

Se opone México a China

DIIDER RAMÍREZ

Después de la decisión de China de restringir la exportación de diversas materias primas y al igual que ya lo hicieron Estados Unidos y la Unión Europea, México se sumó a las consultas que realiza la Organización Mundial de Comercio (OMC) para evitar este tipo de prácticas, que podría traer consigo dificultades a industrias como la química, del acero y aluminio.

Mercedes Muñoz, directora del Centro de Estudios sobre Negocios Internacionales del ITESM Campus Estado de México, explicó a **Comercio T21** que la medida de China de restringir la exportación de productos en los cuales es uno de los principales proveedores mundiales podría acarrear un incremento de los precios internacionales de las materias en cuestión, lo cual afectaría a los sectores que son grandes consumidores de los mismos y a países como México que dependen en gran medida de esa proveeduría.

China, a través de esquemas de cupos, aranceles, precios mínimos y otros esquemas, mantiene restricciones a la exportación de sus materias primas como bauxita, coque, espato, flúor, magnesio, manganeso, carburo de silicio, silicio metálico, fósforo amarillo y zinc; insumos que sirven para la producción de acero, químicos, aluminio y electrónicos, entre otros; esto con el objeto de favorecer a sus industrias locales.

Mercedes Muñoz indicó que la medida puede afectar a México toda vez que en materiales como el silicio, que es utilizado para la generación de microchips, nuestro país satisface el 40% de sus necesidades con China, de la bauxita el 33%, en coque es el tercer proveedor en importancia, en magnesio contribuye con 75% de las necesidades y en fósforo amarillo el 100%, ya que la nación oriental domina este último mercado.

La especialista agregó que la restricción favorece a las industrias locales chinas, ya que si bien por un lado encarece el precio internacional, en el mercado interno las cotizaciones de estos insumos se reducen, por lo cual los sectores como acero, químicos y demás referidos tienen una situación más competitiva a nivel internacional por reducir sus costos.

Héctor Echeverría, Consejero Agrícola de la Embajada de Chile en México

Alianzas empresariales, oportunidad para el comercio

PURI LUCENA

Las relaciones comerciales entre Chile y México han avanzado en los últimos años al amparo del Tratado de Libre Comercio (TLC) y el sector agropecuario ofrece la oportunidad para incrementar las exportaciones de uno y otro lado. El objetivo, señaló el consejero Agrícola de la Embajada de Chile en México, Héctor Echeverría Vásquez, es que cada vez entren en ambos mercados un mayor número de productos, ayudados además por el hecho de que al ser países que están en contraestación el comercio bilateral no daña los intereses de los productores. Es más, en esta línea, la alianza entre empresarios ofrece nuevas oportunidades de negocios.

¿Cómo avanza la negociación en materia fitosanitaria?

Este año hemos arrancado bajo una perspectiva distinta, esto es, no solo preocupamos de los productores chilenos puedan ingresar al mercado mexicano, sino que se han incorporado dos líneas de trabajo. Una se refiere a la cooperación internacional, al tratar de vincular los servicios del Ministerio de Agricultura de Chile y de Sagarpa en México para hacer más transferencias entre ellos. Lo segundo, fomentar los agonegocios. Se trata de poder identificar empresarios del sector agrícola que estén en condiciones de hacer inversiones en Chile y en México.

¿Cuál sería el objetivo de estas inversiones?

En primer lugar, poder contar todo el año con líneas de producción que nos permitan abastecer a Estados Unidos y Canadá. Las economías de Chile y México son complementarias; estamos en contraestación. Por ejemplo, si nosotros producimos los berries (frutas rojas, como frambuesa, fresas, moras, arándanos) en la temporada de enero a marzo y México de julio en adelante, lo que pretendemos es exportar entre los dos países a Norteamérica todo el año.

¿Con qué otros productos se podría realizar este proyecto?

Está un producto mexicano con mucho potencial, que creemos que en Chile se va a dar mucho y tiene mucha perspectiva en Asia: la tuna sin semillas. Estamos en los trabajos previos a la internación. Estos incipientes agonegocios van a ayudar a que nuestros países aprovechen al máximo las oportunidades comerciales para poder llegar hacia Asia y de alguna manera sacar el pie del acelerador de mirar solo al norte.

¿La estrategia es lograr alianzas empresariales?

Llegar juntos a mercados como Asia nos potencia. Los destinos de los productos no están todos en el norte. Efectivamente ahí se paga un valor, pero hay mercados emergentes que presentan mucha oportunidad.



Héctor Echeverría.

Los aguacateros de México con los de Chile están haciendo campaña conjunta en Estados Unidos y han logrado incrementar el consumo per capita. Si eso se traspa a otros productos y también al sector público va a dar mucho resultado. Con los tratados de libre comercio y respetando las reglas de origen, inversionistas chilenos podrían instalarse en México, buscar socios mexicanos y desde aquí exportar a Asia.

