

Retos y oportunidades de la industria del acero en México con la entrada del TMEC

Lucia Guadalupe Olivier y Carmona¹

Pedro Macario García Caudillo²

Oscar Castillo Caballero³

Resumen

Durante las últimas décadas, las relaciones comerciales entre países han contribuido al desarrollo y crecimiento de diversas industrias, así como al desarrollo económico de las naciones, uno de los mecanismos por los cuales se formaliza dicha relación son los tratados de libre comercio. Además de representar una herramienta comercial también son parte del proceso de regionalización de los países firmantes.

Actualmente México tiene firmados 12 tratados de Libre Comercio con 46 países, 32 Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones con 33 países, 9 Acuerdos de Alcance Limitado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y es miembro del Tratado de Asociación Transpacífico⁴. Entre los tratados de libre comercio se encuentra el recientemente firmado T-MEC, antes TLCAN, donde se ratifica la relación de Estados Unidos, Canadá y México, una de las regiones comerciales más importantes y dinámicas del mundo.

Es durante la renegociación de este que se ha requerido una diversidad de actividades estratégicas, diálogos gubernamentales y negociaciones empresariales, lo cual refleja ampliamente el trabajo conjunto entre actores económicos, incluidos gobierno, sector privado y sociedad.

La industria metálica básica mexicana ha logrado ser un eje prioritario dentro de las renegociaciones del T-MEC, su actitud de dialogo abierto, proactividad y colaboración ha permitido superar diversos retos de este nuevo tratado comercial. Resulta entonces pertinente presentar el siguiente análisis de la industria del acero en México, con base en una visión de desarrollo económico.

La presente investigación parte del estudio de un caso que observa a la cooperación entre actores de la industria metálica básica y presenta de manera general la estructura actual de la misma, dando un panorama que describa la composición de este sector, identifica a tres grandes zonas de concentración de la industria del acero en México, una en el norte del país, otra que conforma un corredor en el centro que conecta al pacífico con el golfo y la última como una área estratégica que comprende al estado de Michoacán.

Desde la perspectiva de la Nueva Teoría de Comercio Internacional (NTCI), se resaltan dos elementos, el primero es el comercio intraindustrial que existe en mucho en más medida

¹ Mtra. Lucía Guadalupe, Olivieri y Carmona, Facultad de Economía BUAP

² Dr. Pedro Macario, García Caudillo, Facultad de Economía BUAP

³ Mtro. Oscar, Castillo Caballero, Facultad de Economía BUAP

⁴ Información tomada del portal de Secretaria de Economía, <https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-cuenta-con-12-tratados-de-libre-comercio>

que el interindustrial, se retoma por que con este tipo comercio se establecen las relaciones económicas, comerciales y sociales que propician el proceso de regionalización, y el segundo como este mismo se configura como una herramienta fundamental para el desarrollo de la industria metálica básica.

El trabajo inicia con un recuento histórico de la industria del acero y su nacimiento en México, así como su importancia en pasajes históricos claves del país, después se presenta una radiografía actual de la distribución de la cadena de valor de dicha industria todo ello para poder sopesar la relevancia de esta, por último, se enumeran y describen brevemente a los actores centrales que la conforman, finalmente se presentan algunas conclusiones derivadas de la investigación.

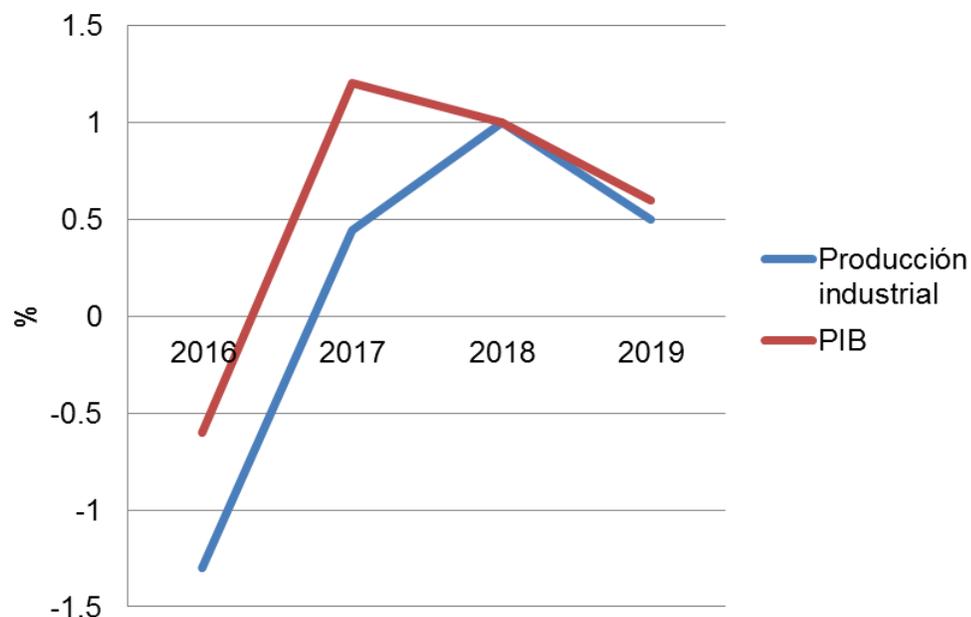
Conceptos clave: Industria del acero, cooperación, T-MEC, desarrollo económico

Introducción

La industrialización representa un pilar fundamental del desarrollo económico y el bienestar social, el camino para esa relación no es difícil de trazar, pero vale la pena establecer de manera breve y precisa como es que se llega a este vínculo.

Lo que sí resulta más claro es la relación entre el proceso de la industrialización y el crecimiento económico de un país o región, ya que dicha situación se logra alcanzando el macro equilibrio económico, dícese de la alza y mantenimiento de las variables macro económicas, una de esas variables económicas es la industria (véase Grafica 1), que a su vez desencadena movimientos en el empleo, consumo, inversión, creación de tecnología, entre otros. Teniendo como objetivo principal la creación de un círculo virtuoso económico con injerencia en el bienestar social.

Gráfica 1. América Latina: Relación crecimiento del PIB y producción industrial, 2016-2019.



Fuente: Elaboración propia con base en información de CANACERO

Si bien el crecimiento económico puede no estar a la par del desarrollo económico, se espera que contribuya en buena medida a este, es decir, se espera que un equilibrado o acelerado crecimiento económico impacte de forma positiva al desarrollo económico y bienestar social, o dicho de otra forma, con un escaso o estancado crecimiento económico no se puede lograr un desarrollo económico ni bienestar social.

Una parte importante de la actividad industrial son las relaciones comerciales, para ello se encuentran una serie de vínculos sociales, económicos y comerciales, que a grosso modo pueden clasificar principalmente en internos y externos, en otras palabras, las relaciones comerciales dentro del mercado nacional y las del mercado internacional. Aquí juega un papel relevante los tratados o acuerdos comerciales, estos documentos firmados por los presidentes de las diferentes naciones que lo celebren, son una herramienta muy importante para el comercio exterior.

Ya que a través de estos acuerdos se formaliza legalmente⁵ un convenio comercial, social y económico, bajo del cual las naciones firmantes se comprometen a colaborar para el desarrollo de la región en cuestión, por acuerdo “se debe entender como un proceso de desgravación económica que contiene medidas para incrementar el intercambio entre unidades económicas de dos o más países” (Hernández, 2010, p. 128).

