



COMERCIO SIN ADUANAS

POR PEDRO TREJO VARGAS

Comercio y crisis

En un marco de globalización económica y comercial, la competitividad del comercio exterior mexicano sin duda se ve afectada por los costos, eficiencia y avances o retrocesos que se presentan en las operaciones y la logística en el intercambio de bienes y servicios con otros países, pero también por la crisis económica.

Un estudio reciente de la Secretaría de Economía, denominado "Desempeño de las Cadenas de Suministro" realizado a 54 compañías, entre las que destacan Nestlé, IBM, Chedraui, Comercial Mexicana y Wal Mart, por citar algunas, refleja que los trámites de importación son los principales cuellos de botella, esencialmente en los cruces de aduanas, y los tiempos de revisión, que aun son muy largos. En ese sentido, se unen a este entramado de elementos, entre otros, los de ineficiencia recaudatoria de impuestos, falta de infraestructura, inseguridad, corrupción, altos costos de producción y de transporte.

En el caso de transporte, por ejemplo, el Banco Mundial (2007) indica que si bien México pareciera ser relativamente competitivo en el transporte de comercio transfronterizo en sus exportaciones con alrededor de 17 días y mil 302 dólares para la exportación promedio de un contenedor, las importaciones reflejan particularmente dificultades con 23 días y dos mil 411 dólares, muy por encima de otros competidores.

De acuerdo con datos proporcionados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), mismos que resultan sorprendentes considerando la cercanía del principal socio comercial de México, Estados Unidos, y las dimensiones de las diferencias, en el caso de las importaciones de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), por ejemplo, éstas requieren de 10.4 días y 986 dólares por contenedor, es decir, un 55% y 59% menos que las importaciones mexicanas, respectivamente.

Un caso concreto es el estudio que el BID realizó sobre los resultados en tiempos y costos de transporte en la importación de un master [fracción arancelaria 3702.10, rollos de película radiográfica -polietilenos con diversos metales (plata) y sintéticos], principal materia prima para las películas radiográficas que vende posteriormente la empresa importa-

do en diversas variedades. La importación se realizó vía marítima desde Suecia a entregarse en la aduana del puerto de Veracruz. Como resultado, el master requiere alrededor de 17 días desde su salida en el puerto de origen hasta su llegada a la planta de la empresa y su costo se incrementa en un 18 por ciento.

Hay que señalar que a pesar de que el Gobierno Federal reconoce dichas deficiencias, poco se ha hecho al respecto para hacer más efectiva la agilización de trámites y operaciones aduaneras.

Representantes de organismos empresariales han elaborado propuestas destinadas a mejorar la calidad de las operaciones de comercio exterior y dar celeridad al tráfico de mercancías en los puntos de entrada y de salida del país. Los asuntos planteados, de acuerdo a la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER) se basaron en corregir costos y tiempo de los procesos, claridad de criterios y requisitos, eliminar duplicidades y actualizar procedimientos, invertir en herramientas informáticas y de infraestructura, tales como portales únicos. Parte de las actividades realizadas incluyeron una agenda de visitas de campo a aduanas y puertos seleccionados para elaborar un proyecto piloto de mejora y calidad que se contempla extender progresivamente al resto del país, según se ha inscrito en el Programa de Visión Sistémica de la Mejora Regulatoria 2005-2006.

Para el BID, además de lo anterior, se requiere efectuar un mayor énfasis en el tema de la infraestructura, mejorar el paso de las mercancías entre los países del TLCAN, eliminando revisiones y documentos duplicados en ambos lados de la frontera y mejorar las vías terrestres existentes entre los tres países, particularmente en México. El transporte marítimo, agrega el BID, todavía acusa serias deficiencias y pudiera tener un enorme potencial tanto en el comercio con Estados Unidos, así como para el comercio exterior TLCAN-Asia y TLCAN-Europa.

Por tanto, ¿de quién es la responsabilidad de implementar las políticas apropiadas para que el comercio y la inversión ayuden a la economía nacional a recuperarse de la crisis de manera sostenida?

pedro_trejo@yahoo.com.mx



Valentín Díez presidente del Comce, acompañó a Joaquín Varela, director del IGAPE.

Galicia quiere ser la puerta de Europa para México

PURI LUCENA

La comunidad de Galicia, en el norte de España, quiere ser la entrada de las empresas y productos mexicanos no sólo a ese país, sino también en Europa. Para ello, el gobierno de esta región cuenta con una serie de incentivos para la atracción de inversión, como subvenciones o préstamos a muy bajo interés, explicó el director del Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE), Joaquín Varela.

En el marco de una misión empresarial en el país, Varela señaló que productos

como la comida mexicana han tenido un fuerte incremento en España, así como bebidas como la cerveza. "Además, somos deficitarios en productos energéticos y para nosotros México puede ser un buen socio".

Galicia quiere incrementar sus exportaciones en el país, que están formadas en un 60% por textil y moda, y el resto por productos agroalimentarios. En 2008, las ventas gallegas en México ascendieron aproximadamente a 238 millones de dólares, mientras que las nacionales hacia esta región fueron de mil 183 millones, advirtió Varela.

El objetivo es incrementar la presencia gallega, dando entrada a nuevas marcas y empresas. Por ello, en la misión comercial, con motivo de la Quincena de Galicia en la cadena de tiendas Palacio del Hierro, participaron 45 empresas expositoras en este evento, así como 15 más. En cuanto a inversiones, esta comunidad está interesada en participar en proyectos de infraestructura, energías renovables y gestión de agua y residuos, además del sector aeroespacial, si bien aún no se tiene determinado en qué proyectos podrían participar.

Obsoleto el acuerdo de 1983

Busca Ecuador intensificar relaciones comerciales

PURI LUCENA

Con el objetivo de ampliar el Acuerdo de Alcance Parcial 29, firmado por México y Ecuador en 1983, el viceministro de Comercio Exterior e Integración del país sudamericano, Julio Oleas, encabezó una misión empresarial en el país, en la que además se alcanzaron acuerdos en materia fitosanitaria para instaurar comisiones técnicas en la materia.

El funcionario señaló que el acuerdo comercial vigente entre ambos países está totalmente obsoleto, por lo que es necesario renovarlo para incrementar las relaciones comerciales, que en 2008 apenas alcanzó los 700 millones de dólares.

Consideró necesario dejar de lado la idea de que Ecuador solo exporta a México materias primas y México productos industriales, si bien lo cierto es que los principales productos ecuatoria-



Buscan corregir déficit con México.

nos en el país son aceite de palma en bruto y cacao en grano, mientras que las ventas nacionales hacia dicho país están integradas en mayor grado a vehículos, productos intermedios de hierro y medicamentos. En éste último, es uno de los sectores en los que Ecuador quiere con-

seguir inversión mexicana, especialmente para producir genéricos.

Oleas advirtió que es necesario liberar los aranceles, pero también llegar a acuerdos en temas como medidas fitosanitarias y barreras no arancelarias que puedan dificultar el intercambio.