¿Qué productos mexicanos serían aceptados en Chile?

Chile demanda mucho aceite vegetal, porque no lo produce, compramos un poco en Bolivia, otro poco en Argentina, pero este país ha establecido impuestos a las exportaciones. También está el tema de los berries congelados, porque produ-

cidos, pero en cierta temporada, y somos un alto consumidor. Además, estamos requiriendo fertilizantes y maquinaria industrial. México también nos vende mucho atún en lata, harina de papa y de maíz, que no producimos, y cerveza.

¿Y desde Chile hacia México?

En el ámbito de los servicios ha aumentado fuertemente las consultorías en medio ambiente. Chile tiene buenas consultoras para poder certificar a las empresas en calidad ambiental. Hemos avanzado mucho en servicios informáticos y también al vino le ha ido muy bien y a la fruta fresca en general.

¿El mensaje sería que se puede lograr la diversificación?

Claro. Chile es la entrada por el Pacífico a Sudamérica, a países que están consumiendo mucho, como Perú, que es el que más crece en la región. Además, México es de los pocos países de este lado del continente que vende tradición, la gente se acuerda del taco, del tequila, tiene un sinnúmero de identidades. En Chile estamos tratando de buscar cuál es nuestra identidad. Pero cuando uno dice 'México', se le viene a la cabeza cuatro o cinco cosas, a todo el mundo lo mismo. No es un país difícil de vender. Hay que hacer un trabajo para mirar hacia el sur. Es cierto que es más fácil el norte, pero entonces hay que estar dispuesto a soportar la crisis.

El país sudamericano interesado en ampliar sector agroalimentario

Diversificará intercambio con Argentina

PURI LUCENA

Con el convencimiento de que una de las estrategias para sortear la crisis económica es incrementar la cooperación comercial entre los socios regionales, México y Argentina se enfocan en diversificar los productos que actualmente dominan sus exportaciones.

De acuerdo al subsecretario de Comercio Internacional de Argentina, Luis Marías, 70% de las exportaciones

tanto mexicanas como argentinas están concentradas en diez fracciones arancelarias, por lo que hay que trabajar por incrementar la variedad de productos y su valor agregado, aunque omitió referir qué rubros podrían tener posibilidades comerciales en ambos países. "La oportunidad es enorme. México importa del mundo alrededor de 300 mil millones de dólares y nosotros le exportamos alrededor de mil 300", señaló Marías durante una

reciente misión comercial del país sudamericano.

Asimismo, el canciller argentino, Jorge Taiana, señaló que la intención del país sudamericano es ampliar el rubro de productos agroalimentarios incluidos en los tratados comerciales, que actualmente se encuentran restringidos, ya que el sudamericano es un país eminentemente agroexportador.

Actualmente, las exportaciones argentinas están centradas en la indus-

tria automotriz y de autopartes, propano licuado, minerales, tubos de acero, aceite de girasol y alimentos con base de cereal, principalmente. En esta misión comercial, además de empresas de dichos sectores, se impulsaron también de otros menos convencionales como software, metalmecánica, industria naval, electrodomésticos, cosmética, biotecnología, textil o construcción.

Por su parte, el titular de la Unidad de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional de la Secretaría de Relaciones Exteriores mexicana, Rogelio Granguillhom, explicó que pese a que los acuerdos firmados con Argentina han dado frutos, existen oportunidades, como mejorar el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) o los acuerdos para evitar la doble tributación.

México es el onceavo destino de las exportaciones argentinas y su séptimo proveedor.

Se dice en el mercado



POR EL MARCHAN-T

Fuera de lugar

Luego de que se dio a conocer la peor cifra de desempleo que ha enfrentado

México en julio pasado, en los últimos 15 años, el titular de la **Secretaría de Economía, Gerardo Ruiz**, se puso optimista a decir que lo peor ya ha pasado en este tema de la crisis. Esta posición en nada viene a sumar en el desánimo que existe en el sector industrial y productivo con el inquilino del inmueble de la Hipódromo Condesa, a quien le reclaman que no haya una

estrategia definida para superar de forma adecuada la precaria situación económica y por lo cual, cada vez es más recurrente la versión que dejará de despachar en estas oficinas

Y no sólo por estas últimas decisiones, sino porque a lo largo de su recorrido en esta cartera se le han criticado decisiones y programas de gobierno presentados, lo cual hace que esa teoría de que alguien más

podría ocupar su lugar, y si bien por ahora **Gustavo Madero**, actual senador blanquiazul suena como el más firme, habrá que ver si el tiempo lo confirma. En tanto, el sector productivo comienza a hacer llamados de que quien ocupe esta posición llegue a ella por su trayectoria, para que no se cometan los errores que ahora se han tenido que enfrentar.