

Se exporta más a otros países sin acuerdos comerciales

Tratados inútiles

No obstante el elevado número de tratados comerciales con los que cuenta México, el país está incrementando sus importaciones procedentes de naciones con las que no se tiene acuerdo, como China. Por ello, en lugar de ir por más, el objetivo debe ser consolidar aquellos con los que se cuenta actualmente, coinciden expertos.

PURI LUCENA

Una de las cosas de las que siempre presume México en materia de comercio exterior es su gran red de tratados comerciales, con un total de 12 que lo unen a 44 países. Sin embargo, al echar un vistazo a la participación en el comercio nacional se observa que las zonas donde hay un mayor incremento en las exportaciones no forman parte de esta amplia red de acuerdos, y el caso más marcado es China, que entre el año 2000 y 2008 aumentó en 10 puntos porcentuales la participación en el total de las importaciones mexicanas, mientras que las ventas nacionales al país asiático lo hicieron en 0.58 puntos.

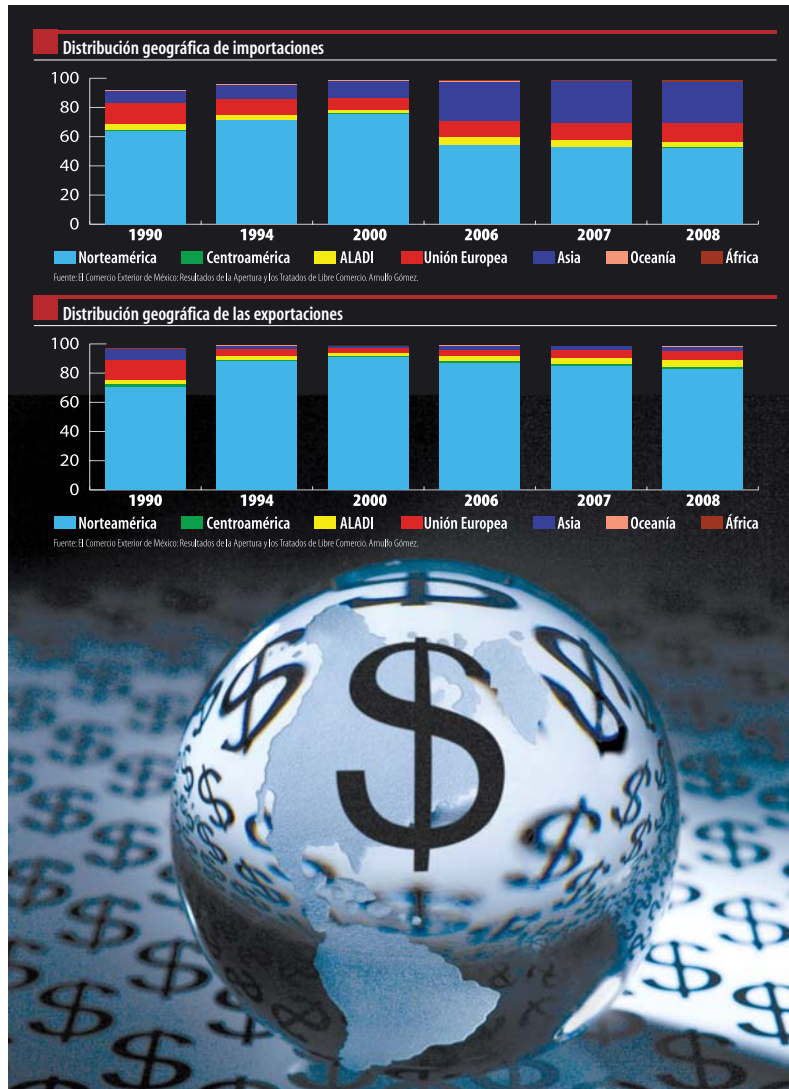
China se ha consolidado como el principal exportador mundial y esto ha sido posible debido a que es altamente competitivo, explicó el director técnico del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (Comce), Fernando Ruiz Huarte. "Si México fuese más competitivo, con los acuerdos que tiene, tendríamos una participación en el comercio internacional más importante del actual".

Para el catedrático en Comercio Internacional de la Universidad Anahuac, Arnulfo Gómez, autor del estudio "El Comercio Exterior de México: Resultados de la Apertura y los Tratados de Libre Comercio", el inconveniente es que los tratados que México ha firmado en los últimos años carecen de políticas y estrategias que permitan desarrollar de manera eficiente las oportunidades que ofrecen estos acuerdos.

"El gran problema en este caso fue que el TLC que habíamos signado con Estados Unidos y que era el elemento fundamental para lograr el desarrollo de la economía mexicana nunca fue complementado con proyectos y estrategias y la política de comercio exterior de México tuvo un avance erróneo, como fue firmar más tratados, cuando debimos consolidar nuestra participación en el mercado norteamericano", advirtió el especialista.

