

COMERCIO EXTERIOR

FINANZAS PARA LA EXPORTACIÓN

MARZO - ABRIL DE 2011, VOL. 61, NÚM 2, MÉXICO

ISSN-0185-0661

Financiamiento a las exportaciones



IMPULSA LA FUNCIÓN FINANCIERA
NUEVAS OPORTUNIDADES
PARA EL SECTOR EXTERNO



ASOCIACIONES Y **REDES DE CONOCIMIENTO:**

EL CASO DE FLORICULTORES DE PUEBLA

EL RIESGO DEL PETRÓLEO

EN PROMÉXICO TE ACERCAMOS AL MUNDO

EXPORTA

ProMéxico es la agencia de promoción económica internacional del gobierno mexicano que tiene como misión impulsar la exportación mexicana.

SERVICIOS

- Agendas de negocios con empresarios extranjeros
- Asesoría especializada por industria y región
- Directorio de exportadores
- Apoyos para mejorar procesos y productos de exportación
- Participación en eventos internacionales
- Promoción de la oferta exportable mexicana
- Oportunidades de negocios en el extranjero
- Misiones de empresarios mexicanos en el extranjero

PRO MÉXICO
Inversión y Comercio

Para conocer más de los servicios que ProMéxico ofrece
llama y acércate a un asesor especializado
Tel: 01 800 397 6783 promexico@promexico.gob.mx
www.promexico.gob.mx www.gobiernofederal.gob.mx

green solutions @COP 16
SHAPING CLEAN POLICY FOR A LOW CARBON ECONOMY

Del 5 al 8 de diciembre de 2010
Cancún, Quintana Roo, México
Hotel Fiesta Americana Coral Beach

Visita y sé parte de este espacio de diálogo y exhibición de iniciativas y soluciones tecnológicas que las empresas han desarrollado para la lucha en contra del cambio climático

EVENTO
SIN COSTO

¡REGÍSTRATE YA!
www.greensolutionscop16.com

COMERCIO EXTERIOR
FINANZAS PARA LA EXPORTACIÓN

DIRECTOR GENERAL
Héctor A. Rangel Domene

**DIRECTOR GENERAL ADJUNTO
DE BANCA DE EMPRESAS**
Anthony McCarthy Sandland

**DIRECTOR GENERAL ADJUNTO DE
CRÉDITO**
Miguel Ángel Ochoa Salas

**DIRECTOR GENERAL ADJUNTO
FINANCIERO**
Antonio Castaño Leal

**DIRECTOR GENERAL ADJUNTO
DE JURÍDICO Y FIDUCIARIO**
Víctor Manuel Carrillo Ramos

**DIRECTORA GENERAL ADJUNTA
DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS**
María del Carmen Arreola Steger

**COORDINADOR TÉCNICO
DE LA DIRECCIÓN GENERAL**
Ramón Clifford Aznar Coon

**DIRECTOR
DE COMUNICACIÓN SOCIAL**
Alejandro Rodríguez Cortés

COMERCIO EXTERIOR

EDITOR
Alfredo Salomón Ganado
asalomon@bancomext.gob.mx

DISEÑO Y CONTENIDOS
Mexico Investor Digest

Publicación digital y bimestral del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C. Dirección de Comunicación Social, Periférico sur 4333, sexto piso, Jardines en la Montaña, 14210, México, D. F. Teléfono: (55) 54 49 90 00, extensión 9721, correo electrónico revcomer@bancomext.gob.mx

Vocación financiera

El país ha visto cómo se elevan de manera constante sus exportaciones desde su apertura comercial, interrumpidas sólo por la crisis internacional de 2008-2009. Durante el 2010, sin embargo, las exportaciones mexicanas retomaron el ritmo de crecimiento que mostraron durante la última década.

Podría decirse que el país ha aprovechado de manera exhaustiva el hecho de formar parte del bloque económico más grande del mundo, hecho que no debe impedirnos reconocer que éste no es ya, el bloque más dinámico del orbe. El crecimiento de los mercados en otras zonas geográficas a las que los exportadores mexicanos no han logrado atender de manera suficiente, ha sido significativo en tiempos recientes.

El país, sin dejar de ser un jugador importante, vio en la última década mermada su relevancia en el mercado mundial debido a un crecimiento altamente centralizado; lo cual explica, en gran medida, el fenómeno de desincronización de nuestro sector exportador con la dinámica reciente de los mercados mundiales.

La centralización del comercio exterior de nuestro país se resume principalmente en tres aspectos: por los mercados de destino, por un reducido número de segmentos de la actividad económica con alta capacidad exportadora y por el número de empresas consistentemente exportadoras.

Muchas cosas deben cambiar para que México logre hacer crecer su participación en las grandes corrientes del comercio en el mundo. El ámbito financiero tiene una función relevante que cumplir en dicho cambio.

Para ganar presencia en las nuevas rutas del comercio mundial que se han venido abriendo, la competitividad es un factor cuya aportación es inigualable, pero ésta no es exclusiva de quienes exploran mercados internacionales, también contribuyen los productos y servicios financieros con los que cuentan los exportadores y la forma en que disponen de ellos.

La banca de desarrollo tiene un papel fundamental para cumplir este propósito que, mediante el ingenio financiero aporta un cúmulo de instrumentos ya sean tradicionales, nuevos y otros innovadores, que activan todo el circuito del crédito, logrando así, potencializar los recursos que siempre serán escasos.

De ahí que la vocación financiera y el conocimiento que tengan las entidades especializadas que operan en el país de sus clientes actuales y potenciales, sea una de las grandes oportunidades que tiene México para reevaluar su presencia en el mercado mundial de bienes y servicios buscando una mayor competitividad de sus empresas.

De esa manera, se estará a la altura del enorme esfuerzo que realizan miles de empresas medianas y pequeñas por darse un sitio, de manera consistente, en los mercados internacionales y que redunde en beneficios más sólidos para el crecimiento económico del país.

Índice

Marzo
Abril
2011
Vol. 61 Núm. 2

Editorial

3 Vocación financiera

Política monetaria

6 El riesgo del petróleo
BofA Merrill Lynch Global Research

Aduanas

10 El tsunami en Japón
y el comercio mundial

País invitado

12 Corea del Sur, un país que ve
más allá de sus fronteras

Portada

17 Servicios financieros,
a la medida del exportador





Investigación

29 La relación de las importaciones y exportaciones en la economía mexicana
Eduardo Ramírez

33 El aguacate de México en el mercado de Estados Unidos de América
Alejandro Macías Macías

37 Asociaciones y redes de conocimiento: el caso de floricultores de Puebla
María del Carmen Domínguez

41 El nuevo orden mundial: dos modelos alimentarios emergentes
Blanca Rubio

45 La expansión exportadora de Siderca y la competencia en el mercado mundial de tubos sin costura (1954-2000)
Juan Kornblihtt

49 Declinación y potencialidades del sector industrial manufacturero en Venezuela
Leonardo Vera

Espacio de ProMéxico

53 Mecanismos para la promoción internacional de empresas mexicanas

Agenda del bimestre

57 Cómo hacer negocios con China

El riesgo del petróleo

BofA Merrill Lynch Global Research

Fragmento



La reducción sustancial de la producción diaria de Libia puede aumentar el precio

Las tensiones en Medio Oriente se han intensificado y los mercados financieros han comenzado a prestarles más atención, divisan-do un potencial descontrol de los precios del petróleo. Esto es justificable por dos razones:

1.Libia es un gran exportador de petróleo:

Mientras que Egipto es un exportador relativamente menor de petróleo, Libia es el

décimo segundo mayor exportador y posee las reservas más grandes de África. A pesar de que, técnicamente, la capacidad excedente de Arabia Saudita podría compensar la caída de la producción libia, cualquier reducción sustancial de la producción diaria de Libia puede aumentar el precio del petróleo.

2.Alto riesgo de contagio:

Una razón primordial de las manifestaciones ha surgido de un denominador común de

las naciones del Medio Oriente: altas tasas de desempleo y una inequidad salarial importante. La inequidad salarial, medida por el coeficiente Gini en los países donde ha estallado la protesta se encuentra en niveles incómodamente altos. Además, la demanda de petróleo en estas naciones está alcanzando a la oferta, lo que reduce sus exportaciones netas y pone así más presiones financieras sobre los líderes de estos estados. Por lo anterior, las preocupaciones de contagio no tienen sustento. Esto también es observable en la curva de futuros del petróleo: los futuros de diciembre 2011 también registraron escaladas sustanciales en las últimas semanas de febrero (incrementos de casi 10 dólares), lo cual indica que el mercado ya incluyó en los precios la posibilidad de prolongados choques de oferta.

¿Cómo impacta el petróleo a las tasas de interés?

Existen algunos canales a través de los cuales los precios del petróleo pueden afectar a las tasas de interés:

- Limitación del crecimiento mediante un impuesto al consumidor
- Creciente inflación general y una posible filtración hacia la inflación subyacente
- Crecientes flujos de petrodólares de países de la OPEP hacia el dólar (renta fija y variable)
- La periferia de Europa es mucho más sensible al alza de los precios del petróleo, y ésta puede ser un catalizador de un nuevo contagio en la crisis soberana de Europa.

Los canales

El impuesto a los consumidores genera riesgos para el crecimiento

¿Qué tanto puede subir el petróleo antes de que la economía mundial comience a sufrir de nuevo? Nuestros analistas de *commodities* calculan que los precios del crudo Brent tendría que promediar entre 115 y 120 dólares por barril este año, y 130 dólares el año próximo. Estas cifras son mayores a las de 2008, cuando el umbral era un promedio de 100 dólares por barril, principalmente porque los precios del gas natural en Estados Unidos y los márgenes de refinación son mucho menores. El creciente PIB global nominal (en dólares) es otra razón por la que este umbral ha sido un tanto mayor en tiempos recientes. Sin embargo, hay evidencias claras de que el incrementar los precios del petróleo resulta en un impuesto sobre los consumidores. Nuestros economistas estiman que un aumento de 10 dólares a los precios del petróleo recorta el crecimiento de las naciones que lo consumen 0.5 puntos porcentuales.

Asimismo, la dependencia energética de los Estados Unidos de esa región es sustancial. Es el mayor receptor de las exportaciones petroleras de Medio Oriente y el norte de África, seguidos por China y Europa. A pesar de que Estados Unidos tiene un umbral más alto para el incremento de los precios del crudo, debido a los bajos precios regionales del carbón y los bajísimos precios del gas natural, los estadounidenses consumen alrededor de 140 mil millones de galones de gasolina cada año. La regla dice que un aumento de



10 dólares por barril de crudo añade 25 centavos de dólar al precio que el consumidor paga por su gasolina.

Por lo tanto, el incremento de 10 dólares por barril deja a los consumidores con alrededor de 35 mil millones de dólares menos para gastar en otras cosas. Esto significa el 0.23% del PIB. Históricamente, hay algunas evidencias de esta debilidad en el consumo tras las alzas abruptas del petróleo. Durante el alza registrada en 2008, las ventas minoristas de junio, julio y agosto en Estados Unidos cayeron vertiginosamente. De manera similar, durante el alza provocada por el huracán Katrina (cuando el Brent subió casi 10 dólares), las cifras de venta minorista se debilitaron.

Esto pondría en riesgo el crecimiento y daría motivos para reducir las tasas.

Riesgos inflacionarios

Los crecientes precios del petróleo afectan directamente al Índice de Precios al Consumidor, puesto que elevan el componente de costos energéticos del índice general. Esto genera riesgo de filtración al componente subyacente, lo cual pondría

presiones alcistas sobre las tasas al surgir pronósticos de que el banco central se torne restrictivo en su política.

