

Enfrenta México reto comercial (Reforma 29/08/12)

Enfrenta México reto comercial (Reforma 29/08/12) El Comce dijo que mientras México sepa negociar y llegar a los mercados, no habrá problema. Por Ulises Díaz Cd. de México México (29 agosto 2012).- Los países con los cuales México tendrá que negociar el Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés) son tan diferentes entre sí como pocas veces había sucedido en un acuerdo multilateral de comercio. El País tiene experiencia ya negociando en acuerdos multilaterales, como en el caso del TLCAN o el TLCUEM, pero en esos casos había un tono de acercamiento mucho más sencillo puesto que en general las economías son más homogéneas. En este caso, no es posible contrastar la economía de Vietnam, centrada en la producción de manufacturas de bajo valor pero en gran volumen, con la de Australia, que es uno de los países más industrializados y más ricos del mundo y centrado en los servicios. Entre estos países, el que mayor crecimiento en las exportaciones ha alcanzado en los últimos diez años es Vietnam, cuyas ventas registran un ritmo promedio anual de 9.5 por ciento según el FMI y se especializa en la producción de textiles y confecciones, zapatos, productos del mar, electrónicos y arroz, y que es precisamente lo que más venden a México. De ahí siguen Singapur, a ritmo de crecimiento de 7.2 por ciento al año y quienes se especializan en manufacturas avanzadas, y Perú, que en los últimos años ha fortalecido su comercio exterior gracias a una canasta exportadora basada en materias primas y procesamiento básico de ellas. En contraste, los países con el crecimiento de exportación más lento son Canadá, con una cifra negativa de 0.34 por ciento de promedio anual, y Brunei, que tiene también un promedio anual negativo de 0.26 por ciento. "Mientras México sepa negociar y llegar a los mercados, no habrá problema, puede haber una gran complementariedad, sólo hay que saber cómo y en dónde. Por ejemplo, Brunei es una economía muy pequeña, con un alto poder adquisitivo, pero que no produce nada más que petróleo, ahí podemos vender lo que nosotros queramos siempre y cuando sepamos penetrar el mercado así que lo que hay que hacer es buscar como entrar", explicó Sergio Ley, presidente de la sección empresarial para la región Asia-Oceanía del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (Comce). "Otro ejemplo es Singapur que produce productos de alta tecnología que nosotros no producimos y ahí es donde hay que complementarnos, donde podríamos tener ciertas dificultades son en economías que tienen productos muy similares a los que nosotros tenemos", indicó este académico. Otras grandes áreas de oportunidad están que el TPP complementará el acuerdo que ya tenemos con América del Norte e impulsará el comercio con los latinoamericanos Perú y Chile, que ya está actualmente en un nivel bastante activo, indicó Ley, quien también es académico del Tec de Monterrey. En contraste, el País podría tener problemas específicos con Nueva Zelanda, en términos agroindustriales, o Vietnam, en la parte de los zapatos y los textiles, Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo