



RAFAEL FARGA ZETINA
«La pandemia nos
UNIÓ
más»

REDACCIÓN ISTMO

Los temas más importantes este año para la industria mexicana pasan por la reactivación económica en asociación con EE. UU. y la adaptación a los cambios impuestos por la pandemia.

Al frente de la empresa jalisciense Soporte Industrial, una firma de servicios de mantenimiento industrial, ingeniería y construcción, Rafael Farga Zetina ha tenido una larga trayectoria, que se complementó desde hace algunos años con su participación en la Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de Información (Canieti), y en la American Chamber of Commerce (Amcham) capítulo Guadalajara.

Actualmente es presidente de la Amcham Guadalajara y un líder del medio empresarial. Como tal, comparte con *istmo* su visión de la situación actual del país en relación con dos aspectos: la relación económica con EE. UU. y el efecto de la pandemia en la industria mexicana.

REENCUENTRO DE DOS SOCIOS

La reactivación económica, en función del avance de la campaña de vacunación a ambos lados de la frontera, es el tema clave actualmente

en la relación entre México y Estados Unidos, opina Rafael Farga. Luego de la elección de Joe Biden como presidente y la visita de la vicepresidenta Kamala Harris a México, entre otros funcionarios, le queda claro que hay apertura en el país vecino respecto del país. «Estados Unidos sigue confiando mucho en México, y sabe que tenemos la capacidad de brindar apoyo a sus cadenas de suministro, y en general para todas aquellas situaciones que sean en beneficio de ambas naciones».

El rápido arranque que tuvo la cadena de suministro de la industria automotriz, tan pronto como en julio de 2020, ayudó en mucho a que la caída económica no fuera mayor para México. La reactivación, ya en forma, comenzó el primer trimestre de 2021, y todo indica que este segundo trimestre marcará el momento en que la maquinaria binacional ya esté en plena marcha.

«Lo que nos entusiasma mucho es que el gobierno de Estados Unidos está muy atento a todo lo que estamos haciendo, a lo que se produce por el Tratado de Libre Comercio, y que nos considera sus principales socios de negocios, lugar que retomamos este año», comenta Farga.

En efecto, las sanciones comerciales contra China, y luego la interrupción de las cadenas de suministro ocasionadas por la pandemia de COVID-19, acercaron a México al primer lugar como socio comercial de EE. UU. Ocupó el lugar el primer trimestre de 2020, luego lo perdió contra China, y volvió a ganarlo el primer trimestre de 2021.

«Hay que tomar en cuenta una ventaja que ya tenemos, y es la cercanía con Estados Unidos, que tenemos que seguir explotando. Con lo sucedido por la pandemia, muchas empresas estadounidenses se dieron cuenta de que tener lejos sus operaciones, como en China, no es lo ideal. Algunos están pensando en relocalizarse, otros ya lo hicieron a México, en Jalisco en específico», refiere Farga.

Como apunta, su estado es un reducto clave para la industria manufacturera, específicamente en el terreno de la electrónica, las telecomunicaciones y la industria automotriz. En cuanto a lo particular, son equipos de computación, de comunicación, medición, componentes y accesorios electrónicos los que más se generan en la entidad. «En México estamos muy fuertes

Estados Unidos sigue confiando mucho en México, y sabe que tenemos la capacidad de brindar apoyo a sus cadenas de suministro, y en general para todas aquellas situaciones que sean en beneficio de ambas naciones.

en todo esto. Los valores de nuestras exportaciones han crecido a pesar de la pandemia. Jalisco captó el año pasado 2,150 millones de dólares (mdd) en inversión extranjera directa. Este 2021 podría captar hasta 2,500 mdd. Continuar con esta tendencia habla de mucho interés y confianza en Jalisco».

Entre lo que hay que seguir haciendo para atraer esta inversión, señala, está invertir en educación y capacitación. «Lo que tenemos que hacer es seguir capacitando a nuestro personal para proporcionar el suministro de talento, de mano de obra calificada para que sigan confiando en nosotros y la inversión extranjera siga siendo algo primordial para nuestra reactivación económica».

