

México, lejos de los socios del TLCAN (El Financiero 22/11/10)

México, lejos de los socios del TLCAN (El Financiero 22/11/10) Ivette Saldaña Lunes, 22 de noviembre de 2010

- Diferencias en el comercio transfronterizo.
- Urgen mejoras para reducir tiempos y costos: Sean Shine.
- Avances insuficientes en facilidades para negocios.

México mantiene grandes diferencias en materia de comercio transfronterizo con sus dos socios de Norteamérica, pues para exportar una mercancía desde Estados Unidos se requieren seis días y en Canadá siete, y en nuestro país son 12, afirmó el director general de Salud y Servicios Públicos para América Latina, África y Europa de Accenture, Sean Shine. Aunque México se ubicó en el sitio 35 en el Doing Business que elabora el Banco Mundial entre 183 países, todavía estamos lejos de nuestros socios comerciales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que Canadá está en el lugar 7 y Estados Unidos en el 5, observó. Pese a los avances que registró México en materia de facilidades para hacer negocios, tiene que hacer cambios urgentes para mejorar los tiempos de cruce de mercancía. A fin de facilitar el comercio exterior debe trabajarse en torno a tres aspectos: reducción de costos, rapidez y facilitación de trámites y procedimientos, apuntó en entrevista. Todo ello se debe hacer sin descuidar la seguridad, lo que implica compartir información, pero no sólo con los países vecinos, sino con los demás, a fin de detectar los riesgos. Shine explicó que las carencias o áreas de oportunidad que hay en México tienen que resolverse unilateralmente, pero también se tiene que trabajar en bloque, es decir como región de América del Norte. Y en todo ello se tiene que tomar en cuenta que las mejoras deben hacerse con urgencia.

Ventajas De acuerdo con el reporte Doing Business, hay diferencias entre los tres socios del TLCAN, como los costos para exportar, los tiempos que se tardan en realizar un procedimiento de comercio exterior y los trámites. Mientras que en Estados Unidos exportar mercancía cuesta mil 50 dólares por contenedor, en México son mil 420. Para importar un contenedor, los estadounidenses pagan en promedio mil 315 dólares, los mexicanos unos mil 880 y los canadienses mil 660. En cuanto a los tiempos también hay diferencias: exportar toma siete días en Canadá, donde se tiene que cumplir con tres documentos; en Estados Unidos son seis días y cuatro documentos, mientras que en México son 12 días y cinco documentos, indica el Doing Business. Para Shine, México debe aprovechar sus ventajas competitivas, como su cercanía geográfica a Estados Unidos, el principal mercado del mundo; el bono demográfico, al contar con población joven y capacitada, y el ambiente pronegocios. Pero aunque va por buen camino también tiene áreas en las que debe mejorar. En materia de comercio exterior debería invertirse en más equipos de rayos X para reducir el número de inspecciones y utilizar más técnicas de predicción para ver cuál es la mercancía en que hay más riesgos. Consideró que México podría buscar nuevos socios comerciales y no centrarse solamente en Estados Unidos, y por ello sería bueno que ampliara su red de acuerdos y firmara un TLC con países como Brasil, con quien ya se anunció iniciará muy pronto la negociación.