

**C.P.C. Armando Nuricumbo Ramírez**

Socio Director de la firma de consultoría Nuricumbo + Partners; miembro del Comité Bilateral México-Canadá del COMCE e integrante del Consejo Editorial de la revista *Veritas*  
www.nuricumbo.com

CÁMARA DE COMERCIO DEL CANADÁ EN MÉXICO

# MÉXICO, GRAN POTENCIA PARA LAS EXPORTACIONES

La trayectoria de Armando Ortega, Presidente de la CanCham México, ha estado ligada a la negociación de los tratados comerciales más importantes para el país, entre estos el TLCAN. Como experto, asegura que el terreno bilateral entre México y Canadá es muy fértil.

**El estratega** y abogado Armando Ortega Gómez, actual Presidente de la Cámara de Comercio del Canadá en México (CanCham México), egresado de la Escuela Libre de Derecho, donde además ha sido profesor por más de 20 años en materia de derecho internacional público, comenta en entrevista cuáles fueron las experiencias formativas que lo llevaron a ser el Presidente de la CanCham México.

Empezó como pasante en el despacho de abogados Basham, Ringe y Correa, con el fin de convertirse en litigante. Dos años después decidió ingresar al sector público, a la Subsecretaría de Comercio Exterior de la entonces Secretaría de Comercio (hoy Economía). Ingresó con el puesto de escalafón más bajo para un empleado de confianza: Auxiliar Analista de Confianza. No le importó, pues le dio la posibilidad de participar en negociaciones internacionales.

“Me tocó ser el primer Director del sistema *antidumping* en México, en 1986, que resultó ser un instrumento

indispensable para proteger a la planta productiva nacional de las prácticas desleales de comercio. Todo en un entorno de apertura comercial muy acelerada.

“Fui enviado al exterior, a Suiza. Mi estancia en Ginebra fue la más apasionante experiencia profesional de mi vida: no solo era vivir en el extranjero, en un muy bello país, sino ser parte de la llamada Ronda de Uruguay, que estaba sin concluirse. Me tocó representar a México en temas de reglas de comercio, en una muy trascendente negociación comercial entre más de 100 países. Se dieron cita los mejores negociadores de cada país. Conocí y negocié frente a algunos de ellos que eran verdaderas *vacas sagradas* en ciertos temas: *antidumping*, normas técnicas, solución de diferencias, etc. Una escuela de auténtica formación profesional y cultural”, comparte Armando Ortega.

## OPORTUNIDAD PROFESIONAL

Cuando Armando Ortega vivió en Ginebra, el entonces Subsecretario Herminio

Blanco, le pidió que participara en dos de los grupos de negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el famoso Capítulo 19 y en el de salvaguardas. Después de Ginebra lo mandaron a Bruselas, Bélgica, como Representante de la propia Secretaría ante la Unión Europea. Fue jefe de negociación del Acuerdo para Proteger y Reconocer la Denominación de Origen del Tequila y el Mezcal, firmado exitosamente en mayo de 1997. Trabajó intensamente para la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Económica entre México y la Unión Europea, base de lo que dos años después fue la negociación del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Regresó a México para encargarse de la Unidad de Prácticas Internacionales, área que había crecido mucho con un grupo multidisciplinario de profesionales muy completo.

“El sector público me dio la oportunidad de conocer a gente brillante, comprometida con el país y honrada a carta cabal: Luis Bravo Aguilera (q.e.p.d.), Héctor Vázquez Tercero, Herminio Blanco, Jaime Serra, Luis de la Calle, etcétera”, externa el Presidente de la CanCham.

“En el año 2000 acepté la invitación de colaborar como el Abogado General de Grupo México, un gigante minero,



ferrocarrilero y de infraestructura. Le reporté a su Presidente los primeros seis años, y los últimos tres me dediqué de lleno solo al sector minero, derivado de muy difíciles problemas sindicales y administrativos que vivió la empresa. Grupo México fue extraordinariamente desafiante: reestructuras financieras, adquisiciones, nuevos negocios, litigios muy delicados, etcétera. Encontré estupendos amigos. Aprendí de ellos a preocuparme en apoyar la generación de flujo de caja, cuidar los costos, defender con inteligencia los intereses de la empresa y planear a largo plazo para nuevos proyectos”, comenta.

Posteriormente, el estratega Armando Ortega Gómez trabajó para una empresa minera mexicana de capital canadiense productora de oro, Minera San Xavier, subsidiaria de New Gold, Inc., donde aceptó el reto de unirse a ella porque le dio la oportunidad de convertirse en la cabeza de una empresa mediana. Experiencia que le ha enseñado mucho, sobre todo al lidiar con asuntos locales de un pequeño municipio en una operación que en su momento fue muy combatida por los llamados grupos ambientalistas.

“Quizá la mayor lección ha sido la de demostrar con datos duros, empezando ante las autoridades reguladoras, que

somos una empresa que opera de forma sustentable, con absoluta responsabilidad social y en medio de un proceso de cierre gradual bajo las mejores prácticas internacionales. El objetivo es dejar un legado en las comunidades vecinas. Así nació mi relación con Canadá en el área de negocios. Su cultura corporativa se basa en la confianza, reglas claras sin sorpresas y un ambiente laboral profesional, pero relajado y amable”, declara el abogado.