Sin embargo, amplias investigaciones demuestran que los efectos de las alzas repentinas del petróleo sobre la inflación subyacente han cambiado con el tiempo y que su impacto sobre los precios y los salarios ha disminuido gradualmente, así como sus efectos sobre la producción y el empleo. Los economistas lo atribuyen a la reducción de la rigidez de los salarios reales y al aumento de la credibilidad monetaria desde los años setenta del siglo pasado. De acuerdo con un estudio de la Fed de San Francisco, el efecto de la inflación del crudo sobre el componente subyacente es insignificante para Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido, mientras que sí es sustancial para la eurozona.

Aunque, históricamente, las alzas repentinas del petróleo han precedido a las recesiones (1973-1975, 1980-1982, 1990-1991), de acuerdo con un escrito de Bernanke y otros, las recesiones resultaron de la restricción endógena de la política monetaria, más que del aumento en los precios del petróleo.

Efecto sobre la política monetaria

Para entender las reacciones del banco central, es importante diferenciar entre alzas endógenas y exógenas del petróleo. Si los precios del petróleo aumentan por una fuerte demanda, esto indica que el crecimiento global es fuerte y puede empujar a los bancos centrales hacia políticas restrictivas para prevenir un sobrecalentamiento. Un efecto marginal negativo sobre las tasas podría ser la respuesta de otros bancos centrales, particularmente el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra.

Tanto el Banco Central Europeo como el Banco de Inglaterra enfocan su política en la inflación general; el Banco Central Europeo respondió al alza petrolera de 2008 elevando sus tasas. Esto probablemente llevaría a una liquidación del extremo corto de la curva en Estados Unidos también (como se vio en 2008), puesto que a los inversionistas les preocupa que la Fed haga lo mismo. Sin embargo, no es obligatorio que se constriña la política monetaria cuando un choque de oferta deriva en el alza de los precios del petróleo.

Por lo anterior, un alza del petróleo vinculada a una caída abrupta en su oferta crea un dilema para las autoridades económicas. Los elevados precios del petróleo reducen la producción y elevan la inflación. Mientras que el declive de la producción es razón para relajar la política, la escalada inflacionaria incita a tomar el camino contrario. Rara vez resulta obvio cuál de los elementos merece preponderancia, y esto genera debates en cuanto

a la reacción adecuada. La Fed se enfoca principalmente en la inflación subyacente (la cual es, empíricamente, un mejor indicador de la inflación general futura) para medir la magnitud de las presiones inflacionarias subyacentes, por lo que la filtración del componente no subyacente hacia el subyacente se vuelve un asunto clave. Como se comentó en la sección anterior, empíricamente, la filtración ha sido débil.

Asimismo, resulta útil analizar el efecto de las crisis de oferta petrolera cuando las tasas se encuentran al cero por ciento. Puesto que estas crisis conducen la inflación y la producción en direcciones opuestas, sus efectos sobre la actividad económica son amortiguados cuando la política monetaria es restrictiva (por ejemplo, la tasa cero). El alza inflacionaria vinculada a un incremento en los precios del petróleo reduce las tasas reales de interés, estimulando el componente del PIB que es sensible a las tasas y limitando los usuales efectos contraccionistas. En discursos anteriores, la vicepresidenta de la Fed, Janet Yellen, ha promovido una estrategia de observación y espera durante las alzas abruptas del petróleo.

Por lo tanto, no anticipamos una reacción sustancial de la Fed ante un alza del petróleo por problemas de oferta, pero las acciones de los demás bancos centrales podrían resultar en una liquidación por solidaridad.

Texto íntegro en: <http://www.revistacomercioexterior.com/secciones/articulistast.php>



Efectos del **desastre en Japón** en el comercio internacional

Los precios en el comercio internacional han tenido un detonador por el terremoto en Japón y los acontecimientos que le sucedieron. Las de por sí elevadas cotizaciones que habían alcanzado las materias primas y los granos, se suma la caída de la producción fabril japonesa, de manera principal por la baja generación de energía.

El severo daño a los puertos y los apagones podrían resultar en pérdidas para la producción de acero a la que Japón aporta 8%, estima Saxo Bank, sin embargo prevé que China y Corea podrían compensar la merma en la oferta, en tanto que la demanda pudiera ser suplida por estos mismos países más Taiwán.

El precio del arroz integral también se vio afectado, ya que es posible que los agricultores de ciertas áreas de cultivo en el norte de Japón no podrán utilizarlas luego de que el *tsunami* virrió agua salada en seis millas tierra adentro. Además de la preocupación sobre el posible riesgo de la contaminación del suelo por radiación, que también ha contribuido a aumentar el precio.

El platino y el paladio son metales afectados debido a la suspensión de la actividad automotriz en varias plantas. El país asiático prefiere los vehículos de gasolina y el paladio es el catalítico de conversión para ello, por lo que este elemento ha sufrido más que el platino, que se emplea en vehículos diesel.

La industria automotriz japonesa dejará de ensamblar 281 mil 700 vehículos y muchas de las plantas que tienen sus empresas en el mundo dependen de las partes que se producen en el archipiélago. IHS Global Insight estima que las plantas más expuestas a la falta de componentes y producto proveniente de Japón son las de Toyota en el Reino Unido y Estados Unidos; la de Honda en México; y las de Fuji Heavy en Estados Unidos y Europa.

Japón ocupa un lugar clave en las industrias de autopartes y en empresas de alta tecnología, y un papel relevante en algunos estados, de manera particular en Aguascalientes, Nuevo León, Baja California y Chihuahua, señala un análisis de BBVA Research.

Por su parte, la gigante de la tecnología Sony anunció la paralización por todo el mes de marzo en cinco plantas donde produce cámaras, teléfonos móviles, pantallas planas, micrófonos y otros equipamientos audiovisuales.

Fases de la apertura al transporte de carga México-Estados Unidos

El acuerdo entre los gobiernos de México y Estados Unidos para la apertura de las fronteras a los transportes de carga se ejecutará en tres fases, a cada una de las cuales corresponderá una eliminación de las sanciones impuestas por la parte mexicana.

La primera, la fase pre operativa, consiste en la solicitud y la revisión de los vehículos del transportista y la acreditación de sus operadores. Esta fase finaliza con la autorización provisional para ingresar a Estados Unidos.

La segunda, conocida como fase operativa, inicia con un periodo de tres meses de inspecciones completas a los vehículos al cruzar la frontera, mismas que disminuirán significativamente a partir del cuarto mes de operaciones. Esta fase finaliza con una revisión del cumplimiento antes de que las empresas acumulen los 18 meses de operación. En la tercera y última etapa, se le notificará a las empresas mexicanas su autorización definitiva una vez que hayan aprobado la revisión de cumplimiento y acumulado por lo menos 18 meses de operaciones.

Esta autorización definitiva es irrevocable, salvo por incumplimiento de las regulaciones de seguridad vial.

Los transportistas de Estados Unidos deben cumplir con la misma regulación que los mexicanos para contar con una autorización de autotransporte de carga.

El compromiso de suspender las medidas de compensación aplicadas a las exportaciones estadounidenses se hará conforme se vaya dando cumplimiento al programa acordado. Aunque México se reservó el derecho de reinstalar totalmente estas medidas en caso de cualquier desviación o incumplimiento.



Corea del Sur, un país que ve más allá de sus **fronteras**



Con una economía fundamentalmente orientada al exterior, Corea del Sur se ha colocado como el octavo mayor exportador del mundo

La República de Corea ocupa la economía 15 del mundo, sólo después de México, a la que llegó luego de haberse instalado desde hace cinco décadas en una autopista de crecimiento que la llevó a ser denominada el “milagro en el río Han”, el cual fue posible a partir de una industrialización basada en grandes conglomerados, los que han llegado a colocarse en niveles de liderazgo tecnológico en los ramos de electrónica, telecomunicaciones, automóviles y construcción naval.



Tiene una economía fundamentalmente orientada al exterior, que la ha colocado como el octavo mayor exportador del mundo por encima de Gran Bretaña, Rusia y Canadá, puesto que logró debido a su gran diversificación de mercados. Es el tercer socio comercial de China y Japón, el séptimo de Estados Unidos y octavo de la Unión Europea.

Sus empresas sobresalen, como es el caso de Hyundai Heavy Industries que tiene los astilleros más grandes del mundo; Samsung Electronics, es el principal fabricante de electrónicos; Posco es el segundo mayor fabricante de acero y es el quinto

país mayor fabricante de automóviles, con Hyundai a la cabeza, que tiene la más importante planta de montaje del planeta.

Además, es el país que posee el mayor crecimiento en patentes registradas; la más alta conectividad a redes de banda ancha y es el mayor productor mundial de chips de memoria de computadora.

En un esfuerzo para afianzarse como una de las naciones comerciales del mundo de primer nivel, Corea firmó un tratado de libre comercio con la Unión Europea al que accede por contar con un marco normativo sólido y un sector financiero cada vez más abierto y transparente. Condiciones que



Población que se encuentra por debajo de los niveles de pobreza: 15%

no le han permitido correr con la misma suerte ante Estados Unidos que ha insistido en volver a abrir el texto previamente acordado.

Entre los aspectos que la Unión Europea encontró como oportunidades para la firma de su acuerdo comercial destacan: un país con casi 50 millones de habitantes, un producto interno bruto de 1.3 mil millones de dólares, con una agricultura que representa 3%, industria 39.5% y 57.6% los servicios. Un PIB per cápita de 19.1 mil dólares anuales en Asia, solo detrás de Singapur y Brunei, pero encima de los BRIC (Brasil, Rusia, la India y China) y de varias naciones de Europa. Su tasa de desempleo ronda 3.3% y la población que se encuentra por debajo de los niveles de pobreza es 15%.

El cierre de los flujos comerciales como consecuencia de la crisis financiera internacional la afectaron fuertemente, pero la Unión Europea hace resaltar la capacidad de resistencia de la economía coreana, que tuvo un crecimiento de 2.2% en 2008 y un estancamiento en 2009, cuando aumentó 0.25%; ahora estima un crecimiento en torno a 4% para 2010.

En el marco del TLC abaten los aranceles para 97% de los productos que representa 70% del comercio bilateral. La Unión Europea estima un impulso para sus empresas de servicios en sectores como servicios financieros y jurídicos, apoyar y facilitar los intercambios comerciales y la inversión.

“Un aspecto importante del TLC es la apertura del mercado en los servicios en los que la UE es fuerte (sobre todo jurídi-

cos y servicios financieros), mientras que Corea del Sur es débil. Esto representa una especial ventaja para los miembros de la UE, que tienen sectores de servicios altamente competitivos.”

En el terreno comercial, las exportaciones a Corea se han incrementado 67% en cinco años, para llegar a 4.6 mil millones de euros en 2007. Alemania tiene el 25% de las exportaciones comunitarias a Corea y 29% de las importaciones de la Unión Europea proceden de ese mismo país asiático.

El Índice de Libertad Económica 2011, que coloca a Corea en posición 35 entre 179 naciones, señala sobre ese país que “La rigidez del mercado del trabajo y la corrupción persistente mantienen rezagada la libertad económica. Una parte importante de la agenda de reformas del gobierno es mejorar la eficiencia del sistema tributario y hacer las tasas impositivas competitivas.”

Corea es uno de los principales socios comerciales de México en el mundo y el tercero en la región asiática, con 13.7 mil millones de dólares en operaciones, de las cuales casi mil son exportaciones mexicanas, lo que le dan a Corea una balanza altamente superavitaria.

En términos de inversiones, el capital coreano ocupa el tercer lugar de ese continente, con más de mil 400 empresas en México con capital mayoritario de aquel país, mientras que la inversión mexicana en Corea es mínima.



Corea es uno de los principales socios comerciales de México en el mundo y el tercero en la región asiática con 13.7 mil millones de dólares en operaciones



CWA es la plataforma donde convergen los expertos del sector del comercio exterior y transporte de carga.

