo comenta así:

"Muchos migrantes hicieron capital en EE.UU. y regresaron a invertir en el sector agroalimentario. Realmente ha habido movilidad social. Una hectárea de berries (bayas) equivale en valor a 10 hectáreas de papa y a 100 hectáreas de maíz".

El sector agroalimentario es clave para mitigar la pobreza. Somos superavitarios desde 2015. Con las políticas públicas adecuadas y trabajo en conjunto entre los sectores público y privado, puede crecer mucho más el potencial.

"Yo soy tercera generación de productores agroalimentarios y celebro seguir en el campo -añade de la Vega-. En estos tiempos tan difíciles, no han faltado alimentos en las mesas de los mexicanos. Pero hay mucho que hacer en un sector que reúne al 26% de la población, pero concentra 60% de la pobreza".

Es muy evidente la convergencia de visiones entre quienes han apostado recursos, desde hace años o incluso muchas décadas, para invertir en engranajes económicos que crean empleos calificados, divisas de exportación y productos de valor agregado. Estas coincidencias deben ser

Francisco de Rosenzweig, Bosco de la Vega y agricultores por el Libre Comercio. Un sector claramente ganador.

"Las zonas de mayor crecimiento son aquellas ligadas al TLCAN, las que generan mayor valor agregado al país, las más productivas. No fue únicamente un tratado comercial y de inversión, sino que implicó un cambio en la cultura y en la visión de los mexicanos hacia EUA, y viceversa".

LUIS TÉLLEZ, ex negociador gubernamental en el sector agropecuario

escuchadas como premisas para el desarrollo de México, para mantener el dinamismo que este país requiere para mejorar estructuras sociales y avanzar en la agenda de la equidad de cara al futuro.

Blanco también comparte su visión: "Las grandes empresas mexicanas saben hoy que requieren construir credibilidad internacional, porque de otro modo no sobrevivirían. Eso implica tener trabajadores contentos con su trabajo, todos los días, para construir la competitividad necesaria del futuro y enfrentarse con cualquier compañía en el mundo. Creo que eso sí está permeando a nivel de las grandes empresas. El desafío está en el siguiente nivel. Ahí hay firmas medianas muy interesantes, que pueden crecer y competir. El T-MEC trae disciplinas muy fuertes que son un reto, pero si lo hacemos bien, no nos deberían perjudicar. Nosotros estamos trabajando mucho en que los ataques que puedan venir de aquí en adelante desde EE.UU. puedan ser asimilados, sin costos en inversión y exportaciones. Este es el trabajo que realizamos en la oficina de Washington que estableció el CCE".

Una pausa en el cabildeo. Armando Garza Sada, Luis Tellez, Juan Gallardo, Antonio Madero y Eugenio Madero.

Una oficina necesaria para dar mantenimiento al acuerdo, para estar presente en los pasillos de la política estadounidense y para generar un data mining que se traduzca en oportunidades de expansión económica para México.

De acuerdo con Salinas, coordinador del Cuarto de Junto y de la Comisión de Comercio Exterior de la Concamin, y con Kalach, coordinador del Consejo Consultivo Estratégico de Negociaciones Internacionales (CCENI) y entonces cabeza del Cuarto de Junto, se requiere que el gobierno mexicano establezca condiciones propicias para que México genere confianza a los inversionistas (certeza jurídica, políticas públicas claras de largo plazo y seguridad pública). De acuerdo con ambos, el T-MEC no es suficiente como atractivo de inversión, pero sí una piedra angular de confianza. De ahí que la expectativa sea que la plataforma de comercio exterior se duplique en los siguientes siete a ocho años. Cifra fundamental para que México genere y derrame prosperidad en sus habitantes. Es urgente e impostergable.

"El Cuarto de Junto fue ese lugar, otra vez, donde todos los sectores supieron hacer equipo y sumarse a un esfuerzo trascendente. Mi experiencia fue de trabajo en equipo y apertura".

JUAN CORTINA, empresario azucarero

Se trata de consolidar un modelo económico que vaya más allá de visiones partidistas en la que los sectores productivos jueguen una posición estratégica, en tenor de la permanencia de México en el club norteamericano.

No sólo es una cuestión económica, ni mucho menos política. Se trata de construir la arquitectura institucional para dar mantenimiento a toda la relación, mucho más allá de lo comercial. Ahí está la potencia de los temas culturales y del soft power, que incluye desde la comida y las tradiciones hasta el cine y la música. Como alguna vez le dijo Mariaté Arnal, exCEO de Google en América Latina, a uno de los miembros del Cuarto de Junto, es muy evidente la "latinoamericanización de EE.UU.", tema que no se está todavía aprovechando para hacerla más evidente y fomentarla a través de un andamiaje institucional.

"La gente se relaciona con las historias, no con los lugares -apunta Cadena, presidente de la US Mexico Foundation, que precisamente tiene el objetivo de buscar el mejor entendimiento entre ambos países-. Tenemos que hacer más humana la relación con EE.UU. a través de una arquitectura institucional integral".

El gran poder del "poder suave". El poder seductor de las historias vivas, humanas, del entrecruce irreversible del destino de dos países que comparten la frontera más transitada del planeta, con menos muros cerrados y más puertas abiertas.

En esta montaña rusa, que inició unos años atrás, cuando como candidato republicano Trump dijo que el NAFTA era "el peor tratado comercial en la historia del mundo", unos días atrás presentó al T-MEC como "nuevo modelo comercial para el siglo XXI" y el mejor acuerdo jamás negociado por EE.UU. Insistimos: la política mueve las manecillas del reloj, pero a veces no es más que transitoria.

El nuevo presidente de EE.UU. Joe Biden, ha sido enfático y constructivo en su visión de la cooperación entre ambos países. Muy recientemente ha señalado que, en otras partes del mundo, se mira la relación entre México y EE.UU. con cierta envidia, y que la relación de sociedad ha madurado. Asimismo, aseveró que el objetivo de su administración no es el de la relación condescendiente de tres o cuatro décadas atrás, con la visión de lo que EE.UU. puede hacer por México, sino con México:

"Los necesitamos a ustedes tanto como espero ustedes piensan que nos necesitan a nosotros".

Cooperación es la palabra clave.

El tren no se descarriló. Allí sigue, en su tránsito, pero ahora con nuevas certezas, retos y reglas escritas para todos.

Es fundamental –dice Gallardo– que todos cumplamos con lo acordado. No generemos excusas, sino oportunidades". Si el mecanismo del Cuarto de Junto, es decir, de los representantes de los sectores productivos, se logra incrustar en la toma de decisiones que inciden en diversos ámbitos de la vida pública nacional, podríamos estar menos expuestos a los sobresaltos. Dicho de otro modo, unidos bajo la sólida premisa de buscar el bien mayor de México: el bienestar económico y social de sus habitantes.

Como concluye Gallardo:

"Esta es una prueba documental de cómo, cuando trabajamos juntos, en un solo verdadero equipo, por el bien común, el sector público y privado, construimos un mucho mejor país".

Juan Gallardo Thurlow.

¿Se puede?

Sí. Se pudo.