

Reacomodo comercial en el mundo por la recesión (El Financiero 17/08/09)

Reacomodo comercial en el mundo por la recesión (El Financiero 17/08/09) Ivette Saldaña Lunes, 17 de agosto de 2009

Costos del transporte de mercancías restan atractivo a países asiáticos. Cobran fuerza los bloques regionales. México debe sacar ventaja: H. Blanco. - CONTROVERSIA INMINENTE La caída en el consumo de los habitantes de Estados Unidos provocó una reorientación del comercio mundial, en el que pelearán proveedores por espacios, los pactos comerciales tomarán un nuevo camino, porque todo será más regional, y habrá reacomodos de empresas. Parte del problema es que el costo del transporte de mercancía se incrementó y ya no resulta atractivo traer productos de países muy lejanos, coincidieron el director general del Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), Roberto Newell, y el director de la firma de consultoría de comercio exterior IQOM y exsecretario de Comercio en el sexenio zedillista, Herminio Blanco Mendoza. La crisis económica cambió las estructuras comerciales del mundo y ahora veremos fortalecerse a los países vía bloques regionales, afirmó Newell. Y es que la "tendencia en el mundo es que las empresas manufactureras fortalezcan sus cadenas regionales de suministro de insumos, dada la incertidumbre sobre los costos de transporte para grandes distancias", además de que ahora preocupan los impactos ecológicos que hay desde la producción hasta la comercialización de un producto, dijo Blanco Mendoza. De hecho, ya hay algunos signos de reacomodo, por ejemplo la Organización Mundial de Comercio (OMC) en su Reporte Mundial del Comercio 2009 explicó que si bien las exportaciones chinas tuvieron resultados excelentes, en 2008 en algunas categorías empezaron a flaquear, sobre todo el mercado de Estados Unidos. Nuevo rumbo "En términos globales, las exportaciones de manufacturas chinas a Estados Unidos aumentaron sólo un 1 por ciento con respecto al año anterior, después de un crecimiento del 14 por ciento en el tercer trimestre", por ejemplo, hubo caída en las ventas de productos chinos al mercado estadounidense en material de oficina y equipo de telecomunicaciones. Hay ventajas para México como principal proveedor de Estados Unidos, en lugar de China, por ejemplo la apreciación del yuan en 20 por ciento, que resultó en un aumento de costos de transporte y de la mano de obra de ese país, añadió Newell. Aseguró que se está reorganizando gradualmente el mundo, y en ese proceso los pactos comerciales tomarán un nuevo rumbo, "será una especie de nueva estructura económica internacional, en torno a ciertos países pivote, Japón y China en Asia; en Europa los países de la parte occidental; en Norteamérica Estados Unidos; en Suramérica será Brasil y éstos van a tener acuerdos más regionales y más poderosos en la práctica que el tejido que se está tratando de crear vía acuerdos comerciales internacionales y organismos globales. En este reacomodo, México debe sacar más ventaja para ser más atractivo para las inversiones por ser socio de Estados Unidos y Canadá vía el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Y dado que estamos en una "etapa temprana" de integración, nuestra cercanía con ese gran mercado estadounidense y la depreciación del peso frente al dólar y del dólar frente a otras monedas, hace que las empresas que pretendan abastecer al mercado de EU se ubiquen en México; otras más también lo harán por un proceso de reestructuración y por costos.