Cargo Week Americas

Ciudad de México
Del 6 al 10 de Junio 2011

e x p o
carga
2 · 0 · 1 · 1

e x p o
carga
2 · 0 · 1 · 1

► Trade Show

Top Cargo
One to One meetings

► One to One Meetings

Cena de Gala | Cargo Week Americas

► Social Networking

Torneo de Golf
Cargo Week Americas

► Entertainment

Foro de Futuros Líderes

► Cargo University

OPESA
división carga

► Official Guides

www.cargoweekamericas.com

Patrocinadores PLATINUM:

DB SCHENKER

LOGÍSTICA WOODWARD

Patrocinadores GOLD:

europartners
an der wirt
SCHULZ & SÖBBER

grupo navemar

Patrocinador SILVER:

SeriousGPS

Socios ESTRATÉGICOS:

PRO MÉXICO
Iniciativa y Comercio

ICT

SE

COVE

X

Médios OFICIALES:

OPESA

carga@efsa.com

TRACTOPORTAL

Media PARTNER:

El Financiero

ORGANIZADO por:

CFI
Grupo
Fidalex

Contacto:

Desde México (01 55) 5442-5760 / Internacional +52 55 5442-5760
ventas@cargoweekamericas.com / info@cargoweekamericas.com

Servicios financieros, a la medida del exportador

*Bancomext desempeña un papel clave en el impulso
a la diversificación de mercados y la ampliación de los sectores
generadores de divisas*

El desarrollo de productos financieros al servicio de pequeñas y medianas empresas exportadoras (Pymex) es una tarea fundamental del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) que le permite contribuir a las estrategias de diversificación de la actividad exportadora que reclama el crecimiento económico del país, señala el Director General Adjunto de Fomento, Rolando S. Vázquez Castellanos.

Si bien, la participación del sector exportador en el producto interno bruto (PIB) ha tenido un avance muy relevante, que pasó de representar alrededor de 30% a más de 50% en solo unos lustros, presenta áreas de oportunidad que requieren atención desde diversos frentes, uno de ellos es el de los servicios financieros.



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.
Banca de Desarrollo





“tenemos que hacer una tarea muy importante para que las tasas de crecimiento de las exportaciones no sólo se sostengan sino que crezcan a un mayor porcentaje”

Rolando S. Vázquez Castellanos

Como banca de desarrollo “tenemos que hacer una tarea muy importante para que las tasas de crecimiento de las exportaciones no sólo se sostengan sino que crezcan a un mayor porcentaje”, señala el Director General Adjunto de Fomento.

Los aspectos sobresalientes que acompañan al gran crecimiento de la participación de las exportaciones en el PIB nacional, se sintetizan en puntos muy específicos. Tenemos que 80% de las ventas están dirigidas a un solo mercado, tres actividades económicas concentran 70% del valor de las exportaciones y, de los casi 35 mil 500 exportadores nacionales, solo 4% de ellos realizan 89% de

las exportaciones, sin incluir el petróleo.

Sin embargo, la concentración en sus diferentes expresiones, no es el único aspecto que la estrategia de Bancomext contribuye a abatir. Entre el año 2000 y el 2009 se experimentó una caída de la participación de las exportaciones de México en el mercado mundial, que pasaron de 2.6% a 1.8%, según datos de la Organización Mundial del Comercio.

Ahora bien, entre el año 2000 y el 2008 sólo 6 mil 610 empresas exportaron de manera consistente año tras año, aunque nos encontramos con el hecho de que los montos de exportación entre ellas tienen



Rolando S. Vázquez Castellanos, Director General Adjunto de Fomento del Bancomext.

diferencias abismales. De 242 mil millones de dólares que exportamos al año, 215 mil millones de dólares son facturados por mil 400 empresas, donde cada una tiene ventas por más de 20 millones de dólares. En cambio, las pequeñas y medianas –poco más de 15 mil- facturan en conjunto 26 mil millones de dólares.

Contrario a lo que ha venido ocurriendo, donde vemos que las pocas empresas que exportan cada vez exportan más, lo que se desea es que en la medida que crezcan las exportaciones se incremente el número de exportadores, indica Rolando S. Vázquez.

De ahí que la estrategia y el modelo de negocios de Bancomext distinga a los segmentos de exportadores nacionales; por una parte, las grandes empresas exportadoras (ver http://www.revistacomercioexterior.com/noticias/news-display.php?story_id=206), mientras que, por otra parte atendemos a las Pymex a través de la red de intermediarios financieros, que nos permite aprovechar las 14 mil oficinas y poco más de 120 mil empleados que tienen, agrega el funcionario.

De esa manera, Bancomext decidió generar un abanico de productos y servicios equivalentes a los que ofrecen los bancos





de exportaciones e importaciones existentes (Eximbank) en cualquier país. Para esos más de 15 mil pequeños y medianos exportadores que tienen requerimientos de servicios financieros, tenemos que responder atendiendo sus necesidades específicas, explica el Director General Adjunto de Fomento.

Además de contar con productos y servicios financieros, es muy importante que estos se encuentren disponibles para cualquier mercado en el mundo, de tal manera que a cualquier país que una empresa mexicana exporte pueda contar con las mismas oportunidades y condiciones de competitividad. Esto es fundamental para la diversificación de los

destinos, explica por su parte, Gabriela Guillermprieto, Directora de Financiamiento a la Exportación.

En materia de servicios financieros, Bancomext tiene detectadas grandes áreas de oportunidad. Las empresas necesitan crédito, algunos bancos requieren fondos, las garantías son demandadas en todos los segmentos, el factoraje internacional es importante para todo exportador, al igual que las cartas de crédito. Se está haciendo una gran labor para que los intermediarios encuentren atractivas a las Pymex y que éstas a su vez sean más competitivas en los mercados internacionales, dice Gabriela Guillermprieto.

Las pequeñas y medianas empresas exportadoras

El segmento de las Pymex en el mercado financiero es muy específico y no ha sido plenamente comprendido en México, explica Rocío Garay, Directora de Intermediarios Financieros de Bancomext. A diferencia de otras pequeñas y medianas empresas (Pymes), ser exportadoras les hace operar bajo parámetros generales y estándares de calidad mucho más elevados que al resto.

Generalmente sus requerimientos de financiamiento son menores a 3 millones de dólares, tienen niveles de cartera vencida muy reducidos y su tasa de mortandad no se adhiere al perfil de las Pymes. Estos aspectos las convierten en una especie de cerezas del pastel para los bancos, considera Rocío Garay.

Las Pymex en México realizan muchos esfuerzos por convertirse en empresas exportadoras recurrentes, pero una tercera parte no logra mantenerse en los mercados internacionales por más de un año. De las 35 mil empresas que exportaron en 2008, sólo 22 mil 600 lo hicieron también en 2007 y 17 mil 700 se pudieron mantener entre 2006 y 2008.



Rocío Garay, directora de Intermediarios Financieros de Bancomext

Las Pymex en México realizan muchos esfuerzos por convertirse en empresas exportadoras recurrentes, pero una tercera parte no logra mantenerse en los mercados internacionales por más de un año



Difícilmente dejan de operar, porque generalmente tienen productos probados en el mercado interno, pero dejan los mercados externos por diversas razones, como pueden ser márgenes de rentabilidad, canales de distribución o la experiencia para crecer, agrega Garay.

Sobre las Pymex sabemos qué empresas son, en qué entidad se encuentran, en qué ciudades, qué productos exportan, a qué países y cuál es el volumen de sus exportaciones. También sabemos que existe una gran necesidad de productos y servicios financieros apropiados a sus necesidades, en términos de oportunidad, costo y disponibilidad, agrega Rolando S. Vázquez. El reto entonces, es corresponder desde el ámbito financiero a su esfuerzo, para que se mantengan dentro de la actividad exportadora de manera consistente.

Productos y servicios financieros para exportadores

Para ese propósito, la importancia de trabajar a través de la red de intermediarios financieros le da a Bancomext la posibilidad de hacer sinergias, explica Rocío Garay. Las Pymex son sus clientes, sean bancos de nicho, pequeños, regionales, nacionales o globales; algunos de ellos tienen productos y servicios para empresas exportadoras, pero la mayoría no. "Ahí es donde entra la banca de desarrollo, para atender las necesidades del exportador. Entra donde y como haga falta".

El fondeo

El modelo de inyección de recursos por parte de Bancomext, como banca de segundo piso, se hace mediante líneas de crédito para bancos medianos, pequeños, regionales o de nicho, que estructuran portafolios para financiar proyectos o actividades de comercio exterior de Pymex o del sector turístico generador de divisas. Si bien, los grandes intermediarios no recurren a nosotros por fondos, la mayor parte de las entidades sí los requieren, señala Rolando S. Vázquez.

Los bancos medianos y pequeños a los que las Pymex les demandan fondos, no habían encontrado muy atractivo otorgarles financiamiento por diversas razones, agrega el Director General Adjunto de Fomento. En muchas ocasiones, se veían en la necesidad de salir a emitir deuda para convertirse en fondeadores relevantes acorde con las necesidades de las empresas exportadoras, se les encarecía el producto, por lo que las Pymex no resultaban un mercado interesante para esos intermediarios.

Al entrar Bancomext con recursos para esos bancos, continúa el funcionario, con precios competitivos y a plazos que ellos difícilmente podrían obtener mediante otro fondeo, las Pymex se vuelven un mercado interesante para todos los intermediarios financieros.

Fondo Pyme

Otro programa de apoyo a las Pymex y que está tomando mucha fuerza, es el que hemos implementado recientemente en conjunto con los gobiernos estatales y la Secretaría de Economía. Mediante este programa utilizamos recursos del Fondo Pyme y aportaciones de las secretarías de Desarrollo Económico de las entidades federativas que están trabajando con nosotros; Bancomext evalúa el proyecto, lo administra y potencia, explica Rocío Garay. Este programa es muy útil para los gobiernos estatales que tienen el propósito de apoyar a las empresas o sectores.

Al potenciar el fondo -por ejemplo de 10 millones de pesos- puede alcanzar 10, 12 o 15 veces su valor. Se realiza una subasta entre instituciones bancarias. Una o más obtienen un segmento en garantía por parte de Bancomext, para inyectar a un grupo de exportadores recursos por 100, 120 o 150 millones de pesos en conjunto, agrega la Directora de Intermedios Financieros.

Actualmente estamos trabajando en un programa de esta naturaleza con el gobierno de Jalisco, en el que Santander ganó mediante subasta una bolsa a primeras pérdidas. Estamos en el proceso de incorporar a otros bancos comerciales a este esquema y, de esa manera, dar una mayor impulso a los apoyos para las Pymex.





Garantías

El Programa de Garantías de Bancomext es un gran detonador de financiamiento para las Pymex, al tener la posibilidad de obtener recursos a los que difícilmente podrían acceder en condiciones normales.

Lo que hacen los programas de garantías es mitigar el riesgo de un banco que va a acreditar a una Pymex, pues Bancomext ofrece a los intermediarios financieros compartir el riesgo de no pago al amparo de una evaluación de los proyectos previamente calificados por la institución.

“Si un banco con base en su evaluación tiene incertidumbre sobre la viabilidad del financiamiento y la recuperación del mismo, recurre a Bancomext para presentar el caso. Si nosotros lo consideramos viable y lo apoyamos, mitigamos el riesgo al compartirlo y, entonces, las pequeñas y medianas empresas exportadoras se vuelven atractivas para los

intermediarios que les otorgan los recursos que están solicitando”, explica Rolando S. Vázquez.

Tenemos en este programa la forma de garantía automática, señala Rocío Garay, que opera mediante una línea de crédito que Bancomext asigna a cada uno de los bancos comerciales. La línea de crédito para cada banco, se establece a partir de la revisión y análisis que hacemos en Bancomext de los productos que tienen para las Pymex y de los portafolios que estructuran. Con esa base se define un porcentaje de garantía y se comparte el riesgo.

Otra modalidad es la garantía selectiva, que opera cuando las instituciones bancarias nos presentan una solicitud de crédito específica no superior a 3 millones de dólares de una empresa Pymex de cualquier sector o Pyme turística generadora de divisas, dice Rocío Garay. Nosotros revisamos el estudio de crédito que nos remite el banco y en un plazo de 10 días les damos una respuesta, agrega.

También operamos líneas bilaterales, señala la Directora de Intermediarios Financieros, las cuales nos permiten tener acceso a recursos del extranjero a plazos y con características determinadas para apoyar proyectos específicos. En la actualidad, tenemos una línea que está enfocada al apoyo de proyectos verdes que permite otorgar recursos en forma muy cómoda.



*Gabriela Guillermoprieto Iñigo,
Directora de Financiamiento a la
Exportación*

Productos Eximbank

Bancomext ha enfocado una gran parte de su esfuerzo a tener una oferta similar en cuanto a productos y servicios a la de cualquier banco de igual propósito en el mundo. En los países con alto nivel de exportaciones siempre hay un banco de exportaciones e importaciones (Eximbank) con una oferta amplia, cuyo objetivo es que sus empresas puedan acelerar o incrementar sus exportaciones, así como ampliar sus mercados de destino.

Lo que se logra mediante estos instrumentos es apoyar el desarrollo de las empresas exportadoras nacionales permitiéndoles llegar a los mercados internacionales con un mayor nivel de competitividad, asegura la directora de Financiamiento a la Exportación, Gabriela Guillermoprieto Iñigo.

*Mediante estos instrumentos se
apoya el desarrollo de las empresas
exportadoras nacionales*





Cartas de crédito

La carta de crédito es un producto muy necesario para las empresas del país y no hay muchas instituciones financieras que la ofrezcan dentro de su gama de productos, señala Rolando S. Vázquez.

Bancomext rediseñó en 2010 este instrumento, el cual le permite al exportador tener la seguridad de que sus ventas serán pagadas en los términos y en el tiempo pactado y al importador mexicano le permite tener la certeza de que los productos o servicios importados cumplan con las condiciones establecidas.

Operamos las cartas de crédito desde una plataforma de vanguardia, totalmente electrónica, en la cual las empresas pueden hacer sus cartas de crédito de exportación y de importación a través de los portales de sus bancos. Lo que se ha hecho es incorporar nuestra oferta en los sistemas de la banca comercial que no tiene este servicio y, de esa manera, todas las empresas relacionadas con el comercio exterior pueden acceder a ellas para sus

operaciones en cualquier parte del mundo, indica Gabriela Guillermoprieto.

Hemos reactivado nuestra relación con instituciones bancarias en el mundo que operan como contraparte en la confirmación de las operaciones, explica la Directora de Financiamiento a la Exportación. De manera especial, hemos reabierto los canales para Centro y Sudamérica, donde había muchas áreas de oportunidad, agrega la funcionaria.

Factoraje internacional

El propósito del factoraje internacional es hacer líquidas las cuentas por cobrar de las empresas exportadoras mexicanas. Esto es significativamente importante para cualquier empresa, primero, para que el comprador no corra el riesgo del no pago; segundo, para que ese pago que normalmente sería a 30, 60 o 90 días se convierte en un pronto pago y, por último, para que la administración de esa cobranza pueda ser delegada a un tercero, lo cual le permite a la empresa seguir capitalizando e inyectando capital de trabajo a su negocio y así poder seguir exportando.

Bajo este concepto, en la actualidad están operando dos modalidades y en fechas próximas estarán funcionando otras dos que van a permitir tener una oferta universal, en la cual cualquier empresa pueda acudir a Bancomext con una cuenta por cobrar para pedir que se le haga líquida, a través de un esquema de factoraje, dice Guillermoprieto.

El factoraje fue particularmente importante en 2009 y 2010 para mantener la actividad y el empleo, cuando las empresas que participan en la cadena de exportación requerían hacer líquidas las facturas de grandes corporativos, agrega la Directora de Financiamiento a la Exportación.

Garantía comprador

Dentro de los programas que Bancomext está desarrollando y cuyo servicio se pondrá próximamente a disposición de las empresas mexicanas exportadoras se encuentra el de Garantía Comprador.

De esta manera, Bancomext garantiza a un banco en otro país el financiamiento que otorga a una empresa de esa nación para comprar un producto o servicio mexicano. Esto permite que en caso de que el importador de este servicio o bien mexicano no honre su compromiso de pago, el banco local que le dio el financiamiento para ese propósito, acuda a nosotros y cobra la garantía.

Con este producto, lo que sucede es que se brinda un aliento a las exportaciones mexicanas hacia todo el mundo otorgando facilidades financieras para la diversificación de los mercados de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. De ahí que sea muy importante el número de países a los que la red de Bancomext logre incorporar, explica Gabriela Guillermoprieto.



Bancomext garantiza a un banco en otro país el financiamiento que otorga a una empresa de esa nación para comprar un producto o servicio mexicano

Plataformas de servicio

Dentro del compromiso de Bancomext para apoyar la actividad exportadora y, particularmente en la búsqueda de beneficios específicos para las Pymes, las consideramos empresas consolidadas, con procesos sólidos, con una buena percepción en cuanto a riesgo, explica Rafael Velasco, director de Innovación y Desarrollo de Productos y Programas.

Estamos trabajando con la banca comercial para lograr la atención diferenciada que demandan estas empresas y con ello contribuir a que se amplíe la base de empresas que exportan de manera consistente.

Asimismo, es de gran relevancia el esfuerzo tecnológico que estamos haciendo en Bancomext para entregar los productos de forma más eficiente y ágil, por lo cual cada vez más los otorgamos a través de medios electrónicos, agrega el funcionario.

Los bancos comerciales constantemente desarrollan productos e incluso, a veces a solicitud nuestra colocan nuevos segmentos de atención para poder brindar un crédito a una mayor cantidad de empresas, dice Rafael Velasco.

Además, el portal de Bancomext se convirtió en un espacio transaccional más que informativo, donde nuestros clientes, bancos, empresas pequeñas y medianas pueden obtener los productos o satisfacer sus necesidades de financiamiento, señala.



*“Desde el portal de **Bancomext** nuestros clientes, bancos, empresas pequeñas y medianas pueden obtener los productos o satisfacer sus necesidades de financiamiento”*

Rafael Velasco, Director de Innovación y Desarrollo de Productos y Programas

Con la estrategia implementada desde la Dirección General Adjunta de Fomento estamos contribuyendo al crecimiento de las Pymex y las Pymes turísticas, así como al desarrollo de los apoyos que la banca comercial y otros intermediarios les proporciona. En la mayor parte de los casos, para las empresas exportadoras y generadoras de divisas la intervención y el respaldo del Bancomext no es conocido, pero indudablemente contribuye a sus resultados y al éxito en su incursión en los mercados internacionales.

La relación de las importaciones y exportaciones en la economía mexicana



EDUARDO RAMÍREZ CEDILLO*

Fragmento

* Doctor en Economía y profesor en la Universidad Nacional Autónoma de México.



En los últimos años se ha incrementado la actividad económica exterior de México como resultado de una serie de acciones encaminadas a lograr la apertura comercial, con la intención de buscar un crecimiento hacia el exterior. Dichos esfuerzos efectivamente mejoraron la actividad exportadora pero también, dadas las condiciones imperantes en la economía, aumentaron las importaciones en una proporción mayor.

La política de apertura comercial iniciada a finales de los ochenta, dio como resultado un incremento en la importación y exportación de bienes y servicios. En la década de los ochenta en promedio el comercio exterior (tomando en cuenta la suma de



las importaciones más las exportaciones) respecto al producto interno bruto (PIB), fue de alrededor de 22%, en los noventa el promedio fue de aproximadamente de 44%, para llegar a 77% durante el periodo de 2000 a 2007. Resulta necesario precisar que dicho incremento se fue configurando en mayor medida en las importaciones.

El comportamiento de las importaciones sobre las exportaciones puede explicarse por sus tasas de crecimiento, que en promedio ambas fueron más elevadas en la década de los noventa y de manera particular han sido mejores en lo relacionado a

De finales de 1982 a principios de 1990 la economía mantuvo un superávit en cuenta corriente que le permitió en gran medida liberar divisas que fueron utilizadas para el pago del servicio de la deuda

las importaciones durante las dos últimas décadas.

De finales de 1982 a principios de 1990 la economía mantuvo un superávit en cuenta corriente que le permitió en gran medida liberar divisas que fueron utilizadas para el pago del servicio de la deuda ese periodo no hay una relación contundente respecto a los movimientos entre importaciones y exportaciones, ya que si bien el superávit comercial es resultado de una disminución de las importaciones y una moderada elevación de las exportaciones, no se explican mutuamente en un porcentaje elevado.

A diferencia de la relación que se tiene en el periodo que va de 1998 a 2007, en la cual se puede apreciar que el comportamiento de las exportaciones como proporción del PIB es muy similar al de las importaciones, es legítimo pensar que existe una relación causal entre ambas, donde las importaciones crecen por encima de las exportaciones. Situación que puede estar sustentada en diversos elementos como pueden ser: el componente importado de la producción interna dedicada al mercado nacional, la actividad maquiladora de poco valor agregado o bien con un alto componente importado, la desarticulación de cadenas productivas que amplían la dependencia por las importaciones, la política cambiaria que estimula las importaciones y desalienta los esfuerzos de exportación, la inversión extranjera directa que puede incidir mayormente en las im-



portaciones, así como la desaceleración de la actividad económica de Estados Unidos que inhibe un crecimiento mayor de las exportaciones.

En cierta medida cada uno de los elementos comentados han configurado una situación en la cual las importaciones y exportaciones a partir de 1998 han presentado una tendencia de mayor integración y un déficit comercial constante. De la Cruz y Núñez, mencionan que si bien se ha logrado incrementar significativamente el nivel de las exportaciones al mismo tiempo se



necesita un elevado número de importaciones. En la gráfica cuatro, tenemos que la correlación entre ambas variables (importaciones M, exportaciones X) durante todo el periodo 1980-2007 es bastante alta, alrededor de 0.985, pero si se toma la correlación únicamente de 1998 a 2007, el grado se intensifica a 0.993, lo que indica que el movimiento de las variables se da en el mismo sentido y casi en la misma proporción. Sin embargo esta situación cambia cuando se realiza un análisis dinámico que relaciona las tasas de crecimiento donde la correlación para el periodo de 1981-2007 es de -0.26, mientras que tomando tan sólo las tasas de 1998-2007 la correlación es de 0.94. La alta correlación entre las importaciones y exportaciones puede ser justificada en virtud de que las exportaciones mexicanas están basadas en la transformación de componentes importados, además

del comercio intraempresa entre México y Estados Unidos.

La inconveniencia de una relación dependiente entre las importaciones y exportaciones consiste en la restricción que ésta puede imprimir a las economías que, como México, han configurado esquemas de crecimiento hacia afuera, en virtud de que los desequilibrios comerciales demandan divisas para ser cubiertos. Para Thirlwall el crecimiento de las exportaciones más allá de la demanda de importaciones genera una holgura en la balanza de pagos que hace posible el crecimiento económico. Para que eso sea posible el crecimiento de las exportaciones debería de presentar una baja correlación con las importaciones, elemento que como ya se comentó no se cumple.

Texto íntegro en: <http://www.revistacomercioexterior.com/secciones/investigaciones.php>

El aguacate de México

*en el mercado de **Estados Unidos***



En 1914 el gobierno de Estados Unidos prohibió las importaciones de aguacate procedentes de México con el argumento que ese producto podía estar contaminado con la plaga del barrenador del hueso del aguacate y que ello constituía una amenaza para los productores del país, en particular los del estado de California. En el fondo, esta decisión del gobierno estadounidense representaba una medida proteccionista dadas las ventajas comparativas que muchos agricultores mexicanos tenían y que hacían a este país el mayor productor mundial de la fruta.