Este proceso es una negociación entre partes, cada nación deberá establecer prioridades, estrategias, planes, entre otros elementos, que lo lleven a negociar y finalmente obtener crecimiento y desarrollo económico; para que un tratado comercial sea un ganar-ganar para todas las partes se debe consultar con los actores involucrados, solo de una manera participativa y propositiva se podrán plasmar en la negociación de cualquier tratado las inquietudes de los sectores económicos y sociales de las naciones firmantes.

Es decir, para la firma de un tratado debe de existir cooperación entre los actores que conforman los sectores económicos, esta cooperación llevara a buen puerto no solo un proyecto como lo es un tratado comercial, sino cualquiera que se proponga una participación activa de las partes con la búsqueda de un objetivo en común.

En el caso de la industria del acero, así como en cualquier sector económico, será a través del trabajo en conjunto que se pueden resolver los retos u obstáculos que se presenten por la dinámica globalizada del contexto comercial de esta industria, desde la firma de un tratado comercial hasta la amenaza de uno de los países firmantes por deshacer un tratado regional, entre otros, por ello a continuación se ofrece un panorama general del sector, así como su distribución territorial resaltando tres zonas específicas, zona norte (Coahuila y Nuevo León), zona centro con un corredor desde el estado de Jalisco hasta Veracruz y como tercer zona el estado de Michoacán, que merece mención aparte por ser un caso específico de polo de desarrollo para la industria metálica del país.

⁵ “Para México, el TLCAN no se trató solamente de una herramienta económica y jurídica de corto plazo para crear empleos, fomentar el comercio y atraer la inversión, sino que además representó un factor importante para su modernización e inserción en las economías desarrolladas. Cuando se presentó la oportunidad de negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, se pensó que varios sectores económicos podrían beneficiarse de las ventajas comparativas y competitivas. Así, se fueron identificando y analizando los sectores que entrarían al tratado para aprovechar las desgravaciones arancelarias e insertarse en forma exitosa.” (Hernández, 2010)

Además, se aborda un análisis sobre la conducción de los actores de la industria, específicamente de la industria metálica básica en México para la resolución de retos que se presentaron durante y después de la negociación del nuevo tratado comercial entre Estados Unidos, Canadá y México. Y como la cooperación entre estos actores resulta clave para la solución de conflictos en el proceso del desarrollo comercial del sector.

Cabe señalar que este ensayo retomará desde el proceso de regionalización de Estados Unidos, Canadá y México que sucede a través de la integración comercial del tratado de libre comercio, la forma en que este proceso que propicia la intensificación de relaciones colaborativas entre los actores de la industria metálica básica resuelven los retos que el contexto global actual presenta para dicho sector, todo ello por medio del análisis de un caso de estudio acontecido durante las negociaciones del nuevo tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México.

Contexto histórico contemporáneo de la regionalización comercial entre México, Estados Unidos y Canadá.

Se debe entender a la regionalización como una serie de procesos de integración “que se dan de forma efectiva en el interior de uno o varios ámbitos geográficos regionales; este fenómeno comporta la intensificación de las relaciones entre actores estatales y no estatales que forman parte de una misma región” (Molina, 2007, p. 10), por ello se puede ubicar a las relaciones comerciales y económicas que se ven aceleradas por un tratado de libre comercio como lo es el T-MEC (antes TLCAN), es decir, entre los Estados Unidos, México y Canadá se puede identificar una región económica a través principalmente de la integración comercial. (Véase Cuadro 2)

Cuadro 2. Regiones en la economía política mundial

Región	Integrantes
Región 1	Las Américas: Estados Unidos, Canadá, México TLC (América del Norte, Proyecto ALCA-TLC, América Latina dinámicas como la Comunidad Suramericana)
Región 2	Europa: Unión Europea (15 países de la Eurozona). Zona de ampliación de la UE hacia la Europa del este
Región 3	Rusia y algunas repúblicas ex soviéticas
Región 4	Asia: Naciones miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático
Región 5	Pacífico Foro APEC. Naciones del Pacífico americano y asiático
Región 6	Naciones del Oriente Medio: Incluyendo la totalidad de países del Oriente Medio
Región 7	África: Países de la OUA (Organización para la Unidad Africana)
Región 8	La interconexión en política económica de los países más industrializados del G7 + Rusia

Fuente: Elaboración con base en información retomada de (Molina, 2007)

La integración regional “es un proceso multidimensional, que abarca no solo las temáticas económicas y comerciales, sino también las políticas, sociales, culturales y ambientales” (Rosales, 2015, p. 9), esto se puede observar en el proceso de adaptación que México llevo a cabo para el tratado de libre comercio, Estados Unidos y Canadá hicieron lo propio, se puede constatar por la serie de reformas estructurales que se hicieron en México desde hace 20 años.

Los comercios integrados se basan en procesos de integración que van de zonas de libre comercio (Carifta-Carico), uniones aduaneras (Benelux), mercados comunes, tratados de libre comercio al estilo TLCAN y uniones económicas: estos procesos de regionalización económica se articulan según los grados de supranacionalidad que otorguen sus órganos comunitarios y a la profundidad de los compromisos de integración económica, comercial y política de sus miembros. (Biblioteca Jurídica Virtual de la UNAM, s.f., p. 19)

Esta integración puede analizarse desde la perspectiva de la NTCl, donde se resaltan dos elementos:

Primero se analiza el comercio intra industrial⁶, el cual permite el proceso de regionalización como el que existe entre Estados Unidos, Canadá y México, además esta visión brinda elementos para el análisis de las relaciones de cooperación entre los actores de la industria metálica básica.

Segundo, esta teoría considera al Estado como fundamental para regular el marco macroeconómico por ejemplo, las diferentes políticas públicas que estarán dirigidas a propulsar la industria, pero es prudente mencionar que no solo es el Estado el único actor que pudiera abonar, sino también hay otros actores involucrados en la industria que se coordinarán para este mismo fin ante los retos del contexto globalizado actual, lo cual viene a significar la cooperación entre actores requerida para la firma de cualquier tratado de libre comercio herramienta básica para el proceso de regionalización a través del comercio internacional.

Para llegar a ese análisis primero se debe describir brevemente los antecedentes históricos – comerciales que enmarcan la firma del nuevo tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (denominado TMEC), se inicia desde un recuento general de las principales acciones que emprendió el Estado mexicano para ceñir lazos comerciales con estos dos países, que de más de dos décadas de relaciones comerciales con altibajos se vuelve a renegociar este acuerdo y como puso al vilo la relación entre Estados Unidos y México.

La relación entre estas tres naciones se estrecha⁷ con la firma en 1992 con la firma de sus respectivos presidentes del Tratado de Libre Comercio de América Latina (TLCAN), en

⁶ Se refiere al intercambio de productos similares, pertenecientes a la misma industria. En la Teoría Clásica del Comercio Internacional (TCCI), no se toma en cuenta este tipo de comercio pues se basa en que el comercio será interindustrial, es decir, que prevalecerá la ventaja comparativa en los intercambios comerciales internacionales, lo cual choca evidentemente con la realidad, ya que el comercio intraindustrial existe en mucho más medida que el interindustrial, según la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI).

⁷ “El nexo comercial entre México y Canadá comenzó en 1946 con el Convenio Comercial Bilateral México-Canadá; se amplió con el Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980; en 1984 continuó con el Memorandum de Entendimiento en Materia de Comercio; en 1989 surgió el Entendimiento sobre un Marco de

México es publicado en el Diario Oficial de la Federación en noviembre de 1993 y entra en vigor para los tres países el 1ro de enero de 1994.

