Nota del editor: Esta nota fue publicada originalmente en la edición 1224 del 01 de diciembre de la revista Expansión. CIUDAD DE MÉXICO (Expansión) - En un año, Industrial & Creative Solutions se convirtió en una mediana empresa, pasó de cuatro a 60 empleados y aumentó de uno a tres sus turnos de producción. Su estrategia fue vincularse con grandes empresas maquiladoras. Así, la firma mexicana que hace maquinados, herrería y estructuras de aluminio pudo dar el brinco, desarrolló nuevos productos y aumentó su número de clientes. Eso lo logró al participar en la Cadena de Proveedores de la Industria en México, o CAPIM, que conecta a compradores con potenciales proveedores nacionales. Quienes participan son incluidos en un catálogo de proveedores y asisten a encuentros de negocios regionales B2B . La iniciativa surgió en 2012 en el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (Index), al darse cuenta de la gran demanda que tenía su membresía para ubicar a proveedores directos. No se trata del que abastece servicios de transporte de personal, de comedor o de uniformes, sino de proveedores de insumos que integran el producto terminado, precisa Luis Aguirre Lang, director del Comité de Proveeduría de Index Nacional. El potencial es grande: México importa al año alrededor de 300,000 millones de dólares en insumos, de los cuales casi 50% va a la industria manufacturera de exportación. El encadenamiento productivo y el desarrollo de proveedores nacionales cobran importancia ante la posibilidad de que en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) aumente la exigencia de contenido regional de los productos que intercambian México, Estados Unidos y Canadá. Más allá, incrementar el contenido nacional beneficia a las industrias porque les permite ser más competitivas y buscar nuevos mercados, dicen los entrevistados. En los últimos dos años, la industria manufacturerera de exportación logró sustituir más de 7,000 mdd de importaciones. En 10 años, la cifra puede llegar a los 100,000, señala Manuel Herrera Vega, presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin). La estrategia Index conformó una asociación civil, invitó a técnicos, académicos y funcionarios públicos y generó una ruta de acción. En 2013, surgió el primer encuentro regional de negocios en la ciudad de Chihuahua para vincular a proveedores con empresas de las industrias aeroespacial, electrónica y automotriz. Dos años después, se realizó el primer encuentro nacional de negocios en Guadalajara, en el que Index hizo una alianza con organismos como la Concamin y la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, Telecomunicaciones e Informática (Canieti). Esta última desarrolló la plataforma tecnológica de CAPIM, una herramienta que se usa en los encuentros de negocios y que registra el avance del programa de sustitución de importaciones. El modelo de encadenamiento productivo propuesto por la iniciativa privada funcionó. “Ha demostrado su eficacia y la utilidad de lograr insertar más de 125 proveedores nacionales”, dice Aguirre Lang, también presidente electo de Index para 2018. De ahí que ya se estableció un grupo de alto nivel para el encadenamiento productivo que preside el secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo. La idea es elevar este modelo a política pública. Los beneficiados Hasta ahora, la estrategia de sustitución de importaciones o aumento de contenido nacional ha beneficiado a las industrias automotriz, aeroespacial, de alta tecnología, energética y electrónica, agroalimentaria y médica, aclara Herrera, de la Concamin. Específicamente, la industria metal-mecánica, la de producción de plástico, de papel, de maquinado y la textil han experimentado los beneficios. La mayor demanda de proveeduría nacional es de componentes electrónicos, como circuitos integrados, resistencias, capacitadores, memorias, cuya manufactura es casi 100% asiática, además de cables, arneses, alambres, así como estampados de acero, aluminio y piezas de plástico. La información más detallada que puede compartirse mediante la plataforma de CAPIM en los

encuentros de negocios permite tener mejores resultados, asegura Aguirre Lang. La plataforma busca conectar a todas las industrias, cualquier interesada en aumentar su contenido nacional, dice Mario de la Cruz, presidente de la Canieti. “Estamos trabajando en desarrollar un esquema también para el sector turístico, para desarrollar contenido nacional, específicamente, en TI”, explica. Pero el mayor reto está en su propia industria. Apenas 7% de los insumos electrónicos son de origen nacional, la mayoría se importa de Asia. Por ello, la Canieti trabaja, desde marzo de 2016, en el establecimiento de un decreto para el sector electrónico que apoye con incentivos fiscales la generación de nuevos empleos y el incremento de contenido nacional. Con el decreto, la industria pretende pasar de ese 7% a un 25%. “Sería un salto muy importante con esos incentivos. Necesitamos generar otro tipo de condiciones para hacer a México continuamente más atractivo para la inversión”, añade. Eso han desarrollado Corea, Japón, Tailandia, Singapur, Malasia, en los últimos 15 años. “Han fortalecido sus cadenas de proveeduría, han hecho una integración vertical de sus cadenas de valor”, comenta Aguirre Lang. El modelo de encadenamiento productivo de Index pretende llevarse a Jalisco, al Bajío y con industriales de Nuevo León.]>

Leer más: [Expansión - Economía](#)