ALEJANDRO MACÍAS MACÍAS*

Fragmento

* Profesor Investigador en el Centro Universitario del Sur de la Universidad de Guadalajara. Doctor en Ciencias Sociales. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores del Conacyt desde 2007 y de la Benemérita Sociedad de Geografía y Estadística de Jalisco.

El aguacate, fruta originaria de la región que abarca desde México hasta Perú, tuvo en 2008 una producción mundial de 3.53 millones de toneladas, con una tasa de crecimiento promedio anual de 3.2% entre 1990 y 2008. Tal crecimiento se debe principalmente al efecto benéfico que para la salud humana se ha encontrado en esta fruta, al contener 10 vitaminas y 10 ácidos grasos (cinco mono insaturados y poliinsaturados), además de beta-sitosterol, los cuales previenen la acumulación de colesterol dañino (lipoproteínas de baja

En materia de exportaciones, mientras en 1986 México fue el quinto exportador mundial (después de Israel, Sudáfrica, España y Estados Unidos), con una participación de 2.96%, para 2008 ocupó el primer lugar con 39.2%. Con una tasa de crecimiento promedio anual de 33.5% entre 2000 y 2008 las exportaciones de aguacate fueron el producto hortofrutícola de mayor crecimiento. Asimismo, con este aumento el aguacate pasó de representar 2.67% de la exportación hortofrutícola en 2000 a 11.9% en 2008.

densidad), promueven el aumento de las lipoproteínas de alta densidad, reducen los niveles de triglicéridos y de insulina y, con todo ello, ayudan en la prevención de riesgos cardiacos.

En segundo lugar, el crecimiento de la población de origen latino en Estados Unidos ha elevado considerablemente la demanda de este producto, con una tasa media anual de 9.7% entre 1993 y 2008.

Históricamente México ha sido el principal productor de aguacate en el mundo, en 2008 tuvo una participación de 31.8%, misma que ha aumentado en los últimos años (en 1961 era de sólo 15.2%), debido a un crecimiento promedio anual de 5.18% entre 1961 y 2008.



¿Cuál es la razón para este crecimiento tan espectacular en la producción y, de manera particular, la exportación de aguacate mexicano? Sin lugar a dudas, la respuesta se encuentra tanto en el cambio estructural en las relaciones productivas de la

agricultura mundial, como en fenómenos particulares relacionados con este cultivo.

Desde el punto de vista estructural, el crecimiento de la hortofruticultura exportadora mexicana, donde el aguacate es uno de sus cultivos estrella, corresponde con la incorporación del país a un nuevo modelo agroalimentario mundial, dominado por grandes conglomerados agroindustriales, en el cual la producción de los alimentos básicos se ha convertido en un mecanismo estratégico de control por parte de las grandes potencias. En este modelo neolibe-

temas de producción, insumos utilizados, entre otros.

Pero si el modelo agroalimentario neoliberal es el cimiento para entender el desarrollo de la producción de frutas y hortalizas en México durante las últimas décadas, existen también particularidades que determinan el comportamiento específico de ciertos cultivos. Así, en el caso del aguacate, el aspecto fundamental que explica su dinámico crecimiento en las últimas dos décadas es el esfuerzo realizado por los grandes productores de Michoacán (princi-

ral, las potencias se apropian de la producción de granos básicos, generando grandes excedentes subsidiados para abastecer al mundo con alimentos baratos.

En contrapartida, el modelo exige que los países en vías de desarrollo a la vez que importen estos alimentos baratos y muchas veces de dudosa calidad, exploten sus ventajas comparativas medioambientales, de mano de obra barata y de diversidad biológica, para producir y exportar al primer mundo, productos agrícolas no tradicionales, tales como frutas y hortalizas, mismos que son comercializados a través de grandes conglomerados transnacionales que imponen en la cadena productiva, patrones homogeneizados de productos, sis-

pal estado productor con 84.7% de la superficie sembrada nacional y 88.1% de la producción en 2008) y el gobierno federal, para negociar, en el marco de la apertura comercial y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el acceso al mercado de Estados Unidos, donde hoy México supera en participación a Chile, República Dominicana e incluso a los productores de California.

Funcionamiento del mercado de aguacate en Estados Unidos

A pesar de que Estados Unidos es el segundo país que más consume aguacate, su promedio per cápita en 2008 de 1.63 kg.,



fue relativamente bajo comparado con los 8.85 kg. que se consumieron en México en el mismo año . No obstante, se trata de un mercado en franca expansión toda vez que: 1) el consumo ha crecido a una tasa promedio anual de 11.07% entre 1993 y 2009 ; 2) el consumo per cápita ha aumentado sustancialmente en la primera década del siglo XXI, pues en 1999 era de 0.75 kg.; 3) las ventas al menudeo se incrementaron cerca de 11% en el tercer trimestre de 2009 respecto al mismo periodo del año anterior, cuando las ventas totales de frutas y hortalizas disminuyeron alrededor de 1% . De hecho, en 2009 en este mercado se estiman ventas por 661 mil 524 toneladas, lo que significó una derrama económica superior a mil 200 millones de dólares.

De acuerdo con un estudio realizado por Cooper Roberts Research en 2009, 24% de los estadounidenses dijeron haber comido más frecuentemente aguacate que un año antes, contra 13% que dijeron haber comido menos, en tanto que el promedio de compra en los mercados donde la Comisión del Aguacate de California ha hecho publicidad sobre este producto (llamados Ad Markets), fue de 79.9 piezas por persona (51.4 piezas en el resto de Estados Unidos), cuando en 1994 era de 36.4 (28.8 piezas en el resto de Estados Unidos).

En Estados Unidos se comercializan diferentes variedades de aguacate, principalmente Hass, seguida por Greenskin, Bacon

y Fuerte. La variedad Hass participa con 8% de las ventas totales de frutas frescas.

Riesgos y potencialidades

Las frutas y hortalizas, en las que México tiene ventajas comparativas, son sin duda los productos agrícolas más beneficiados por el proceso de apertura comercial al representar, en el periodo entre 1994 y 2008, 62% del total de exportaciones agropecuarias. En ese contexto, el aguacate es el cultivo más dinámico, sobre todo en el mercado de Estados Unidos.

Sin embargo, aunque las tendencias mostradas en este trabajo auguran un futuro todavía más sólido para esta industria, sus beneficios se concentran en muy pocos actores, muchos de ellos extranjeros, como para que pueda considerarse un ejemplo de éxito en el campo mexicano. Además, los riesgos de concentración de mercado y de crecimiento no ordenado de la producción, pueden traer consecuencias negativas no sólo de tipo económico, sino ambiental y social.

Por lo tanto, el porvenir del aguacate producido en México y su impacto en la agricultura nacional y en las regiones productoras, dependerá de que se exploten y se transformen en ventajas competitivas, las ventajas comparativas que hoy se tienen, además de que se solucionen los riesgos identificados.

Texto íntegro en: <http://www.revistacomercioexterior.com/secciones/investigaciones.php>



Asociaciones y redes de conocimiento: *el caso de floricultores* *de Puebla*

Entre los problemas que enfrentan las microempresas rurales se pueden mencionar: una menor productividad, un atraso tecnológico, el escaso apoyo gubernamental, el deterioro de los recursos naturales, la corrupción y una gran segmentación de las tierras.

Ante un escenario así es necesario buscar alternativas o soluciones para mejorar el entorno socioeconómico y propiciar las condiciones para el desarrollo de redes que generen competencias a las microempresas rurales.

Además de los recursos, se requiere de la acción de un conjunto de variables que fortalezcan a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) con desarrollo tecnológico, la organización de la producción, el financiamiento, la comercialización y la protección al medio ambiente.

MARÍA DEL CARMEN DOMÍNGUEZ RÍOS*
Fragmento

* Profesora-investigadora de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.



Se propone a la asociación de productores como una fuente de innovación que permite administrar el conocimiento y establecer un aprendizaje tecnológico que desembocará en una mejora a nivel micro

El enfoque evolutivo del cambio tecnológico sugiere que la dinámica innovadora depende menos de los recursos disponibles y más de los procesos de aprendizaje, los cuales tienen un carácter acumulativo, sistemático y cultural. Considera también que el conocimiento tácito desempeña un papel importante.

El aprendizaje puede entenderse como un proceso colectivo de acumulación de conocimientos y experiencias, como la experiencia acumulada de una organización o como la experiencia individual acumulada a medida que ésta se presenta.

Las capacidades demuestran la aptitud para hacer un uso eficaz del conocimiento

en la producción con el fin de mantener la competitividad y la eficiencia. Tales capacidades permiten a una empresa asimilar, emplear, adaptar y modificar las tecnologías existentes. Asimismo, le permiten crear nuevas tecnologías, desarrollar nuevos productos y nuevos procesos de producción que respondan al cambiante entorno económico. El aprendizaje tecnológico es así, el proceso de fortalecimiento y capital humano que se incorpora a través de estrategias diferentes, relacionado con la aplicación de nuevas tecnologías en la organización, el tipo de actividad productiva y las relaciones entre diferentes organizaciones.

Por lo tanto, el conocimiento se convierte no solo en instrumento para explicar y comprender la realidad, sino también en el motor de desarrollo y en factor dinamizador del cambio social y económico.

Las innovaciones pueden ser de varios tipos:

- a) introducción y mejora de un nuevo producto,
- b) introducción de un nuevo método de producción,
- c) apertura de un nuevo mercado,
- d) nuevas fuentes de materias primas y
- e) creación de una nueva organización.

De esta forma, se aprecia la importancia del conocimiento y del aprendizaje tecnológico como fuente de innovaciones. Lundvall (1992) asume que el recurso fundamental en la economía moderna es el conocimiento y que el proceso más importante es el aprendizaje.

Para el caso de las organizaciones de productores rurales que nos ocupa, el conocimiento y el aprendizaje son los ejes que mueven a las innovaciones que generan cambios en su estructura. Por lo tanto, se propone a la asociación de productores como una fuente de innovación que permite administrar el conocimiento y establecer un aprendizaje tecnológico que desembocará en una mejora a nivel micro.

La organización es un término general que implica la integración de recursos y la asociación de personas que cooperan entre sí para llegar a la solución de problemas comunes.

La organización de empresas rurales, puede entenderse como un proceso en el que se integran recursos materiales, tierra, agua, maquinaria y fuerza de trabajo, por lo que los hombres se asocian, en un proceso de colaboración y cooperación, para hacer más productiva la aplicación del trabajo a los recursos naturales. En términos más amplios, la organización implica la integración de recursos y la cooperación de los productores para solucionar problemas comunes.

Es necesario promover innovaciones dentro de las empresas rurales y construir habilidades empresariales, de empoderamiento, de visión de futuro para entender que la manera de integrarse a los mercados internacionales es produciendo con eficiencia, con tecnología avanzada, acumulando ventajas, mejorando los sistemas de comercialización, de logística, de administración, de control de calidad y con investigación. El proceso de comercialización

requiere conocer el mercado y a los clientes. Además, es necesario entender que con la apertura comercial hay nuevas oportunidades y mayor competencia. Por eso es necesario que los productores se organicen para tener más posibilidades de adquirir créditos, tecnología, ampliar la producción y, con ello, elevar la productividad.

Ventajas clave de la integración de la red de asociaciones

Los acuerdos de cooperación de las asociaciones son una estrategia que ha ayudado a las microempresas a competir con mayor efectividad y acceder a nuevos mercados lo que ha resultado ser una importante estrategia de negocios. A través del intercambio de información y capacitación mutua, la cooperación entre las empresas se constituye como una forma económica y rápida de descubrir mejores alternativas para hacer las cosas.

Los beneficios que han obtenido las asociaciones de productores de flores de Atlixco, Puebla de los acuerdos de cooperación en redes son, en orden de importancia: el aumento de la cartera de clientes y proveedores en el ámbito nacional, el conocimiento del mercado, el incremento de las ventas y de las utilidades, la incorporación de clientes y proveedores internacionales (como es el caso de de la organización Tuli-pani), el mejoramiento y desarrollo de nuevos productos (logrado por la agrupación Megaflorex), un mayor poder de negocia-

ción y un acceso a la tecnología de manera incipiente.