Para la correcta ejecución del tratado en México se hicieron diferentes reformas a leyes, esto como parte de un proceso de regionalización a través de las relaciones comerciales entre Estados Unidos, Canadá y México, dicho proceso da como resultado a la región conocida como Norteamérica, se inicia la segunda etapa de reformas estructurales para México⁸:

“La unidad negociadora mexicana del Tratado de Libre Comercio de la Comisión de la Cámara de Diputados, así como organizaciones financieras de nuestro país revelaban que, por lo menos, cerca de 30 leyes tendrían que ser reformadas, incluyendo dos artículos constitucionales, y nueve más se crearán con el objeto de preparar el terreno para la llegada de las inversiones extranjeras.” (SECOFI citado en Jiménez, 2014, p. 262).

En lo sucesivo comienza la desgravación paulatina de mercancías, Estados Unidos inicia con la eliminación de impuestos al 80% de las exportaciones mexicanas, mientras que México haría lo propio con la eliminación del 40% de los productos que se importaban en ese momento en su mayoría bienes de capital e intermedios.

“El Tratado reconoce, en los plazos de desgravación, las diferencias que existen en el grado de desarrollo de las tres economías [...] esta diferencia en los plazos de desgravación constituye un reconocimiento, en los hechos, a la asimetría existente en las economías de los tres países, y proporcionaría a los empresarios mexicanos un plazo adicional para adaptarse a las nuevas circunstancias del Tratado.” (Jiménez, 2014, p. 263).

El tratado está conformado por 90 artículos en 22 capítulos divididos en ocho partes⁹ y durante su vigencia se puede observar 3 etapas:

“1. 1994-2000: durante estos seis años, el comercio entre México y sus socios del TLCAN creció constantemente hasta triplicarse, alcanzando los 282 mil mdd en 2000. 2. 2001-2004: en 2001, por primera vez, el comercio con el área TLCAN dejó de crecer e incluso fue 20 mil mdd menor al del año anterior. Durante los próximos cuatro años, la tendencia mostró altibajos. 3. 2005-2012: Entre 2005 y 2006 se puede observar que la tendencia retoma el impulso de los primeros años del Tratado con la excepción de 2009, donde se da una caída de 100 mil mdd en los flujos comerciales con respecto al año anterior.” (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2014, p. 11).

Como parte de una estrategia para hacer atractivo a México ante los inversionistas y con base al modelo económico neoliberal, en 2012 se inicia la tercera etapa de reformas estructurales en México, es con el gobierno de Enrique Peña Nieto que se lanzan una serie de

Consultas para el Comercio y la Inversión, y en 1994 dicho nexo sería parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).” Según Medina y Acevedo en (Hernández, 2010)

⁸La primera etapa de reformas estructurales ocurre “hace más de 30 años, en la década de los años ochenta, en AL y México se impulsaron programas de privatizaciones y apertura comercial, lo que constituyó una primera generación de reformas estructurales. Esas, como ahora, se plantearon el objetivo de combatir los desequilibrios, desterrar la crisis y retomar el desarrollo económico y, con todo ello, alcanzar la justicia, la democracia y la libertad” (Cabrera, 2015)

⁹Aspectos Generales, Comercio de Bienes, Barreras Técnicas al Comercio, Compras del Sector Público, Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados, Propiedad Intelectual, Disposiciones Administrativas Institucionales y otras disposiciones finales importantes

reformas denominadas Pacto por México que se desprende de su Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, este pacto conformo una alianza neoliberal entre los congresistas de derecha¹⁰ para apoyar las reformas propuestas por el presidente. Entre estas reformas se encontraron la Laboral, Energética, Educativa entre otras.

Con estas reformas se modificó la Constitución y otras leyes secundarias se “permite que todo lo nacional y social sea capitalizable por un selecto grupo; sean recursos naturales, ciudades, vida privada, costumbres, artes, etcétera. Proceso que somete a todos los espacios rentables al tiempo que vuelve más vulnerable a la sociedad.” (Cabrera, 2015, p. 95).

La ejecución de las reformas permitió al gobierno plantear un panorama de rápido crecimiento que se refleja 5.3% del PIB, superando la máxima histórica durante los veinte años anteriores de aproximadamente 2.5%. Esta situación no ocurrió de acuerdo a lo planeado, ya que los beneficios esperados no llegaron a rebasar el 60%, generando condiciones semejantes a las presentadas por otros gobiernos pasados y poniendo en juicio la aplicación de reformas estructurales y de fondo, la crítica al modelo económico. Otros aspectos también debilitaron al TLCAN, como la migración de capitales, así como fábricas a China, aunado a la baja salarial promovida desde una reforma estructural que en lugar de atraer inversión provocó un estancamiento y un deterioro social que tuvo efectos destructivos sobre la economía mexicana y sobre el TLCAN.

Como parte de su campaña para llegar a la presidencia de Estados Unidos el republicano Donald Trump lanzó como bandera electoral la cancelación del TLCAN por considerarlo, según él, desastroso y ventajoso para sus otros socios sobre Estados Unidos. Es en mayo del 2017 cuando ya como presidente, Trump inicia con el proceso de salida del tratado con el propósito de ponerle fin al mismo y le notifica al congreso de su país la intención de iniciar con negociaciones con México y Canadá:

“El 17 de julio de 2017, EE.UU. publicó un resumen de los objetivos de negociación para la renegociación del TLCAN/NAFTA. Los objetivos de EE.UU. incluyen la reducción del déficit, la adición de un capítulo sobre economía digital y la incorporación y fortalecimiento de las obligaciones laborales y ambientales que actualmente están en los acuerdos paralelos del TLCAN.” (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2020)

Después de 6 rondas de negociación entre los tres países se llegó a un baipás en la negociación sobre todo entre Estados Unidos y México, es hasta la elección presidencial de México, con el amplio triunfo de Andrés Manuel López Obrador que se reactivan las negociaciones ya con un grupo conformado entre el gobierno saliente y el entrante, “el 27 de agosto de 2018 las negociaciones bilaterales entre Estados Unidos y México alcanzaron un entendimiento sobre principales temas de importancia para ambos países” (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2020).

¹⁰ El cual representó, entre otras cosas, la organización y coordinación por parte de diversas bancadas políticas. El “Pacto por México”, un gran acuerdo político entre los principales partidos en el Congreso que se originó por la voluntad explícita de cambiar de fondo al país que, en 2012, permitió la creación de un paquete de 11 Reformas Estructurales que persiguen tres grandes objetivos: 1) elevar la productividad del país para impulsar el crecimiento económico, 2) fortalecer y ampliar los derechos de los mexicanos y, 3) afianzar el régimen democrático y de libertades. (SRI, 2016, pág. 1)

El 30 de noviembre de 2018, se firma el nuevo tratado comercial entre Estados Unidos, México y Canadá en adelante T-MEC, este nuevo acuerdo significa un cambio en el paradigma comercial entre estos países, se pueden destacar dos principales que afectan a la industria manufacturera, así como su cadena de valor.

1. Aumento en el valor de origen, varían dependiendo del sector, pero para la industria automotriz se fija un aumento del 62.5% al 75% con este tratado, lo que significa que los productos terminados que pretendan hacer uso de los aranceles preferenciales que otorga el tratado deberán cumplir con el 75% de valor originado en el país firmante.
2. Aumento en los salarios, al menos \$16 dólares la hora es lo que deberán ganar los trabajadores de las fábricas que pretendan exportar y aprovechar el tratado comercial.