La consecuencia es que México ha estado perdiendo terreno en el mercado del país vecino del norte, ya que en 2001 los productos mexicanos representaban 11.5% de las importaciones estadounidenses, mientras que el año pasado la participación nacional fue de 10.35%, lo que podría hacer pensar que estamos en una etapa de deterioro. Solo el sector agroalimentario ha podido ver incrementadas sus cifras, al pasar en el mismo periodo de proveer 19% del mercado agroindustrial, al 25 por ciento.

La explicación, continuó Gómez, es que México ha dejado de ser competitivo frente a otros países. "Si China nos provee tanto es porque muchas maquiladoras



que estaban en México se trasladaron al país asiático, porque tenía políticas a largo plazo que le permitieron mejorar su competitividad, incorporar tecnología y valor agregado, mientras que en México se ha hecho muy poco al respecto".

Pierde oportunidad

Uno de los principales factores que minan la competitividad del país, es que no se tiene una cadena productiva adecuada que permita incrementar la exportación y se continúa con la marcada dependencia a exportar hacia Estados Unidos, donde se envía 80% de los productos.

Todo esto, explicó Ruiz Huarte, porque la producción con la que se cuenta en algunos sectores no es competitiva, ya que el país

sigue atorado en los llamados cambios estructurales, como la reforma fiscal, y necesita contar con mejores costos de producción en factores clave como las tarifas de energía.

Otro factor que obstaculiza el desarrollo del país, según los expertos, es la ausencia de red de proveeduría eficiente. Como ejemplo, cabe destacar que se importa aproximadamente mil millones de dólares en tornillos anualmente, que podrían ser producidos en el país si se hubiera definido un programa para ello.

De ahí la negativa del sector privado a negociar nuevos TLCs, aunque el Gobierno Federal no cesa en su labor y luego de su visita a Brasil en los últimos días el presidente Felipe Calderón anunció que se estudiará un posible tratado con este país sudamericano.

"Si no somos competitivos (en la exportación), se da ventaja a los otros países al reducir los aranceles", dijo el director técnico del Comce, quien señaló que el problema es que no se cuenta con una oferta exportable, no hay diversificación de mercados y es necesario incorporar a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) al mercado exterior.

Ejemplo de ello es que mientras en 1993 las exportaciones mexicanas estaban compuestas en 35% por insumos extranjeros, en 2008 este volumen ascendió a 49 por ciento. "Prácticamente 70% de nuestra exportación está condicionada a la importación", puntualizó Arnulfo Gómez. A esto hay que sumar que las empresas que participan en el comercio exterior son en su mayor parte extranje-

ras que se han establecido en el país.

Un dato más: mientras que en el año 2000 México tenía déficit comercial con 23 países, en 2008 el número ascendía a 32, lo que podría hacer pensar que los países con los que se tiene acuerdo están haciendo mejor la tarea. "Nos dedicamos a importar para poder abastecer al mercado principal, en vez de establecer políticas y estrategias que nos permitieran participar en el mercado norteamericano añadiendo valor en nuestro país", agregó Gómez.

Ante este panorama, el director general del Bufete Lan y quien fuera asesor del Senado mexicano en la negociación del TLCAN, Arturo Lan, dijo que la geografía central del comercio en el país está cubierta con los actuales acuerdos. "Y no hay que olvidar que el TLC *per se* no es la panacea para incrementar el comercio con una zona o país, es una herramienta muy útil, pero si no es promovida por las autoridades y si no se dan oportunidades a los productores para aprovechar las ventajas, podemos tener simplemente un estupendo TLC que no se aprovecha".

Lan se une así al mensaje de que es necesario mayor labor de promoción y difusión por parte de organismos como ProMéxico para impulsar la diversificación de mercados, donde la Unión Europea sigue teniendo un potencial enorme, pero también socios muy cercanos y que por lo general se tienen olvidados como son Centro y Sudamérica, y especialmente, en el segmento de Pymes.

Y es que las consecuencias de dirigirse únicamente a Estados Unidos son visibles: la crisis económica que sufre este país ha arrastrado las ventas al exterior de México. "Es necesaria una labor de ProMéxico de promocionar todos los convenios que tenemos y ahora el reto es aprovecharlos más que reproducir indiscriminadamente TLCs por todos lados".

En esa línea, concluye Arnulfo Gómez, la política en materia de comercio exterior debe modificarse, pero no hay ideas ni experiencia para lograrlo. "En principio, lo que se tiene que hacer es conocer la estructura de nuestra planta productiva y de la oferta exportable, pero parece que nada de eso se conoce".

Por otra parte, hay que considerar que si bien antes se podía tener una ventaja en cuanto al número de TLCs de México, otros países han ampliado su número de acuerdos, por lo que el país ya no puede vender tanto su red comercial como un factor que los diferencie del resto. Y sobre todo, advirtió Ruiz Huarte, hay que tener en cuenta que los TLCs dan una ventaja, pero no es suficiente para posicionar al país en un mercado si no es realmente competitivo.