Experiencia de los floricultores de Atlixco

Las microempresas rurales requieren de una organización social formal planeada para la producción y distribución.

La integración de redes de cooperación es provechosa para las microempresas, ya que mejora sus capacidades y su competitividad. Los beneficios principales que obtienen las empresas que participan son el incremento de ventas y de utilidades, el acceso a nuevos mercados internos, la diversificación de sus proveedores y el incremento de conocimientos sobre el mercado. Las microempresas utilizan las redes por razones de eficiencia, mejora de los procesos, de la calidad y del acceso a mejores precios de los insumos.

Las agrupaciones productivas buscan aprovechar las ventajas de la apertura y exportar mediante un sistema de producción más eficiente y competitivo.

El sistema productivo local, cuyo objetivo es contribuir a mejorar las condiciones económicas y sociales de los entornos territoriales, funge como estrategia para la permanencia de los viveros, mediante la difusión del conocimiento; con la iniciativa empresarial se desarrolla un proceso de imitación, competencia y cooperación.

Las inversiones a través de la asociación de productores han favorecido la creación

de una verdadera unidad de producción (Tulipani), han superado las limitaciones de terreno y las plagas mediante técnicas que mejoran los rendimientos y reducen los costos que facilitan la comercialización de sus productos.

Tulipani ha fortalecido la capacidad empresarial para la toma de decisiones cotidianas de los microempresarios, que han pasado de una perspectiva de corto plazo a una de horizonte más amplio.

Las empresas, al utilizar los vínculos con otras y con las redes, desarrollan mejor sus capacidades y se vuelven más competitivas. Las normas, reglas y valores que rigen la manera en que los participantes de las asociaciones se comportan y se relacionan entre ellos, forman una filosofía de trabajo específica, con principios de reciprocidad, confianza, cooperación, competencia, solidaridad y apoyo mutuo. Sobre todo contribuyen a crear un entorno de trabajo compartido, con objetivos comunes. El conocimiento se obtiene a partir del trabajo conjunto y es complementado por contactos que pueden ser de carácter formal o informal y comercial.

Se recomienda que las políticas públicas sean el instrumento para la construcción de estructuras de apoyo para el fomento de la iniciativa empresarial, dado que el microempresario proviene de un entorno socioeconómico en el cual no existe la tradición comercial y empresarial.

Texto íntegro en: <http://www.revistacomercioexterior.com/secciones/investigaciones.php>

El nuevo orden mundial: dos modelos alimentarios **emergentes**

En el ambiente internacional flotan dos propuestas para hacer frente a la inseguridad alimentaria que se han profundizado con el incremento de los precios de los productos agrícolas y el uso de la tierra para producción de energéticos.

BLANCA RUBIO*

Fragmento

El trasfondo esencial de la crisis mundial lo constituye el declive hegemónico de Estados Unidos, que se manifestó originalmente en la incapacidad de dicho país para controlar el hidrocarburo en el mundo, hecho que generó la escalada alcista de los precios del petróleo.

La crisis energética inauguró así la serie de rupturas que devino en el "septiembre negro" de 2008 con la crisis financiera mundial, en la cual se resquebrajó el dominio del capital financiero sobre el productivo, corazón excluyente del modelo neoliberal.

La conjunción de la crisis de hegemonía, energética y financiera, otorgan a la crisis alimentaria una dimensión especial. Esto es así, debido a que el debilitamiento del domi-



* Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. Agradezco a Priscilla del Castillo la recopilación y sistematización de la información. La versión original de este ensayo fue presentada como Ponencia en el Simposio: "Globalización y pequeña agricultura familiar", realizado en Guayaquil, Ecuador del 10 al 12 de diciembre del 2009.

nio del capital financiero sobre el productivo, permite ahora revalorar a la agricultura, con lo cual vuelve a cobrar importancia estratégica en el desarrollo internacional y nacional.

La crisis energética mundial genera, por un lado, el incremento de los costos agropecuarios y con ello repercute en el alza de los precios agropecuarios, pero además, ha provocado el ascenso de los agrocombustibles como alternativa al petróleo con lo cual surge una nueva orientación de la producción agrícola hacia la producción de energéticos.

nal del trabajo en la cual los países desarrollados y emergentes se orientan hacia los agrocombustibles sin descuidar su demanda alimentaria, mientras los países dependientes se convierten en proveedores de tierra y recursos naturales; tiende a generarse por ello un proceso de acumulación por despojo en los países dependientes por las grandes transnacionales, a través de la extracción y el dominio de los recursos naturales y la tierra más que del valor. La revalorización de los productos agropecuarios, trae consi-

El declive hegemónico de Estados Unidos ha permitido a un amplio grupo de países en América Latina impulsar proyectos alternativos al neoliberal y, por tanto, revalorar el papel de la soberanía alimentaria y de los pequeños productores, colocando en primer plano la agricultura.

Estos procesos rompen las condiciones que permitieron la desvalorización de los bienes agropecuarios y, por tanto, generan un nuevo ciclo sustentado en su revalorización.

Por su parte, el declive hegemónico de Estados Unidos ha permitido a un amplio grupo de países en América Latina impulsar proyectos alternativos al neoliberal y, por tanto, revalorar el papel de la soberanía alimentaria y de los pequeños productores, colocando en primer plano la agricultura.

Se configura así un nuevo orden agroalimentario mundial, al que llamamos energético-financiero, que impulsa el dominio de las grandes transnacionales por medio de una nueva estructura rural en el mundo centrada en la producción agrícola para energéticos; una nueva división internacio-

go que vuelva a surgir la renta de la tierra en el mundo, lo cual encarece aún más los productos agropecuarios, eleva el precio de la tierra y reanima el conflicto territorial que había quedado latente en la mayor parte de los países.

DOS MODELOS ALIMENTARIOS EN DISPUTA

Las visiones dominantes

Entre las opciones para la nueva orientación de la agricultura, se observan dos versiones principales: la del G-8 y los organismos multilaterales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), y aquellas instituciones directamente involucradas con la agricultura o con América Latina como

la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

El G-8 y los organismos multilaterales, consideran la incertidumbre alimentaria una amenaza para la estabilidad política y un problema de oferta mundial, dado un acelerado crecimiento de la población mundial esperado en 2 mil millones de personas en los próximos 20 años. Esto indica que, su preocupación principal en la

miendan políticas centradas en el incremento de la inversión en la agricultura y en particular orientada a los pequeños y medianos productores rurales. Señalan que la inversión en la agricultura es más redituable que en otros sectores y tiene un mayor impacto sobre el desarrollo del país en general. Asimismo sostienen que la agricultura tiene un papel generador del empleo y del crecimiento en etapas recesivas, que debe ser aprovechado en la crisis actual.

Aún cuando esta propuesta resulta muy interesante por el giro hacia el rol estratégico de

Se trata de evitar que la crisis alimentaria se convierta en una situación de ingobernabilidad que amenace al sistema. En la reunión del G-8 se hicieron promesas de apoyar con 22 mil millones de dólares a los países de bajos ingresos que son importadores netos de alimentos.

coyuntura actual no está enfocada al mejoramiento alimentario de los países dependientes y mucho menos de los campesinos, sino que se concentra en preservar las condiciones para el desarrollo del sistema y con él, de la inversión capitalista. Se trata de evitar que la crisis alimentaria se convierta en una situación de ingobernabilidad que amenace al sistema. En la reunión del G-8 se hicieron promesas de apoyar con 22 mil millones de dólares a los países de bajos ingresos que son importadores netos de alimentos, de los cuáles 11 mil millones, eran parte de un acuerdo previo. Por su parte, el Banco Mundial se comprometió a incrementar el crédito para el sector agrícola.

Las instituciones mencionadas proponen un desarrollo agrícola y rural inclusivo, sustentado en la soberanía alimentaria y para ello reco-





lo agrícola y rural, tiene sin embargo poca viabilidad y posibilidades de concreción en los hechos, debido a que propone un cambio de orientación sin modificar las condiciones que sustentaron las políticas centradas en las ventajas comparativas.

Nos referimos a los mercados abiertos y la concentración en la distribución y comercialización por las empresas agroalimentarias. Sobre el primer punto señalan:

“Los países deberían hacerse más conscientes, a partir de la crisis alimentaria del año 2008, de que el problema de la disponibilidad y acceso a los alimentos atañe a todos y que no puede resolverse únicamente con el cierre de las fronteras al intercambio de productos o con el fuerte apoyo a una producción interna. Estas políticas tienden más bien a agravar el problema en el largo plazo”.

La propuesta alternativa al neoliberalismo

En Latinoamérica quedan ya pocos países sometidos a los lineamientos neoliberales marcados por los países desarrollados. Con diferentes niveles de radicalidad, distintos

apoyos sociales y diversas orientaciones políticas, ha surgido un amplio grupo de países como Venezuela, Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Ecuador, Bolivia, Nicaragua, El Salvador y Guatemala donde se está impulsando un modelo alternativo al neoliberal. Si bien en Chile la derecha ha recuperado el poder y en Honduras ocurrió un golpe de Estado, fueron también países con una orientación alternativa.

La aparición de gobiernos progresistas en América Latina, en el contexto de la crisis alimentaria, ha modificado de raíz la orientación política hacia el sector rural que existía en ellos. Si bien, la mayor parte de las transformaciones ocurridas en estos países son todavía de índole política, sin que se haya logrado una transformación real en la esfera productiva, debido a la presión que enfrentan de los sectores dominantes, existe una clara voluntad de recuperar la soberanía alimentaria, entendida como soberanía política, así como de fortalecer al sector de los pequeños productores rurales. Tal como se acordó en la Cumbre Presidencial sobre Soberanía y Seguridad Alimentaria celebrada en Nicaragua en mayo del 2008, se pretende:

- 1) Priorizar el uso de productos agropecuarios para la obtención de alimentos frente a la producción de combustibles.
- 2) Incrementar la producción sostenible de alimentos.
- 3) Apoyar las reformas agrarias.

<http://www.revistacomercioexterior.com/secciones/investigaciones.php>

La expansión exportadora de **Siderca** y la competencia en el mercado mundial de **tubos sin costura** (1954-2000)



JUAN KORNBLIHTT
Fragmento

Instituto de Investigaciones Gino Germani-
FSOC-UBA, Becario doctoral del Conicet

La dinámica de las exportaciones argentinas de tubos sin costura a Estados Unidos está marcada por grandes alzas y caídas. La productividad de la empresa Siderca a la par de sus competidores mundiales no alcanza para vender en forma directa a Estados Unidos. Cada salto en la productividad permite una mayor entrada en dicho mercado, pero a los pocos años se frena. La principal herramienta utilizada por Estados Unidos, en particular a partir de 1994, es la aplicación de restricciones a las ventas de origen argentino

mediante la aplicación de medidas *antidumping* a Siderca.

En el caso de Siderca, encontramos que existe una diferencia sustancial entre el precio interno y el de exportación. Aunque difícil de medir en forma directa, se encuentran testimonios que dan cuenta de que debido a las tarifas de protección aduaneras Siderca vende a sus clientes internos con valores que superan hasta 70% los del mercado internacional. La acción estatal aparece así en forma evidente. Lo cual se acrecienta en este caso particular,



donde Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) es la principal compradora de tubos.

Siderca aprovecha así su monopolio interno para vender los tubos por encima de su valor. Por supuesto, esto implica una transferencia extra a favor suyo a costa de las empresas locales y en particular del Estado. Sin embargo, como muestran numerosos estudios, se trata de una práctica común de los consorcios en su país de residencia. La diferencia sustancial proviene que Siderca pudo utilizar esta transferencia para impulsar una base exportadora, mientras que la mayor parte de los capitales se restringió al mercado local.