Estas dos simples modificaciones en la relación comercial entre estos países conforman diversos retos y oportunidades para la industria manufacturera mexicana, ya que deberán transformar sus procesos desde administrativos hasta productivos para cumplir con lo pactado en el tratado y así hacer uso de los beneficios arancelarios del mismo.

Una de las industrias para las que este nuevo tratado plantea nuevos retos, fue la industria metálica básica mexicana, al formar parte de la cadena de valor de la manufacturera también debió cuestionarse y replantearse sus propios procesos para poder cumplir con el tratado.

Estructura de la industria del acero en México

La industria metálica básica tiene su origen en el siglo XIX con las herrerías instaladas cerca de centros ferrosos como en Michoacán, se resalta a la Ferrería Coalcomán la cual fue clave para la producción de armas para los insurgentes durante la guerra de independencia, después de independencia Coalcomán, así como otras herrerías fueron utilizadas como centros penitenciarios, donde para cumplir condena los presidiarios realizaban diversos trabajos.

Esta estrategia tenía dos objetivos, primero aprovechar esta industria como readaptación penitenciaria y segundo para el aumento de la población, ya que iniciar la ferrería también se llevaron a cabo diversas construcciones de caminos e infraestructura lo que trajo consigo más pobladores en la zona, “las herrerías deben ser consideradas no sólo como un ramo de la industria, sino como un elemento necesario para todos los demás, pues este es el que ha de producir las máquinas de que todos hacen uso.” (Díaz, 2009, p. 39).

Con la llegada del ferrocarril marcaría una época de auge para la industria metálica de México:

“El desarrollo del sector siderúrgico durante el período 1880-1900, fue en términos generales más favorable que en los dos periodos anteriores: la integración del mercado nacional, mediante la contribución de los ferrocarriles y la supresión de las alcabalas, posibilitó algunos adelantos en el sector siderúrgico[...] también la pacificación del país y la legislación del periodo ayudaron al desarrollo del sector. Los adelantos tecnológicos significativos por la utilización de la electricidad en el proceso productivo, por la tecnificación de la minería y por la utilización de maquinaria moderna importada, ya que se podía comprar

en el extranjero porque había divisas generales por las exportaciones de materias primas, dieron como resultado un panorama relativamente más favorable a la industria siderúrgica de la época.” (Díaz, 2009, p. 59)

Es en la época de Porfirio Díaz que diversos empresarios del norte del país se interesan en invertir en esta industria, es así como se funda la empresa Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey¹¹(FUMOSA) queda oficialmente constituida el 5 de mayo de 1900, la cual llega a producir 60 mil toneladas de acero para 1907, cabe destacar las diferencias de desarrollo para la zona siderúrgica del norte del país contra la de Michoacán, mientras en el norte se vive un auge propiciado por las relaciones políticas y de amistad entre los empresarios regiomontanos y la administración en turno, para Michoacán se convierte en una disputa por los bienes, dándose la expropiación de los terrenos y hasta abandono, es hasta el periodo con Lázaro Cárdenas que se retoma como eje fundamental para el desarrollo de esta zona a la industria siderúrgica, creando así un polo de desarrollo.¹²

Con la entrada del modelo económico Industrialización por Sustitución de Importaciones en la década de los 40's, el sector siderúrgico fue de nueva cuenta clave para el crecimiento económico del país, con intervención del gobierno por medio de créditos de Nacional Financiera (NAFINSA) es que FUMOSA se expande, para 1950 se funda Altos Hornos de México (AHMSA) en Monclova, Coahuila. Después de realizar ambiciosos planes de expansión, siempre respaldados por el gobierno en turno, y pasar por diversos altibajos financieros, una huelga y pérdida de clientes en el extranjero, es en 1986 que la empresa se declara en quiebra.

En el gobierno de Echeverría, se crea SIDERMEX, que fusiona AHMSA, FUMOSA y Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas con la intención de dar una sola dirección a la paraestatal, pero fracasa tras las devaluaciones de 1976 y 1982 no se logra el saneamiento financiero, posteriormente con Miguel de la Madrid comienza la etapa de otro modelo económico en el país, el modelo Neoliberal.

Para la ejecución de tal modelo se realizan diversas modificaciones estructurales en el país, una de las que cambia el paradigma comercial e incluso social del país en ese momento es la firma del TLCAN y para la industria metálica del país, ya que comienza el proceso de privatización de SIDERMEX, entre 1986 y 1991, tras una serie de ventas a privados, reestructuraciones corporativas, participación de nacionales y extranjeros se realizan las adjudicaciones de las paraestatales siderúrgicas, dando pie a lo que hoy se conoce.¹³ En la actualidad México cuenta con 5 acereras líderes: AHMSA, dirigida en su mayoría por capital

¹¹La empresa está ubicada en Monterrey, aunque la mayor parte de su materia prima se provee desde las minas ferrosas de Coahuila en Saltillo, la cercanía geográfica de ambas ciudades ayuda al fortalecimiento de la industria para la provisión de materia prima y transformación a perfiles comerciales, en ese momento muy demandados tanto por el mercado interno mexicano como para la exportación.

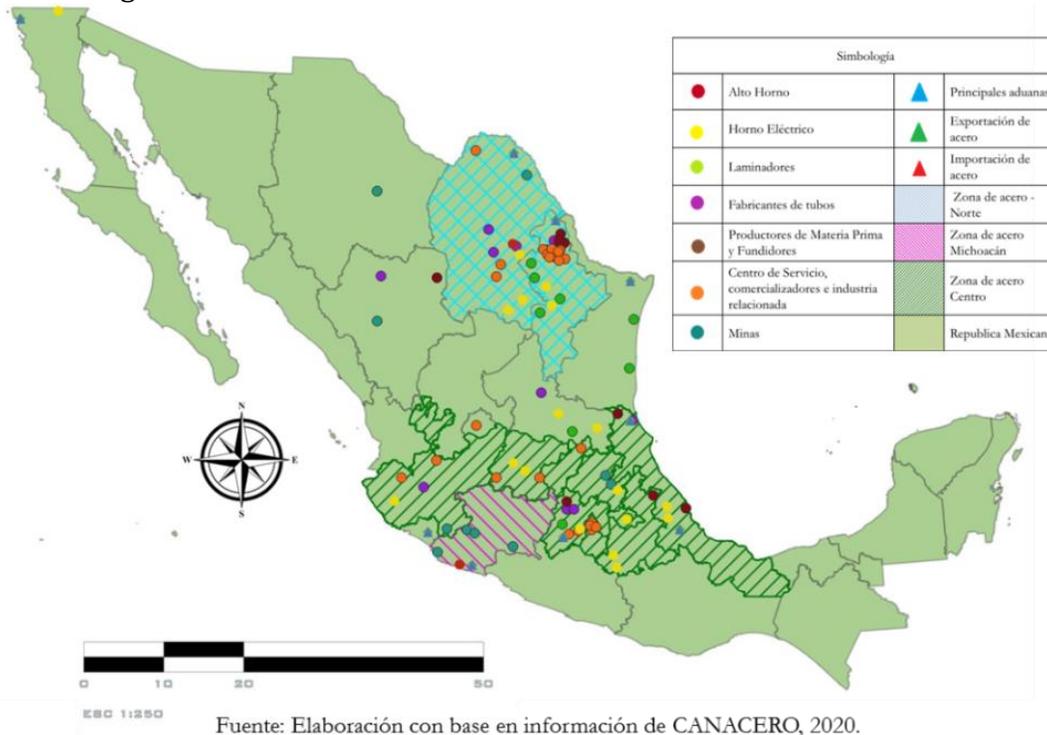
¹² El 1 de julio de 1969 se constituye por mandato presidencial del General Lázaro Cárdenas.