### MÉXICO-CANADÁ

Referente al tema de las relaciones entre Canadá y México hoy en día, Armando Ortega Gómez responde: “La relación entre ambos países era totalmente periférica antes del TLCAN. Tras más de 24 años, nos hemos convertido en socios estratégicos: sectores como el minero, manufacturero, aeronáutico, financiero, farmacéutico, de servicios de todo género, son una realidad pujante. Hay más de 100 mil empleos en México ligados a las inversiones canadienses de estos dos decenios. Sin el TLCAN es impensable que esto hubiera sido factible, en particular por la certeza

en el mecanismo protector de inversiones que provee el Tratado. Varias empresas mexicanas se han lanzado a invertir en Canadá, Bimbo y Techint a la cabeza. El terreno bilateral es muy fértil. México será cada vez más una potencia que aporte mayor valor agregado a sus exportaciones. Existen áreas como los servicios médicos y hospitalarios, servicios de ingeniería y construcción y

transporte aéreo (sobre todo abriendo nuevos slots para Canadá), que son muy promisorios. La nube negra bilateral vino del lugar menos previsible: Estados Unidos”.

### RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN

Sobre esta, Armando Ortega comenta que una negociación con un gigante como Estados Unidos es muy compleja, pero hacerla en medio de la incertidumbre de un gobierno que denuesta el Tratado, que tiene fijaciones equivocadas como el déficit comercial con México o preocupaciones infundadas con el tipo de cambio (por no hablar del absurdo muro y otras agresiones) es un reto inusitadamente difícil e imprevisible. »

**Armando Ortega** asegura que México será cada vez más una potencia que aporte valor agregado a sus exportaciones.

## TRAYECTORIA

- Actual Presidente de la CanCham México (2017-2019)
- Abogado, egresado de la Escuela Libre de Derecho con estudios en comercio internacional.
- Trabajó en la Secretaría de Economía por más de 18 años, en el área de negociación comercial internacional.
- Representante en Ginebra y Bélgica durante ocho años.
- Fundador del sistema antidumping en México (1986).
- Representante permanente en Ginebra alterno con el rango de Ministro.
- Encargado de negociar por México en los grupos de reglas comerciales (antidumping, subsidios, normas técnicas y solución de diferencias) y en el de la creación de la actual Organización Mundial del Comercio.
- Presidente del Comité Antidumping (1992), uno de los más contenciosos de la organización.
- Jefe de negociación en Bruselas del Acuerdo de Reconocimiento y Protección del Tequila y del Mezcal (1997), tras más de 12 años de bloqueos comunitarios.
- Negociador de los Tratados de Libre Comercio con Norteamérica y de la Unión Europea.
- Actualmente es Vicepresidente para América Latina de la empresa de capital canadiense New Gold, Inc. y Director General de su subsidiaria productora de oro y plata en San Luis Potosí, Minera San Xavier.

La posición, tanto del Gobierno de México como del de Canadá, ha sido prudente, firme y centrada en la sustancia; han hecho un gran binomio. “En mi opinión las posibilidades de lograr un acuerdo exitoso no están en la mesa de negociación, sino en los temas políticos internos del gobierno estadounidense. Si no logra, por ejemplo, pasar una reforma fiscal en los próximos meses, tras tantos fracasos legislativos previos, elegirá como chivo expiatorio el TLCAN y seguramente intentará terminar el Tratado. Eso no quiere decir que su Congreso se lo permita. La CanCham México, a pesar de todo, es prudentemente optimista que las rondas de negociación de aquí a principios de 2018 arrojarán una modernización del Tratado, incorporando algunos cambios que le permitan al gobierno estadounidense ‘declarar



victoria’, y los más, reforzando la competitividad de la región norteamericana que es imparable”.

### NORTEAMÉRICA SIN EL TLCAN

Sobre si puede haber una Norteamérica próspera sin el TLCAN, Armando Ortega comenta: “Desde mi punto de vista no es viable. La competitividad de la región norteamericana se beneficia mucho del TLCAN. Solo por hablar del sector de manufactura y automotriz, el TLCAN se ha convertido en una gran línea de producción regional. Además, el empuje formidable del nuevo jugador mundial que es China y su inmensa área geográfica de influencia económica y geopolítica, sería quien fijaría la nueva agenda global y acabaría consolidando un mayor porcentaje del mercado estadounidense con bajísimo contenido norteamericano. Eso no significa que México o Canadá se queden sin fichas de negociación en el evento de que el TLCAN se terminara: entre ambos países el Tratado seguiría en vigor, profundizando su relación, y están otros acuerdos de gran aliento que compensarían paulatinamente esta pérdida (Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea modernizado, nuevos acuerdos con Argentina y Brasil,

Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica 11, Acuerdo del Pacífico, etcétera)”.

### IMPACTO Y CONTRIBUCIÓN DE LA PROFESIÓN CONTABLE

Debido a los graves escándalos y abusos financieros de Enron, WorldCom y la gran recesión económica de 2008 que reveló muchas laxitudes regulatorias que permitieron instrumentos financieros demasiado creativos, las exigencias a la profesión contable como garante de la transparencia, veracidad, oportunidad, confiabilidad y relevancia de la información financiera son cada vez mayores.

“La profesión contable es un elemento total al brindar certidumbre para hacer negocios a nivel local y global, para invertir de las más diversas formas y para tener parámetros de comparación con otros países vía normas financieras internacionales cada vez más globales. Para cerrar quisiera decir a sus lectores que vivimos tiempos de enormes desafíos. Y son estos los que muestran el temple de los países, de las instituciones y de las personas. Debemos estar a la altura de estos tiempos”, concluye Armando Ortega. 📌