La existencia de una diferencia entre el precio interno y el externo no se agota ahí. Queda por resolver si el precio de venta en el mercado exterior es inferior al del resto de los competidores, es decir que se encuentra por debajo del valor. Dicha medición es aún más difícil de realizar que para el caso del mercado interno. Una aproximación en este sentido nos la brinda la base de datos de comercio internacional de las Naciones Unidas (Comtrade, acrónimo en inglés). Sin embargo, mientras el conjunto de los precios mundiales corren parejos, las exportaciones argentinas se encuentran en forma sostenida por debajo de la media. De ser cierto

este dato, estaríamos en presencia de un caso donde el sobreprecio interno permite a la vez sostener un precio exterior menor y de alguna forma compensar las pérdidas que esto ocasionaría. Siderca, de esta forma obtendría una ventaja en el mercado exterior frente a sus competidores.

El antidumping

El ejercicio del *dumping* por parte de las empresas es considerado como una práctica de competencia desleal. En Estados Unidos, desde el ámbito legal, han existido diferentes medidas para castigarlo. En un principio, estuvo asociado a la legislación antimonopolio. Ya desde la Sherman Act de 1890, que buscaba evitar la asociación de empresas para la fijación de precios, existen menciones a la discriminación de los mismos. Pero en particular en 1916 se sanciona en Estados Unidos una norma que incluye castigo penal para la práctica del *dumping*. Pero es la normativa sancionada en 1921 como parte de la Emergency Tariff Act que tiene influencia hasta la actualidad. En ella se especifica que no sólo debe existir una discriminación de precios entre el mercado interno y el de exportación sino, agrega, debe existir intención de generar daño en la industria local. A su vez, establece la posibilidad de analizar los costos de producción como forma de establecer el valor normal de la mercancía en cuestión.

La formación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) implica una progresiva eli-

minación de las tarifas aduaneras en pos del libre comercio. En paralelo a la aplicación de estos acuerdos, empieza a crecer el número de casos de tarifas con el argumento de *dumping*. Aunque en términos formales es una herramienta de política comercial diferente a las tarifas de protección, hay una correspondencia entre el aumento de las sanciones por *dumping* y la evolución de la macroeconomía. Los casos en Estados Unidos aumentan en particular en los momentos recesivos. Lo cual es una muestra de que su aplicación responde a la búsqueda de suplantar la imposibilidad de aplicar tarifas ante la necesidad de proteger a las empresas locales.

Estados Unidos contra siderca: crónica del caso

En 1984, empresas de Estados Unidos iniciaron la primera demanda de investigaciones *antidumping* contra importaciones de Oil Country Tubular Goods (OCTG), entre los que se encontraban los tubos sin costura exportados por Siderca. El Departamento de Comercio de Estados Unidos (USDC, por sus siglas en inglés) dictaminó que Argentina tenía una subvención a sus exportaciones casi insignificante de 0.9% que superaba el mínimo de 0.5% y le aplicó un derecho compensatorio en esa misma magnitud a pesar de que no se comprobó daño a la industria local. En 1985, se inició otra demanda pero esta vez no se determinó ningún tipo de *dumping*. Entre 1986 y 1994, se realizaron ocho exámenes y se revisó la orden de establecer 0.9% de derecho compensatorio. En 1997 se dictaminó que no había pruebas de *dumping* y se levantó

ese derecho. Sin embargo, al mismo tiempo se había levantado, en 1995, otro litigio. La investigación se planteó en dos mercancías: los OCTG y los tubos sin costura de pequeño diámetro. Siderca sólo respondió por los primeros, por lo que en carácter punitivo se le aplicó una sanción de 108.13% para estos últimos. A su vez, para los OCTG se aplicó un derecho compensatorio de 1.36%. Entre 1996 y 2000, se ratificaron los dictámenes. Por lo cual, en 2001 el gobierno argentino intervino con un reclamo ante la OMC aduciendo que no se cumplían los acuerdos. El argumento se centró en discutir la existencia de un diferencial de precios, imputando que las muestras no eran válidas, en la inexistencia de pruebas de daño para la industria local y en los mecanismos utilizados por parte de Estados Unidos. En particular, el carácter expeditivo de las resoluciones de la United States International Trade Commission (USITC) que en cada caso de ratificación no consideró necesaria la evaluación de nuevos datos. Luego de la intervención de la OMC, el gobierno argentino logró un arbitraje y en diciembre de 2005 se dictaminó la obligación de que Estados Unidos cesara la





aplicación de aranceles por *antidumping* contra los tubos sin costura de origen argentino.

El resultado fue un inmediato aumento de las exportaciones argentinas hacia Estados Unidos. Luego de un pico en el 2001 en el cual llegó a ocupar 3.4% de las importaciones con 29 mil 440 toneladas, Siderca había sido desplazado casi por completo del mercado estadounidense a cifras que oscilaban entre 300 y 700 toneladas. Sin embargo, en el 2006 recuperó peso y logró exportar 2 mil 25 toneladas. Por supuesto ya estaba lejos de tener un peso importante. Pero el cambio fundamental que parece poner fin a la controversia, es la adquisición en ese mismo año de la empresa Maverick por parte del grupo Tenaris, del cual forma parte la argentina.

Esta compra (que implica una participación de casi 25% del mercado estadounidense) llevó a un cambio de consideración de la propia USICT. En su informe sobre el curso de las investigaciones *antidumping* contra los OCTG de junio de 2007, destaca que esta compra

cambia el panorama para las importaciones de Argentina, México e Italia, países donde se radican las principales plantas del grupo. Según argumenta, esta compra implica que existirá una menor búsqueda por exportar tubos desde esos países, y en caso de hacerlo, se mantendrá dentro de los precios que rigen el mercado interno estadounidense. Con todo, el informe señala la preocupación de los industriales del sector ante el aumento de la autosuficiencia china, uno de los principales mercados, lo cual implicará un excedente en la capacidad productiva de las empresas del grupo Tenaris lo cual puede llevar a una búsqueda de exportar a Estados Unidos.

El caso Estados Unidos contra Siderca nos muestra que la competencia entre países está mediada por la intervención estatal de uno y otro lado. El freno de Estados Unidos a las importaciones de tubos argentinos era una forma en que el gobierno estadounidense protege su industria local. Siderca, con la ayuda del Estado argentino, logra saltar dicha barrera, después de casi dos décadas. Sin embargo, observamos que debido a la escala de acumulación alcanzada por el grupo Tenaris, la competencia se abre paso. Si no es a través de las exportaciones, mediante la inversión extranjera directa en el país protegido. Lo llamativo del caso, es que una empresa con base en Argentina lo hace en Estados Unidos cuando la norma es que esto ocurra a la inversa.

<http://www.revistacomercioexterior.com/secciones/investigaciones.php>



Declinación y potencialidades del sector industrial manufacturero en Venezuela

LEONARDO VERA*

Fragmento

En los últimos 40 años la economía venezolana ha estado expuesta a cinco caídas importantes en las exportaciones de origen petrolero. La última comenzó en el segundo semestre de 2008. Desafortunadamente, la conformación estructural de la economía venezolana hace que en estos ciclos externos adversos la balanza de pagos comience a registrar déficit, bien sea por la merma rápida y

masiva de los ingresos por exportaciones o por interrupciones asociadas a los flujos de capital. En este marco, las reservas internacionales tienden a mermar y las presiones para ajustar la tasa de cambio y los flujos de comercios no demoran. Ocasionalmente, Venezuela ha recurrido a los controles administrados de divisas, cuyas repercusiones sobre la oferta de bienes intermedios y finales suelen estar asociadas con pérdidas de

* Universidad Central de Venezuela, Escuela de Economía, Caracas, Venezuela.



bienestar. Sobre las finanzas públicas y la economía interna, los efectos no son menos importantes, pues suele reaccionarse con ajustes fiscales contractivos, lo que induce a pérdidas derivadas de producto y de empleo justo cuando lo que más se requiere es una acción discrecional contracíclica.

Esta vulnerabilidad a los vaivenes de los ingresos petroleros ha sido el talón de Aquiles tradicional de la economía venezolana y explica, en parte, los intentos truncados y

mal dirigidos de diversificar la producción y el conjunto de bienes exportables. Un análisis de por qué esas estrategias de diversificación han sido frustradas no es objeto de este ensayo; no obstante, y a pesar de su escasa ponderación, conviene señalar que hay cierta evidencia en los datos que tienden a confirmar el papel positivo y compensador que tienen las exportaciones no petroleras en ciclos petroleros adversos y, en especial las de manufacturas.

Aún cuando en un entorno de abierta competencia con las manufacturas del resto del mundo, el arreglo cambiario y la competencia en precios constituyen un factor clave que influye en el desempeño del sector manufacturero, el progreso de la industria manufacturera venezolana no sólo depende de la competitividad más o menos espuria que determina la política cambiaria y el curso que toma el tipo de cambio real, sino además pone a prueba conceptos de la competitividad que tienden a ir más allá de los precios relativos y que terminan más bien confrontando, en escala nacional, formas de organizar la producción y arreglos institucionales y sociales de apoyo a la producción e innovación.

Las empresas, aunque constituyen un elemento importante de todo el sistema, no actúan aisladamente sino más bien integradas en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura física y tecnológica, las relaciones laborales, el aparato institucional público y privado y el sistema financiero, entre otros. En ese sentido los

Desafortunadamente, a lo largo de la etapa de sustitución de importaciones se conformó en Venezuela un aparato industrial centrado en las actividades de ensamblaje, muy poco integrado “hacia adentro” e integrado en forma muy particular “hacia afuera”

beneficios de un análisis de la competitividad industrial que abarque toda esa gama de factores son muchos. Así, tanto el gobierno como el sector privado necesitan conocer la situación competitiva del país y entender cómo está trabajando esta red de vinculaciones para poder actuar de modo coherente.

Hay varios indicadores comparados de desarrollo competitivo que, usando este enfoque integrado de competitividad, miden la posición de cada economía. El Foro Económico Mundial, por ejemplo, construye un indicador compuesto que toma en consideración aspectos relativos al clima de estabilidad macroeconómica, la calidad y el alcance de la infraestructura pública y privada, la calidad de las instituciones públicas y el potencial para la innovación tecnológica, entre otros. En el caso de Venezuela, su nivel de ingreso per cápita la coloca en una categoría intermedia (o en transición) entre una economía “liderada por dotación de factores” y una “liderada por la eficiencia”. El informe señala entre los factores más relevantes que afectan la competitividad de la economía venezolana a la baja calidad institucional, las distorsiones regulatorias, la baja eficiencia con que operan los mercados (de bienes y de factores) y el ambiente poco favorable para explotar la innovación.

Desde el punto vista analítico puede ser

útil distinguir el efecto en la competitividad integral de los factores macro o sistémicos, de los mesoeconómicos y microempresariales. Por ejemplo, en el plano sistémico, un clima o un ambiente propicio de negocios es un requisito indispensable para la competitividad industrial. En el caso venezolano las dificultades para las empresas manufactureras en este nivel se han incrementado de manera paulatina. Éstas, acostumbradas a los cambios frecuentes y bruscos en los precios relativos y a elevadas e impredecibles tasas de inflación que repercuten en su estructura de costos, han debido lidiar desde 2003 con un régimen de administración de divisas que dificulta el acceso ágil a los insumos y bienes de capital importados. Asimismo, el proyecto socialista bolivariano tiene como una de sus manifestaciones en el campo económico un sistema creciente de regulaciones impuestas por medio de decretos ejecutivos (autorizados por leyes habilitantes) que afectan la confianza, los incentivos para el capital de riesgo y la estabilidad que necesitan las inversiones en activos fijos.

En el nivel mesoeconómico conviene hacer destacar el importante papel que tienen las redes institucionales que agrupan y organizan la actividad de las empresas, tanto de manera horizontal como vertical. Des-



afortunadamente, a lo largo de la etapa de sustitución de importaciones se conformó en Venezuela un aparato industrial centrado en las actividades de ensamblaje, muy poco integrado "hacia adentro" e integrado en forma muy particular "hacia afuera", lo cual fue dando lugar a una "cultura" en la cual no sólo no había sentido de cooperación entre las empresas nacionales, sino incluso cierto antagonismo creado por desconfianzas recíprocas entre los diversos actores.