¹³ Sicartsa II es vendida al consorcio ISPAT y AHMSA queda en manos de GAN Grupo Villacero se adjudica el 80% de Sicartsa I. Los pasivos absorbidos por el gobierno federal por 8000 mdd sólo se recuperaron con la venta 755 mdd, la misma dinámica de venta por debajo del valor se puede observar diversas paraestatales privatizadas en esa época. En 2007 Arcelor Mittal de origen holandés anuncia la compra de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas, el consorcio ítalo-argentino Ternium compra al Grupo IMSA.

nacional, Mittal Steel de origen holandés, Ternium de origen italo-argentino, Tenaris de origen argentino y Simec de capital en su mayoría mexicano.

Estas empresas están distribuidas a lo largo y ancho del territorio nacional, así como su cadena de valor, el comercio intra industrial y el encadenamiento productivo estos últimos tres son elementos relevantes ya que permiten tener un panorama económico - geográfico de la composición de esta industria, que además generan dinámicas económicas y sociales dentro del sector, es por ello que a continuación, primero se presenta un mapeo de la distribución geográfica de la cadena de valor de la industria del acero (Véase Mapa 3).

Mapa 3. Radiografía de la cadena de valor de la Industria Metálica Básica mexicana. 2020



En este mapa se puede observar como la cadena de valor de la industria del acero se distribuye en buena parte del territorio nacional, permite identificar también tres zonas de concentración de esta industria, primero un corredor de cadena de valor en la zona centro del país desde Jalisco hasta Veracruz (atravesando los estados de Puebla, Querétaro, Hidalgo, Edo. de México, CDMX, Tlaxcala, Guanajuato), el segundo la concentración de procesos de dicha cadena tanto en la zona norte en los estados de Nuevo León y Coahuila¹⁴, y la tercera la concentración en la zona de Michoacán.

Esta cadena de valor brinda elementos sobre la importancia de esta industria ya que además es productora de bienes de capital, suministra materia prima para otras industrias manufactureras como la automotriz, de refrigeración, maquinaria y de otros productos

¹⁴Según datos de CANACERO 2020, Nuevo León y Coahuila son el tercer y primer lugar respectivamente en el ranking de producción de acero en México. En el mapa también resalta a San Luis Potosí como un estado eslabón entre el corredor del centro del país y la zona norte.

metálicos¹⁵. A continuación, se muestra otro elemento relevante que aporta la industria metálica básica, el encadenamiento productivo¹⁶, dicho encadenamiento puede ser de dos formas hacia adelante y hacia atrás¹⁷.

Cuadro 4. Los multiplicadores y encadenamientos (hacia atrás y hacia adelante) de la industria metálica básica en México.

	Industrias Metálicas Básicas	Promedio Nacional
Hacia Atrás		
Toda la economía	2.2926	1.8320
El mismo sector	1.4071	0.8320
Resto de la economía	0.855	1.0000
Expansión del empleo	0.0031	0.0065
Hacia Adelante		
Toda la economía	3.2425	1.8320
El mismo sector	0.4071	0.8320
Resto de la economía	2.8354	1.0000

Fuente: Elaboración propia con base en información de (De la Cruz Gallegos & Veintinilla Brando, 2013)

Los multiplicadores del cuadro anterior revelan como ambos encadenamiento, hacia atrás y hacia adelante (3.2), que produce la actividad de la industria metálica básica son superiores al promedio nacional por lo que se trata de un sector estratégico dada la relación con los sectores de las manufacturas, como equipo de transporte, de construcción, automotriz, fabricación de otros productos metálicos, refrigeración, etc.; hacia atrás (2.3) con el sector energético, transporte, industria química, etc. así como para fortalecer el proceso de regionalización entre estos tres países, así como su relevancia para el impacto del empleo a nivel nacional que para 2018 este subsector tuvo un incremento de número empleos directos generados del 39% con respecto al 2014 según datos de INEGI.

Esto habla sobre la relación entre la industria metálica básica, y como al mismo tiempo que se desarrolla dicha actividad industrial a su vez conlleva una generación de otras industrias y con ello se forma un círculo virtuoso del comercio; es necesario considerar que no solo se lleva a cabo con otras industrias relacionadas con ella, ya mencionadas, sino

¹⁵Para el 2018 el porcentaje promedio del Valor agregado censal bruto a producción bruta total de la industria metálica básica y conexas, representó el 32.38%, se consideraron las siguientes industrias como conexas a la metálica básica, Subsector 332 Fabricación de productos metálicos, Subsector 333 Fabricación de maquinaria y equipo; y Subsector 336 Fabricación de equipo de transporte.

¹⁶ Se puede definir como el conjunto de procesos de producción de manera estructurada y que a su vez crea vínculos, “la cadena productiva se caracteriza por ser secuencial, involucrar a dos o más sectores productivos y económicos, la interdependencia, el aporte de todos los eslabones y los beneficios equitativos según los recursos que tiene cada actor” (ONUDI, 2004, p. 148)

¹⁷ La producción de un sector tiene implicaciones para otros sectores del aparato productivo, de modo que, si uno de estos intenta aumentar su producción, es necesario que compre insumos a otros para realizarla, por tanto, se presenta un efecto económico que se denomina encadenamiento hacia atrás (EA). Por otra parte, cuando el aumento de la producción se materializa en un sector específico y esta no se destina a la demanda final, su empleo se encuentra en otros sectores productivos que requieren esta producción adicional para facilitar su propio funcionamiento. En este sentido el efecto económico se denomina encadenamiento hacia adelante (ED). (Gaytan Alfaro, et al., 2018, p. 12)

también existe el comercio intra industrial, este elemento brinda otra arista de la importancia de esta industria para el crecimiento económico del país.

En el caso de México, hay que retomar este análisis desde sus principales socios comerciales¹⁸, en este caso, Estados Unidos y Canadá, “los patrones comerciales entre México y Estados Unidos (EEUU) han experimentado un cambio notable principalmente desde 1994, esta relación se caracteriza actualmente por el dominio del comercio intraindustrial” (Valderrama, et al., 2010, p. 24), habría que mencionar que el comercio intraindustrial se incrementó con la entrada del TLCAN¹⁹ pero no inicia con la firma de dicho acuerdo comercial.

Uno de los reflejos de la fortaleza de las relaciones o vínculos comerciales, es el tercer elemento de análisis, el comercio intra industrial, (para México – EUA en 1980 el 37%, en 1995 41.1%, en 2005 46.2% y para 2015 el 46.3% de acuerdo con (Gutierrez, 2017) además es un agente determinante de la competitividad de la industria sobre todo la manufacturera, y es parte fundamental para el desarrollo de la política industrial, resulta crucial conocer si las industrias comparten características en común sobre todo a las exportadoras como lo es la industria metálica.²⁰

Se debe recordar que la industria metálica básica al igual que el resto de las industrias lleva a cabo una transformación de materia prima con el objetivo de obtener un producto terminado, mientras se le agrega valor a través del proceso productivo también se llevan a cabo diversas relaciones sociales que a su vez conforman la industria, es decir, dicha actividad económica no debe reducirse a solo un proceso de transformación sino que además hay que considerar los vínculos sociales que se detonan a partir de esta actividad²¹.

