

EDITORIAL

Voltear hacia otro horizonte

Hoy como siempre, México depende de la economía estadounidense: de su comercio, de sus inversiones, de su tecnología, de sus requerimientos petroleros, de su turismo.

Desde la perspectiva mexicana, la excesiva dependencia comercial frente a Estados Unidos es un problema. El comercio con Estados Unidos en 2005 equivalió al 86% del total en exportaciones y 53.6% en importaciones.

Al territorio del vecino país del norte va 90% de la exportación de manufacturas mexicanas y 80% del petróleo.

A esta dependencia hay que añadirle los 20 mil millones de dólares anuales por concepto de remesas y, desde luego, la inversión norteamericana directa que el año pasado fue de 7 mil 630 millones, esto es 68.8% de todo ese tipo de inversión.

A todo ello, un grupo de analistas lanzan una señal de alerta para dejar de apostar por un solo mercado, ya que Estados Unidos carga con un déficit presupuestal cercano a los 2.5 mil millones de dólares, derivado del costo de la guerra con Irak.

Este déficit ya fue detectado por otros países, principalmente China, India, Rusia y Arabia Saudita, quienes optaron por la diversificación de sus inversiones al emigrar del dólar a Euros.

No obstante que el mercado estadounidense dio visos de crecimiento en el primer trimestre de este año, es importante tomar en cuenta que la recuperación de la economía de Estados Unidos no será de largo plazo, ya que podría entrar en un déficit fiscal y comercial, según relatan analistas mexicanos.

En tal sentido, proponen como solución el ir más allá del TLCAN y considerar los 11 acuerdos comerciales que tiene el país con otras naciones e imaginar una salida, sobre todo, con rumbo a la comunidad asiática.

Como lo apunta la investigación realizada por Comercio T21, entre las posibilidades, destaca como primer punto, el importante crecimiento que mantiene la economía de China desde hace dos décadas con incrementos por encima del 9% en su economía y planes de cuadruplicar su PIB para el 2020.

Los expertos en comercio exterior mencionan que puede ser hora de aprovechar el hecho de que los barcos que vienen de China, que se ha convertido en el segundo socio comercial de México, tienen costos muy bajos en el regreso, porque prácticamente lo hacen de vacío.

Proponer esa solución puede sonar utópico, sin embargo, es una propuesta realista, que puede darle al país una salida para manejar una vecindad que ni Estados Unidos ni México pueden impedir.

Fe de erratas

En el pasado número se dio a conocer por equivocación que la empresa Kuehne + Nagel es una firma holandesa con siete oficinas en el país con dos años en el mercado mexicano.

En este caso una disculpa, dado que la sede de la empresa es Alemania, cuenta con 19 oficinas y tiene operaciones en el país desde 1968.

La firma Kuehne + Nagel anunció su nueva oficina en Cancún, Quintana Roo, para apoyar a la industria hotelera de la región, con servicios de transporte de carga nacional e internacional (marítimo, aéreo y terrestre internacional) incluyendo los servicios de despacho aduanal y seguros, así como también almacenaje, depósito fiscal, verificación para efectos de información comercial (NOM) y distribución.



BITACORA COMERCIAL

por OSIEL CRUZ

Dándole la vuelta a Chávez

Industrias Peñoles de **Alberto Baïlles**, ya encontró la fórmula para darle la vuelta al tema de la afectación que a sus exportaciones a Venezuela, le representará la decisión unilateral del presidente **Hugo Chávez**, de sacar a su país del acuerdo comercial del Grupo de Los Tres compuesto por Colombia, Venezuela y México.

Aunque los expertos de la primera productora de plata en el mundo reconocen que nada fallará una vez que se haga efectiva la aplicación de los aranceles a sus exportaciones, la estrategia podría muy bien ser válida para jugadores de la talla de **Peñoles**.

El esquema planteado para sus exportaciones regulares de zinc y algunos derivados de este mineral, se harán vía el pago de garantía en un banco internacional en el extranjero, de cada uno de los embarques antes de enviarlos al proveedor.

El arancel que entrará en vigor a partir de que quede sin efecto el acuerdo comercial con Venezuela, y habrá que pagar al gobierno venezolano, será asumido en el caso particular de las exportaciones de **Peñoles**, totalmente por el importador. De esta forma, **Industrias Peñoles** no verá afectadas sus exportaciones que suman varios millones de dólares a ese país sudamericano, pues además, la venta a sus clientes venezolanos se mantendrá a pesar de la nueva situación, por lo que al final del día quien será el pagano de los platos rotos de la cadena, será el consumidor final venezolano. De los poco más de mil millones de dólares que vale el comercio exterior entre nuestro país y Venezuela, la balanza comercial resulta favorable a nuestro país, por lo que es obvio a quien le costará más esta decisión.



