

El 73% se enfocan exclusivamente al comercio con los EU

Concentran 375 empresas, 60% de las exportaciones del país

De más de 500 mil empresas que existen en el país, sólo 37 mil son las que participan en el mercado exterior vendiendo sus productos al extranjero. De éstas, el 73% se enfocan exclusivamente al comercio con los Estados Unidos, por lo que no se aprovechan los acuerdos comerciales con otros países.

HUGO DOMÍNGUEZ

Un total de 375 empresas, la mayoría de ellas de capital trasnacional, concentran el 60% de las exportaciones mexicanas. El 40% restante de las ventas al exterior se distribuye en un universo de 36 mil 625 firmas, lo cual representa que apenas un 6% del total de las 577 mil empresas que tiene el país, están vinculadas con el mercado de exportación.

El año pasado las ventas nacionales al exterior rondaron los 250 mil millones de dólares, de acuerdo con información del Banco de México; lo anterior significa que las 375 principales compañías exportadoras, entre las que sobresalen PEMEX, General Motors, Ford, Grupo Minera México, Cemex, y otras, contribuyeron con unos 150 mil millones de dólares.

Además de la alta concentración que nuestra exportación tiene en pocas manos, el 73% del total de las empresas que venden productos al exterior lo hacen con el mercado de los Estados Unidos, lo cual refleja por un lado la ausencia de una política pública efectiva de promoción de las exportaciones entre las pequeñas y medianas empresas del país; y por el otro, la pobre capitalización de los acuerdos comerciales que México tiene signados con otros 40 países, además de nuestro vecino del Norte.

El Banco de Comercio Exterior (Bancomext) reporta que en el periodo 2000 - 2005 sólo dio apoyo a unas siete mil 200 empresas exportadoras; 94% de las cuales fueron PyMES.

El financiamiento otorgado por este organismo reportó una caída de 7% entre los años 2005 y 2006. Versiones extraoficiales señalan que la carencia de un verdadero financiamiento y promoción del organismo es la causa de su inminente desmantelamiento por parte del gobierno mexicano.

Cabe destacar que aunque este año la Secretaría de Economía amplió el Fondo PyME a tres mil millones de pesos, un 30% más que en 2006; para Humberto Aguirre, profesor de Posgrado de la Escuela Bancaria y Comercial (EBC), el financiamiento mínimo que México requiere son 10 mil millones de pesos.

De acuerdo con Fernando Butler, presidente del Colegio Nacional de Economistas, en Corea se destinan cerca de 20 mil millones de dólares para el apoyo a PyMES, mientras que Estados Unidos eroga 50 mil mdd.

Riesgo latente

Datos del Banco de México (Banxico) indican que en 2006 la balanza comercial de México sumó más de 506 mil millones de dólares.

Las exportaciones sumaron arriba de 250 mil millones de dólares, de las cuales un 85% fue producto de las ventas a Estados Unidos, seguido por América Latina, pero bastante distante con apenas un 5%, Europa con un 4%, y el resto hacia otras regiones.

Ante este panorama, señala Fernando Butler, presidente del Colegio

Existen 577,161 empresas registradas en el SIEM



Nacional de Economistas (CNE), sobresale la ausencia de una verdadera política de Estado para diversificar el comercio exterior de México, pues actualmente se carece de una oferta exportadora que permita a los empresarios encontrar otros destinos, y no concentrar sus ventas en el vecino del norte, aun y cuando la dependencia económica hacia Estados Unidos es riesgosa para las finanzas del país.

Prueba de ello son los descensos que reportó el sector manufacturero en sus ventas a finales del año pasado y principios de éste, como una consecuencia de una pequeña desaceleración económica de los Estados Unidos.

Según un estudio de Banamex, el crecimiento de las exportaciones manufactureras mexicanas hacia Estados Unidos fue de 12% durante el mes de noviembre de 2006, una cifra menor al acumulado del año, que se ubicó en 15.2 por ciento.

Particularmente, las exportaciones de automóviles a ese país reportaron una caída de 20% durante el mes de enero.

Por ello, coinciden los especialistas, es necesario incentivar a las pequeñas y medianas empresas para que incursionen en el comercio internacional.

Carencia competitiva

Aunado a la falta de apoyos por parte de las autoridades para disminuir los costos de las empresas y llevar reformas al interior del país, Fernando Butler, del CNE, argumenta que el país debe superar un problema de competitividad.

México ha perdido terreno en diversos rubros, entre ellos, la inestabilidad política, las burocracias ineficientes, la corrupción, la disciplina de las instituciones y la disciplina fiscal, factores que aparecen como problemáticos a la hora de hacer negocios en América Latina, con excepción de Chile, según el Foro Económico Mundial.

En particular, un factor que merma directamente la competitividad de las empresas mexicanas es la logística.

De acuerdo con Eduardo López, director de Planeación y Administración de FedEx, en México más del 15% del valor total de un producto corresponde al costo logístico, mientras que a nivel mundial este rubro se ubica por debajo de un 12 por ciento.

Cifras del Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco) indican que el país gasta 3.8% del Producto Interno Bruto (PIB) en costos de transporte, en tanto que Estados Unidos eroga apenas el 1.7 por ciento.

Esto, explica Fernando Butler, propicia que en realidad no haya un país que funja como destino alterno de las exportaciones, a pesar de la red de tratados y acuerdos comerciales, pues el empresario mexicano encuentra en Estados Unidos un nicho efectivo para colocar sus productos y abatir este rubro.

Humerto Aguirre, profesor de Posgrado de la Escuela Bancaria y Comercial, señala que en México la oferta de transporte es cara en relación con otros países, por lo cual se busca la cercanía del mercado americano y poder abatir el costo de transportar sus productos.

Explica que en México exportar un contenedor cuesta en promedio mil 50 dólares, mientras que la media en los países miembros de la Organización para la Cooperación al Desarrollo Económico (OECD) es de 811 dólares.

Incluso, el tiempo que se tarda en exportar un contenedor—incluyendo toda la tramitación—es de 17 días, mientras que en el organismo es de diez.

“De ahí que muchos empresarios descarten exportar a Europa o incluso Latinoamérica, pues el costo de transporte aumenta por tiempo y distancia”, añade.

Ante la problemática de competitividad, todo indica que las empresas mexicanas han decidido centrar sus baterías en el mercado local, aun y cuando desaprovechan oportunidades de mercado para concretar negocios en otros horizontes, principalmente en Latinoamérica, donde el idioma no es una barrera como sí en otros mercados.



¿Confiaría su negocio a un desconocido? Que no lo represente cualquiera

Con el fin de que sus operaciones comerciales sean seguras, acérquese a su Agente Aduanal, ya que él compartirá con usted la responsabilidad fiscal de cada uno de los padimentos por un periodo de 5 años.

Artículo 53 de la Ley Aduanera

Conoce a tu Agente Aduanal

El fraude, la corrupción y el contrabando afectan a todos los mexicanos.

Al cumplir con sus obligaciones legales usted contribuye a la transparencia y competitividad del comercio en nuestro país.



CAAAREM CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANALES DE LA REPÚBLICA MEXICANA



www.caaarem.org.mx | 3300-7500