El comercio intra industrial brinda la posibilidad de analizar al territorio desde las relaciones sociales e institucionales que provoca el comercio internacional, que se vuelven aún más estrechas, requieren de comunicación y cooperación constante entre los actores de la industria, también abre la brecha para la planeación, ejecución de políticas comerciales y política industrial del país, y así se convierten al mismo tiempo en clave para la integración

¹⁸ Actualmente, el 81% de las exportaciones mexicanas se dirigen a Canadá y Estados Unidos, este último país absorbe además casi tres cuartas partes de las exportaciones. Para más información consúltese <https://www.intracen.org/pais/mexico/>

¹⁹ En primer lugar, a mayor flujo comercial entre dos países, mayor índice de Comercio Intraindustrial (cii); esto querría decir que existe una tendencia natural a que dicho índice aumente con EU y Canadá, lo que disminuye de manera natural los costos del ajuste. En segundo lugar, los acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales potencian el cii; por tanto, se refuerza la apreciación de la reducción de los costos del ajuste con EU y Canadá, además por supuesto de las naciones con las que ya se tenían firmados o se estaban negociando tratados de libre comercio: Chile, Costa Rica, triángulo norte de Centroamérica, dupla Venezuela-Colombia, Japón y Unión Europea (debe recordarse que poco después de 1996 México llegó a convertirse en el país que más acuerdos comerciales tenía firmados con el mundo). Y en tercer lugar, a mayor nivel de desarrollo del socio comercial, mayor nivel del cii; esto operaría por tanto a favor del TLCAN y los acuerdos con la Unión Europea y Japón. (Valderrama, Ríos, & Neme, 2010)

²⁰ Al identificar los grupos de industrias facilita el diseño y aplicación de las políticas industriales, ya que al agruparse a las industrias de acuerdo al CII y los elementos subyacentes en éste, los hacedores de política económica pueden beneficiar a un número mayor de sectores mediante un mecanismo común. (Valderrama, Ríos, & Neme, 2010, pág. 34)

²¹ Además, se debe considerar a las industrias relacionadas con la metálica básica, entre la industria de la refrigeración, automotriz, de construcción y fabricación de otros productos metálicos,

de toda la cadena de valor de la industria propiciando así el proceso de regionalización²² a través del comercio, en este caso intra industria.

Estas relaciones son necesarias para el logro de los objetivos del sector y se llevan a cabo en lo que se puede identificar como actores²³ de la industria, los cuales trabajan en conjunto, con o sin intención, para resolver los retos que al sector se le presenten.

Estos actores a su vez son organizaciones de diferente naturaleza, entre los que se pueden señalar al menos a los siguientes:

1. Sindicatos
2. Unidades económicas de la Industria Metálica Básica
3. Universidades
4. Centros de investigación
5. Organizaciones de Industrias conexas
6. Unidades de certificación y Normalización
7. Instituciones de Gobierno
8. Organizaciones técnicas y administrativas gubernamentales
9. Organizaciones Empresariales
10. Organizaciones de profesionistas
11. Organismos internacionales

Todos ellos a través de diferentes canales de comunicación²⁴ trabajan en conjunto para resolver los retos que un contexto actual globalizado, que se presenta para la industria metálica básica mexicana, uno de esos retos los supuso el cambio del tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, del TLCAN al TMEC, que con el aumento del valor de origen, la fijación del pago por hora a los trabajadores de la manufactura proponen un cambio en el paradigma desde productivo hasta administrativo de la industria del acero.

De ahí la relevancia de incorporar el análisis de algunos de estos retos antes mencionados y sobre todo como fueron afrontados por los diferentes actores que conforman la industria metálica básica en México.

²² La cadena de la metalmecánica también tiene una fuerte influencia sobre de servicios como el comercio, situación que indica la fuerte interrelación e influencia que tiene sobre el mercado interno, el más vinculado con el bienestar de la población.” (De La Cruz & Veintimilla, 2013, pág. 416).

²³ Actor (colectivo) será aquella entidad i) cuyos miembros están integrados en torno a similares —o, al menos, convergentes— intereses, percepciones y creencias con respecto a un problema, ii) que cuenta con cierto grado de organización y recursos y con mecanismos para la resolución de conflictos internos, iii) que tiene los medios y la capacidad para decidir y/o actuar intencionada y estratégicamente para la consecución de un objetivo común como unidad suficientemente cohesionada, lo que le identifica y diferencia frente al resto y iv) a la que, por tanto, se le puede atribuir alguna responsabilidad por sus decisiones y/o actuaciones. En otras palabras, un actor es una unidad de decisión-acción responsable. (Sánchez, 2007)

²⁴ Foros económicos, reuniones de trabajo, alianzas estratégicas, proyectos de desarrollo de investigación y tecnología, acuerdos laborales, entre otros.

Impacto de la entrada en vigor del nuevo tratado comercial TMEC para la industria del acero en México

El presente apartado se describe uno de los retos que la industria del acero afrontó, es decir, los actores de la industria trabajando en conjunto afrontaron, con el objetivo de identificar la labor de estos, sus resultados y poder dimensionar cual es la visión para el futuro de la industria del acero desde la perspectiva de los actores que la conforman.

Las diferentes cámaras empresariales²⁵ de la industria del acero vieron con buenos ojos la probable renegociación del tratado de libre comercio, en 2017, estas exigían un cambio en el tratado donde se escucharán sus principales recomendaciones para modernizar el TLCAN, según lo dice un comunicado de prensa de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero de México (CANACERO) son las siguientes:

1. Reforzar las reglas de origen e incrementar el valor de contenido regional;
2. Fomentar la cooperación y la coordinación en acciones para el control del comercio desleal;
3. Establecer rigurosas disciplinas monetarias;
4. Establecer disciplinas de mercado sobre las empresas estatales (SOEs);
5. Mejorar el funcionamiento y la coordinación de los procedimientos aduaneros y la infraestructura fronteriza.

Cabe señalar que parte de estas peticiones fueron recolectadas, por las dependencias gubernamentales de la Secretaría de Economía en conjunto con la Secretaría de Relaciones Exteriores, y tomadas en cuenta para la negociación del tratado, todo parecía ir bien con las negociaciones en materia de la competencia a la industria del acero, sin embargo en marzo del 2018 durante el periodo en que las negociaciones entre México y Estados Unidos sufren un estancamiento, un suceso que afectaría directamente a dicha industria.

El presidente estadounidense Trump, anunció su intención de incluir a México en la sección 232 (importaciones provenientes de todo el mundo), y con esto aumentar los aranceles 25% a toda la producción de acero que entra a su territorio desde México, el cual aparte de ser un duro golpe contra el sector, contraviene el tratado aún vigente en ese momento de la regio norteamericana (TLCAN), este anuncio encendió las alarmas de los empresarios, gobierno, cámaras empresariales, sindicatos, entre otros actores de la industria quienes veían con sorpresa tal medida, para ello se estableció un puente de comunicación entre los actores para poder hacer acuerdos y poder responder ante tal medida.