..al final del día quien será el pagano de los platos rotos de la cadena, será el consumidor final venezolano"

Quienes por supuesto no se encuentran en una condición como la de Peñoles, como son las pequeñas y medianas empresas, pues tendrán que tener la paciencia y el temperamento del Job bíblico para enfrentar la situación.

La otra alternativa sería acercarse al **Consejo Mexicano de Comercio Exterior** de **Valentín Díez Morodo**, o a la **Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana**, donde podrían proporcionarle algún tipo de asesoría sobre casos particulares, que tal vez, le permitan como a **Peñoles**, salir más airosos.

Redpack impulsa impo y expo

La empresa mexicana de mensajería y paquetería está lanzando con mayor fuerza sus servicios de importación y exportación a los Estados Unidos a través de la frontera de Laredo/Nuevo Laredo donde tiene almacenes propios. La firma que en el área comercial lleva **Jesús Monroy**, busca consolidar su presencia en este mercado, el cual registra un ritmo de crecimiento por demás interesante. La propuesta de **Redpack** es solucionar integralmente al importador y exportador todos los problemas logísticos que representa el transporte de las mercancías así como el trámite y gestión aduanal, de tal forma que el industrial o empresario se dedique al

100% a hacer su negocio y se olvide de la logística.

La Peninsular cumple años

Por estas fechas la compañía naviera **Peninsular** que une al puerto de Progreso, Yucatán, con Panama City, Florida, cumplirá 20 años de haber iniciado operaciones. Esta firma le ha dado soporte a la industria maquiladora asentada en la región y es la que inició el tráfico de contenedores a dicho puerto. Hoy se mantiene como la principal operadora en tráfico contenerizado al puerto yucateco con cuatro frecuencias semanales, un servicio que prácticamente nadie ha podido igualar.

Veracruz a sus anchas

Una buena noticia para el comercio exterior es que el puerto de Veracruz que dirige **Jorge González Olivieri**, podrá recibir a partir de agosto próximo embarcaciones de hasta 60 mil toneladas de peso bruto, debido a las obras de dragado del canal de acceso y de navegación, así como en muelles, que realiza la empresa **Dragamex**. Con ello las empresas importadoras y las navieras podrán obtener importantes ahorros al poder traer embarcaciones de mayores dimensiones, beneficiándose de las economías de escala que ello generará, pues además, las terminales han complementado estas inversiones con la modernización de sus instalaciones para dar una mayor productividad en sus maniobras. Eso es competitividad.

Comercio T21

ITINERARIOS MÉXICO SHIPPER

Director General
Osiel I. Cruz Pacheco

Editor
Enrique Torres Rojas

Coeditor Gráfico
Jorge Humberto de la Rosa Salazar

Consejo Editorial

Eduardo Asperó
Zanela
Pacer Stacktrain

Francisco Cruz
González
Translog

Francisco Uribe
Calleja
Autotransportes Astros

Gustavo Llamas
Galaz
Logyt

Simón García
Rubio
Consultor aéreo

Fernando Ramos
Casas
MECE

Redactores Miguel Ángel Castillo Ortiz, Didier Ramírez Torres, Pilar Juárez Rodríguez, Reyna Isabel Ortega Domínguez, Hugo Domínguez Muñoz, Raúl Curiel/Corresponsal Guadalajara, Tomás Briones/ Corresponsal Tampico

Consultoría Editorial Blacktype **Diseño** Laura Montoya **Fotografía** Arturo Bermúdez, Adán Gutiérrez, Karla Gómez **Infografía e Ilustración** Salvador Carmona, Sergio Osorio Sánchez **Portada**

Administración Claudia Ramos Sánchez **Contabilidad** Norma Galindo Juárez, María del Socorro Mondragón Hernández **Publicidad** Felipe Ramírez Arroyo, Sonia Girón Salas, Fernando Luna Tapia **Sistemas e Informática** Aender Vargas García **Logística** Araceli Nieto Hernández

Distribución Jesús Romero Contreras

Comercio T21 es una publicación de Grupo Comunicación y Medios S.A. de C.V. Editada en Luz Saviñón 1707 Col. Narvarte, Deleg. Benito Juárez, C.P. 03020, México, D.F. Tels. 5682-7079 y 5682-4178
Editor responsable: Osiel Cruz. Registrada ante la Dirección General de Derechos de Autor de la Secretaría de Educación Pública con el Certificado de Reserva de Derechos al uso exclusivo del título número:04-2006-032812223400-01 Certificado de Licitud de Título y Certificado de Licitud de Contenido en trámite. Prohibida la reproducción total o parcial sin el permiso expreso de los editores. Los artículos publicados son responsabilidad absoluta de los autores y no reflejan la posición de los editores. Preprints e Impresión: Milenio Diario S.A. de C.V., Avena 17 Col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810 Del. Iztapalapa, México, D.F.