La fuerza laboral será un tema central en los próximos meses y años para la relación bilateral, a decir verdad. Son conocidos los casos en donde se cuestionan algunos aspectos sindicales en plantas productoras en México, bajo los





Rafael Farga Zetina

con lo sucedido por la pandemia, muchas empresas estadounidenses se dieron cuenta de que tener lejos sus operaciones, como en China, no es lo ideal. Algunos están pensando en relocizarse, otros ya lo hicieron a México, en Jalisco en específico.

términos laborales del nuevo acuerdo comercial. Sin embargo, esto no debería verse como un gran problema, desde el punto de vista de Farga, quien espera que lo sucedido se trate simplemente de malas interpretaciones.

«La Ley Federal del Trabajo tiene una reforma muy importante, y sus reglas de operación están por salir. Mucho dependerá de qué son y cómo pueden interpretarse a la luz del Tratado, para que no se contrapongan a lo firmado. Esperamos que todas estas coyunturas que se han estado presentado sean favorables».

Para el dirigente empresarial, el Tratado trajo nuevas reglas y es necesario apegarse a ellas. «Así tendremos que trabajar. Para bien o para mal, tenemos esas nuevas políticas. Ojalá sean beneficiosas para los trabajadores y que nosotros como empresarios nos podamos adaptar a ellas. Que a final de cuentas sean para crecer. Lo que buscamos nosotros entre México y Estados Unidos es un ganar-ganar».

En cuanto a la diferencia en políticas energéticas, señala que al final, México tendrá que seguir la línea mundial en cuanto a políticas que fomenten las energías verdes «A pesar de que se han dado algunos pasos hacia atrás, pensamos que tendrá que darse esa realineación».

EL EFECTO DE LA COVID-19

En cuanto a la pandemia, el efecto en el entorno empresarial es evidente. Si el PIB nacional cayó 8.5% como resultado de la pandemia, el de Jalisco perdió 6.9%, un impacto relativamente mejor en parte debida a su fortaleza como productor agropecuario. Según refiere Farga, 20% las Pymes jaliscienses tuvieron que cerrar y esto genera incertidumbre y mayor problemática social.

«Nadie esperaba este tipo de situaciones; nos cambió la vida», apunta. La urgencia de entrar de lleno a la transformación digital fue generalizada en todo el país, pero el directivo considera que «como jaliscienses nos pudimos adaptar muy rápidamente, y como líderes empresariales compartimos mucha información en las diversas Cámaras: Coparmex, el Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco, y algunas otras cámaras hermanas. Pudimos hacer un bloque para apoyar a las empresas, proporcionando información relevante, apoyándolas en algunos trámites de gobierno».

Tanto por la necesidad de instruir a sus agremiados, como por la imposición de las restricciones físicas, Amcham entró de lleno al trabajo a distancia y las telecomunicaciones. En 2020 organizó cerca de 250 *webinars*, de acuerdo con Farga, generaron alrededor de 550 citas de negocios B2B. Ello gracias a que, las mismas circunstancias hicieron posible la cooperación con los capítulos de Monterrey y la Ciudad de México. Al efectuarse todo por vía digital, las reuniones B2B pudieron efectuarse entre miembros de toda la república, lo cual permitió compartir todo tipo de mejores prácticas, incluso con otras sedes en Latinoamérica y Estados Unidos. «Eso nos ha acercado, y creo que ha sido algo muy positivo para todos nosotros. Nuestra relación es ahora mucho más íntima y podemos aprovechar mejor los recursos de la American Chamber».

Para Farga, esta fue la parte positiva de la pandemia: dejó un sector empresarial más unido en Jalisco, y a su vez más integrado con los miembros del resto del país. «Cambió el estilo de liderazgo, el estilo de hacer negocios. No creo que podamos regresar a lo que se llamaba 'normalidad'. Avanzamos hacia una nueva forma de hacer negocios y de interrelacionarnos. Esperemos que sea permanente». </>