²⁵Según un comunicado de prensa de CANACERO, “las seis asociaciones del acero en Canadá, México y Estados Unidos, instan a sus respectivos gobiernos a asegurar que las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) incluyan principios clave que den lugar a un incremento del consumo de acero en Norteamérica, a un aumento del comercio regional (intra-TLCAN) y eleven su participación de mercado para los productores del TLCAN. En una declaración conjunta enviada a los respectivos gobiernos, representantes del Instituto del Hierro y del Acero de Estados Unidos (AISI), la Asociación de Fabricantes de Acero (SMA), la Asociación de Productores de Acero de Canadá (CSPA), la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero de México (CANACERO), la Industria de Aceros Especiales de Norteamérica (SSINA) y el Comité sobre Importaciones de Productos Tubulares (CPTI)” (CANACERO, 2017)

La CANACERO en conjunto con otros actores realizó reuniones y envió diferentes comunicados a la Secretaria de Economía y de Relaciones Exteriores, comunicado la gravedad del asunto y fijando la postura de sus representados:

“México NO debe ser incluido en la resolución de la Sección 232 ya que no representa ningún riesgo para la seguridad nacional de EUA, ya que somos una industria que no recibe subsidios gubernamentales, no somos parte del exceso de capacidad global. Como ya se mencionó la industria del acero de EUA tiene superávit con México y hemos apostado a la integración regional de las cadenas de valor. La industria siderúrgica de Norteamérica comparte la problemática de sobrecapacidad mundial e importaciones bajo prácticas desleales, lo cual se debe seguir combatiendo conjuntamente como región sin limitar entre los tres países sus mercados.” (CANACERO, 2018, p. 1)

La postura de la cámara, así como el de otros actores fue de respuesta recíproca, es decir, si Estados Unidos contravenía el tratado, imponiendo aranceles, le pedían al gobierno mexicano que aplicara las mismas sanciones al mercado estadounidense, esto con la finalidad de ejercer presión a los exportadores de dicha nación y al mismo tiempo haciendo valer el principio de reciprocidad de todo tratado de libre comercio.

A pesar de esta postura, los diferentes actores de la industria siempre estuvieron en posición de colaborar y negociar para poder llegar a un acuerdo, los canales de comunicación²⁶, básicamente como medidas urgentes para que el sector pueda soportar la medida estadounidense, le propone al gobierno dos acciones:

- 1.- Responder con reciprocidad ante cualquier medida impuesta por Estados Unidos
- 2.- Detener la avalancha de importaciones de acero en México con la finalidad de poder colocar la producción excedente en el mercado nacional. Por medio de salvaguardas y cupos a la importación de acero.

Con todo y esta situación apremiante que afronta el sector, la firma del TMEC se da en las mejores circunstancias de cooperación lo que da a la industria del acero la esperanza de que se resuelva con prontitud tal panorama incierto y así sucede, no sin antes llegar a una serie de acuerdos y compromisos entre los diversos actores de la industria del acero y el gobierno de Estados Unidos y Canadá para el beneficio no solo de la relación comercial de la región sino para el fortalecimiento de la industria.

En mayo de 2019, después de negociaciones, el gobierno de Estados Unidos abandona las intenciones de poner a México dentro del acuerdo 232, así como México desiste de las medidas impuestas al mercado estadounidense como respuesta. Se llegan a acuerdos

²⁶ Comunicado de prensa: “ Señor Presidente Enrique Peña Nieto, de manera respetuosa le pedimos seguir trabajando conjuntamente para evaluar las medidas que México deberá tomar para fortalecer la región de Norteamérica: Evitar que México sirva como un puente de triangulación de importaciones desleales de productos de acero de terceros países a EE.UU. con medidas espejo a las adoptadas por nuestro principal socio comercial respetando los Tratados de Libre Comercio firmados por México, y, Detener la potencial oleada de importaciones desleales que buscarán colocarse en nuestro país. México tiene una gran experiencia en este tema como lo hizo en 2002 con la Sección 201, donde EE.UU. cerró sus fronteras a las importaciones de acero y tomó medidas espejo que fomentaron la firma de nuevos Tratados de Libre Comercio, como el de Europa y Japón.” (CANACERO, 2018b)

beneficiosos para ambas partes y se adquieren compromisos mutuos, que según el comunicado 281 del 19 de mayo del 2019 de la Presidencia de la Republica son los siguientes:

1. Se acuerda poner fin a todos los litigios pendientes entre ellos ante la organización Mundial del Comercio (OMC) relativo a las medidas impuestas por la Sección 232 de la mencionada ley.
2. México y Estados Unidos implementarán medidas para prevenir la importación de aluminio y acero a precios de dumping, así como el transbordo de ambos metales que se realice fuera de cualquiera de los dos países.
3. Ambos países acordaron establecer un proceso para monitorear el comercio de aluminio y acero entre ellos, y llevar a cabo un sistema de consultas.

Todo esto con la venia del gobierno de Canadá, el acuerdo para establecer un proceso de monitoreo (el punto número 3 del comunicado de la Presidencia de la Republica), es sumamente importante para el desarrollo de la industria, ya que propone un sistema nuevo de monitoreo que además requerirá una mayor colaboración entre los actores de esta industria.

Si bien esta situación supuso un estado de alerta constante para la industria del acero, también resalto la comunicación y cooperación entre los actores de la industria para formar un frente común y para buscar negociaciones que llevaran a buen puerto el desarrollo del sector. Por ello es necesario reflexionar en la importancia del trabajo cooperativo entre actores para la resolución de problemas dentro y fuera del ámbito nacional, así como la oportunidad de fortalecer la estructura de la industria.

Conclusiones

La región entre México, Estados Unidos y Canadá, Norteamérica como se conoce hoy en día ha pasado por diferentes procesos de regionalización, desde comercial, económica, política, social, entre otras hasta ser una de las regiones más activas y prosperas del mundo.

“Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el comercio entre México y sus socios comerciales de América del Norte creció de manera considerable. Desde ese año hasta el cierre del 2018, el volumen de comercialización entre México y EUA pasó de 82 mil millones de dólares a 612 mil mdd, un aumento del 651%, mientras que los intercambios entre México y Canadá se incrementaron 808% en el mismo período de tiempo, desde una base más baja (2.7 mmdd).” (Zaga, et al., 2020, p. 1)

Para una exitosa integración entre los países y poder lograr una región económica fuerte, se deben pasar por un proceso de integración comercial y económica, para (Hernández, 2010) donde retoma a Joseph Nye, estas son las condiciones y tiempos para dicho proceso.

1. Simetría o igualdad económica de unidades.
2. Valor de la complementariedad del a elite.
3. Existencia de pluralismo.
4. Capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder.

Es esta última capacidad de los estados la que resulta del esfuerzo colaborativo de los actores, estos se agrupan respecto al sector en el que estén insertos²⁷, en el caso que se analiza es la industria metálica básica donde se expone un ejemplo claro de las virtudes de la cooperación, para el caso de esta industria se puede mencionar los fuertes canales de comunicación, proactividad, actitud abierta para el dialogo, así como una relación cordial entre actores involucrados dentro del sector para el logro del desarrollo del mismo. (Véase Tabla 5).

Tabla 5. Retos del T-MEC y cooperación de los actores de la industria metálica básica

Evento	Acuerdos o posturas resultados de la cooperación entre los actores de la industria	Actores de la industria involucrados
El presidente estadounidense Trump, anunció su intención de incluir a México en la sección 232	<ul style="list-style-type: none"> • Se insista en una exclusión total de México de la Medida 232 antes de la firma del T-MEC. • Se solicita que la Secretaría de Economía debe imponer de manera inmediata medidas espejo a las exportaciones de acero provenientes de EE.UU. a México, entendiéndose por espejo: mismos productos aranceles y sin mecanismos reales de excepción. • Se solicita también que la Secretaría de Economía debe eliminar inmediatamente cualquier esquema preferencial a las exportaciones de EE.UU. a México, como es el caso del esquema alternativo en el Mecanismo de avisos automáticos del sector acero. • Postura abierta y positiva para la resolución de conflictos 	<ul style="list-style-type: none"> • CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos) • CANACERO • Secretaria de Economía
Se suprime la inclusión de México al acuerdo 232	Compromiso trilateral para combatir las importaciones de acero bajo condiciones desleales y, a su vez, constituye un gran avance hacia la firma del T- MEC	<ul style="list-style-type: none"> • CANACERO • Secretaria de Relaciones Exteriores • Secretaria de Economía • Oficina de la presidencia • Gabinete del gobierno
Firma del T-MEC	Celebra la firma de este tratado comercial, se ponen a la disposición de las autoridades para trabajar con la Cadena de Valor en el desarrollo del suministro regional y competitivo al amparo del nuevo tratado comercial.	<ul style="list-style-type: none"> • CANACERO y sus agremiados

Fuente: Elaboración con información de CANACERO

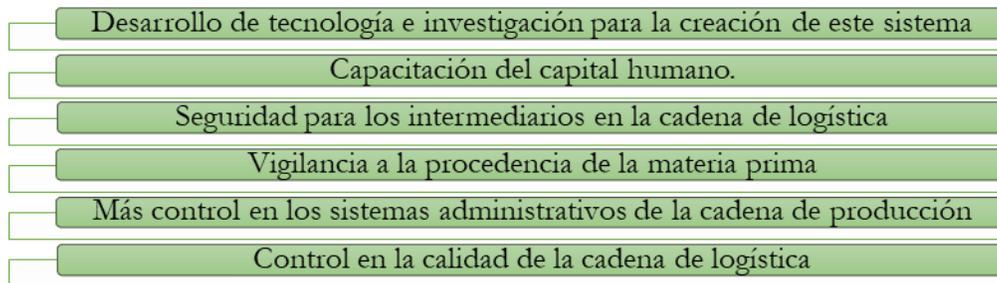
Se analizó el ejemplo de la negociación de la firma de nuevo tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá (T-MEC), proceso por el cual en diferentes puntos hubo obstáculos o incluso se llegó al impasse, a pesar de ambiente de posible tensión comercial entre Estados Unidos y México, el sector del acero siempre se mantuvo pro activo y abierto al

²⁷ Para ejemplo la composición de la industria metálica básica en México véase página 14.

dialogo para el logro de la firma del acuerdo, esta trabajo en conjunto fue lo que propicio que los retos que proponía esta negociación se convirtieran en oportunidades para el sector.

Con los acuerdos firmados para establecer un proceso para monitorear el comercio de aluminio y acero entre ellos a través de un sistema de consultas, además de facilitar la relación económica y regional se pueden apreciar otros que favorecerán al desarrollo del sector, por ejemplo:

Figura 6. Impactos al desarrollo de la industria metálica básica derivados del Sistema de Consultas



Fuente: Elaboración propia

Estos puntos son algunos de los procesos que conlleva la realización de este sistema de consultas que a su vez resultarán en mejoras al sector del acero, y se llevarán a cabo por los diferentes actores del mismo, convirtiendo la cooperación entre actores en un círculo virtuoso para el desarrollo industrial del sector y su impacto en la economía nacional.

Referencias

Biblioteca Jurídica Virtual de la UNAM, (s.f.) Introducción al comercio internacional. En: I. d. I. J. d. I. UNAM, ed. Derecho del comercio exterior. Ciudad de México: Biblioteca Jurídica Virtual, pp. 1-50.

Cabrera, S., (2015) Las reformas en México y el TLCAN. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 46(180), pp. 77-101.

CANACERO, C. N. d. I. I. d. H. y. d. A., (2018b.) DEsplegado 232 MARzo 2018. CDMX, s.n.

CANACERO, C. N. d. I. I. d. H. y. d. A., (2018) CANACERO expresa su preocupación ante la Sección 232 y espera acciones recíprocas e inmediatas por parte de nuestro gobierno en caso de confirmarse a inclusión de nuestro país en la medida.. CDMX, s.n.

CANACERO, C. N. d. I. I. d. H. y. d. A. d. M., (2017) PRODUCTORES DE ACERO DE NORTEAMERICA DEFINEN PRIORIDADES PARA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN. México, s.n.

Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, (2014) EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) A 20 AÑOS DE SU ENTRADA EN VIGOR, México: Senado de la Republica.

De la Cruz Gallegos, J. L. & Veintinilla Brando, V., (2013) Industriallización y la cadena de metalmecánica: una vía para el crecimiento y desarrollo económico. Instituto de

Investigaciones Jurídicas de la UNAM e Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, pp. 399-435.

De La Cruz, J. . L. & Veintimilla, V., (2013) Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. [En línea]

Available at: <http://biblio.juridicas.unam.mx>

Díaz, G. S., (2009) Los orígenes de la industria siderúrgica mexicana. Continuidades y cambios tecnológicos en el siglo XIX. Revista de Estudios Históricos, pp. 11-60.

Gaytan Alfaro, E. D., Mendoza Sanchez, M. A. & Vargas Sanchez, J. R., (2018) Minería y encadenamientos productivos en México: Un estudio comparativo empleando modelos estatales de insumo producto. Revista de temas de coyuntura y perspectivas, 3(2), pp. 1-31.

Gutiérrez, R., (2017) El comercio intraindustrial y los modelos de equilibrio general, parcial y macroeconómico: del TLCAN a la era de Trump. Economía Teoría y Práctica • Nueva Época, Issue 47, pp. 99-134.

Hernández, M. G., (2010) Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN. NORTEAMÉRICA, 5(1), pp. 127-158.

Jiménez, P. E. A., (2014) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México. REVISTA DEL INSTITUTO DE CIENCIAS JURÍDICAS DE PUEBLA, MÉXICO, Issue 33, pp. 257-274.

Molina, F., (2007) Visiones del regionalismo y la regionalización en América del Sur en el nuevo milenio. Rev. Venez. de Econ. y Ciencias Sociales, 13(3 (sept.-dic.)), pp. 13-32.

Moreno, H. F., (1975) Origen y desarrollo del Complejo de Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas. Bancomext, pp. 1127-1140.

ONU DI, (2004) Manual de minicadenas productivas, Bogotá, Colombia: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, República de Colombia: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Román-Morales, I., (2013) Las reformas estructurales de Peña Nieto. Revista Análisis Plural, pp. 44-72.

Rosales, O., (2015) Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas. LC/G.2594(SES.35/11) ed. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Sánchez, E. G., (2007) El concepto de actor. Reflexiones y propuestas para la ciencia política. Andamios. Revista de Investigación Social, 3(6), pp. 199-216.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior, S., (2020) SICE. [En línea]

Available at: http://www.sice.oas.org/tpd/USMCA/USMCA_s.ASP

[Último acceso: 19 abril 2021].

Valderrama, A. L., Ríos, H. & Neme, O., (2010) El comercio intraindustrial de México: una clasificación de industrias. Tiempo Económico Núm. 16, vol. V, pp. 33-48.

Zaga, D., Ortiz, A. & Reza, A., (2020) T-MEC: nuevos retos y oportunidades. D.Econosignal, Volumen Febrero, pp. 1-8.