El régimen comercial influye en particular en empresas con perspectivas exportadoras; aunque con el proceso de globalización y liberalización económica todas las empresas nacionales están, de alguna forma, expuestas. En los últimos 10 años, la política comercial de Venezuela ha estado subordinada a cambios intensos en las relaciones geopolíticas internacionales y a una agenda de cooperación energética y financiera con nuevos socios considerados como estratégicos en la arena internacional y regional. La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (Alba) es un vivo ejemplo de este tipo de cooperación no necesariamente recíproca que ha venido diluyendo el estatus de los acuerdos comerciales regionales.

Para las empresas son las capacidades industriales, comprendidas en líneas generales por el capital humano, la tecnología, la inversión en recursos intangibles y la cooperación (entre otros elementos), los factores estructurales más importantes de su rendimiento industrial competitivo. Sin embargo, en un ambiente caracterizado por la supervivencia, la mayoría de las empresas venezolanas no ha logrado configurar una percepción clara de la importancia que reviste para ellas el mejoramiento de su capacidad tecnológica, bien sea por medio de la contratación de servicios de investigación y desarrollo, del entrenamiento de su personal o, por citar otro elemento, de la consulta a servicios de información especializados. A lo más, hay conciencia de la importancia que tiene la compra de maquinaria y equipo, sin que ésta sea asociada a la adquisición de tecnología. Por otra parte, y esto también vale para casi todas las empresas nacionales, aún si tuviera conciencia del problema, no cuenta con los recursos disponibles para encararlo.

Por último, y en referencia a la gobernabilidad industrial, conviene decir lo importante que resultan las capacidades del gobierno para definir una "visión industrial" y para elaborar, aplicar y monitorear los mecanismos necesarios para conseguirla. La esencia de las buenas políticas industriales reside muchas veces en la capacidad del gobierno de generar una agenda realista con objetivos, prioridades y estrategias.

ProMéxico refuerza sus mecanismos para la promoción internacional de empresas mexicanas

ProMéxico es la agencia de promoción del gobierno federal para atraer inversión extranjera directa, promover las exportaciones mexicanas e impulsar la internacionalización de las empresas nacionales, por ello reafirma sus estrategias en beneficio de la planta productiva nacional.

Las exportaciones nacionales en 2010 alcanzaron 298 mil 138 millones de dólares según cifras de la Secretaría de Economía, la mayor cifra registrada en la historia del país desde 1993 cuando inició el registro de este indicador.

Sin embargo, ProMéxico consciente de las necesidades de las empresas mexicanas para expandir sus mercados, ampliar sus instalaciones y competir de mejor manera en el concierto internacional, desarrolla nuevos proyectos y programas.

Para apoyar la incorporación de las empresas, sobre todo las pequeñas y medianas, al ámbito exportador y lograr su permanencia, ProMéxico lleva a cabo diversas acciones encaminadas a promover las exportaciones indirectas, es decir, agregando cada vez mayores insumos en productos de alto valor agregado, que luego serán vendidos en el exterior.

En este sentido, la institución impulsa dos proyectos adicionales a la atención que se desarrolla de manera cotidiana con las empresas



ProMéxico promueve los negocios internacionales a través de diferentes programas, planes y mecanismos.

mexicanas. Se trata de los programas Alianza con Compañías Transnacionales y Proyectos Enfoque Demanda.

Con el programa Alianza con Compañías Transnacionales, ProMéxico busca propiciar un mayor encadenamiento de proveedores nacionales con compañías transnacionales establecidas en el país; impulsar las exportaciones al incorporar mayores insumos en productos terminados; incentivar la modernización de la planta productiva nacional con el fin de desarrollar nuevas capacidades y aumentar la proveeduría y las exportaciones.

Otra de las bondades de este programa es que una vez que la compañía mexicana se incorpora como proveedora de una gran transnacional, requiere cumplir con las cer-

tificaciones exigidas por la compañía, esto le abre la oportunidad de convertirse en proveedor de esta u otras empresas en el extranjero.

Asimismo, al crearse esta cadena de suministro, nuestro país adquiere un atractivo especial para que otras compañías con requerimientos similares puedan aterrizar en México ya que tendrán garantizada la entrega de sus insumos, un bajo costo industrial, una plataforma logística que conecta con los dos océanos, que permite enlazar a Europa y Asia con América, una cercanía al mayor mercado del mundo, Estados Unidos, una puerta de entrada a Latinoamérica y 11 tratados de libre comercio que ofrecen aranceles preferenciales en 43 países.

Con el programa de Alianzas con Compañías Transnacionales, se cumplen los objetivos, compartidos por el gobierno federal y las empresas, de aumentar la proveeduría nacional, trasladar operaciones a México y activar ciclos de innovación.

Es importante destacar que la selección de los potenciales proveedores de compañías transnacionales se realiza de acuerdo a los perfiles solicitados por las propias empresas.

El otro programa que desarrolla ProMéxico en apoyo a los exportadores llamado Proyectos Enfoque Demanda, se realiza de acuerdo a las necesidades de los mercados internacionales donde se promueve a los productores nacionales que cumplen o pueden cubrir con esos productos que se requieren.

Estos proyectos de exportación con enfoque en la demanda se originan de un caso de negocio atendido por las Oficinas de ProMéxico en el Exterior (OREX), a partir de la demanda de insumos por parte de grandes compradores. Para satisfacer estas necesidades, se realiza un "rastreo" entre productores nacionales que podrían cubrir esta proveeduría.

Al momento, la cartera de ProMéxico asciende a más de 286 Proyectos de Exportación surgidos de la demanda. A través de sus oficinas centrales y las de los Estados, ProMéxico ha detectado 392 empresas con potencial de exportar a las diferentes regiones del mundo.

Una vez que se han establecido estas coincidencias, se procede a la elaboración de misiones de compradores o de exportadores, agendas de trabajo, encuentros bilaterales y otros mecanismos que permiten a las empresas mexicanas colocar sus productos de manera más segura en los diferentes mercados.

Con estos programas y otras actividades que realiza ProMéxico como el programa de eventos de promoción internacional, seminarios, misiones comerciales, foros de inversión, entre otros, la institución coadyuva a construir, consolidar y fomentar las exportaciones y la atracción de inversión, favoreciendo la generación de empleos e impulsando el desarrollo económico y social de México.

Agenda del bimestre

NOMBRE DEL EVENTO	INST. DE APOYO	FECHAS	PLAZA ¹	SEDES	NÚMERO DE HORAS	PRECIO ²
CURSO - TALLER para Promotores de Inversión Extranjera Directa (virtual) con una conferencia vía satélite	UPDATE Training Grupo	30 de mar - 30 de jun	●	Nacional	90	\$5,000
DIPLOMADO VIRTUAL en Exportación de Servicios	UPDATE Training Grupo	30 de mar - 30 de jul	●	Nacional	90	\$5,000
DIPLOMADO VIRTUAL (Desarrollo Empresarial como factor de competitividad ante el entorno internacional)	UPDATE Training Grupo	30 de mar - 30 de jul	●	Nacional	90	\$5,000
DIPLOMADO de Mercadotecnia Internacional (virtual)	UPDATE Training Grupo	30 de mar - 30 de jul	●	Nacional	90	\$5,000
SEMINARIO (Contratos de compraventa internacional)	INDE	1 al 15 de abr	●	Nacional	20	\$1,700.35
SEMINARIO (Guía básica para la exportación)	INDE	16 al 30 de abr	●	Nacional	20	\$1,700.35
DIPLOMADO en Negocios Internacionales	ANIERM	28 de mar - 22 de jul	■	D.F.	64	\$5,800
DIPLOMADO en Clasificación Arancelaria de Mercancías	ANIERM	25 de abr - 24 de jun	■	D.F.	40	\$3,500
DIPLOMADO (Comercio exterior y aduanas; operación y tráfico con enfoque en clasificación arancelaria y en aspectos preventivos de irregularidades)	TLC Asociados	3 de mar - 28 de may	■	Tijuana	100	\$8,000
DIPLOMADO (Comercio exterior y aduanas; operación y tráfico con enfoque en clasificación empresas IMMEX y auditorías en comercio exterior y aduanas, como mecanismos preventivos de irregularidades)	TLC Asociados	3 de mar - 28 de may	■	Tijuana	100	\$8,000
DIPLOMADO (Normatividad y legislación para empresas IMMEX, guía practica de trámites y gestiones)	TLC Asociados	7 de abr - 21 de may	■	Tijuana	40	\$3,050
DIPLOMADO en Comercio Exterior y Aduanas	GLOBAL GATE DE MÉXICO	25 de mar - 19 de jun	■	Torr y Salt	81	\$17,620
TALLER IMMEX de la "A" a la "Z"	GLOBAL GATE DE MÉXICO	19 de mar	●	Nacional	5	\$1,100
TALLER (Incoterms 2010)	GLOBAL GATE DE MÉXICO	5 de mar	●	Nacional	5	\$1,100
TALLER de Certificados de Origen	GLOBAL GATE DE MÉXICO	2 de abr	●	Nacional	5	\$1,100
TALLER de Llenado y revisión de Pedimentos	GLOBAL GATE DE MÉXICO	2 de abr	●	Nacional	5	\$1,100
CURSO de Fijación del Precio de Exportación	GLOBAL GATE DE MÉXICO	15 de abr	■	Torreón	5	\$1,100
TALLER de Iniciación en la Exportación	GGAT International	4 de abr y 8 de may	●	Nacional	40	\$2,400
TALLER de Comercialización Internacional)	ACIFAC	18 de abr y 4 de may	●	Nacional	50	\$2,500
DIPLOMADO en Plan de Negocios para la Exportación	Fundación Universidad de las Américas Puebla	25 de mar - 18 de jun	■	Puebla, Pue.	96	\$11,500
CURSO en Operaciones Aduaneras	Fundación Universidad de las Américas Puebla	1 al 16 de abr	■	Puebla, Pue.	24	\$2,600
DIPLOMADO en Evaluación Estratégica del Ambiente Internacional de los Negocios	Fundación Universidad de las Américas Puebla	1 de abr - 25 de jun	■	Puebla, Pue.	96	\$11,500
TALLER (Oportunidades de Negocios Internacionales)	High Business Consulting	4 al 18 de mar	■	Morelos	25	\$1,100
CURSO (Oportunidades de Negocios Internacionales)	High Business Consulting	25 de mar - 8 de abr	■	Pachuca	25	\$900
CURSO (Oportunidades de Negocios Internacionales)	High Business Consulting	15 al 19 de abr	■	Querétaro	25	\$1,100
CURSO (Bases para el Comercio Internacional electrónico)	High Business Consulting	25 de mar - 8 de abr	■	Morelos	25	\$1,100
CURSO (Bases para el Comercio Internacional electrónico)	High Business Consulting	15 al 29 de abr	■	Pachuca	25	\$900
Módulo 1: Estrategia para exportación	The Business Performance Institute	8 al 9 de abr	■	D.F.	16	\$3,300

1 Virtual ● Presencial ■ 2 Precio al Público con el apoyo de ProMéxico Datos de contacto: www.mmmmmmmm.com.mx

Información adicional requerida acerca del presente calendario favor de contactar al Lic. Alfonso Durán al teléfono (55) 5447 7000, ext. 1318 alfonso.duran@promexico.gob.mx ó al Ing. Jaime Granados al teléfono (55) 5447 7115 jaime.granados@promexico.gob.mx <http://www.revistacomercioexterior.com/secciones/agenda-bimestre.php>

FINANCIAMOS LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS HECHOS EN MÉXICO

El comercio exterior es el resultado del esfuerzo y talento de mucha gente, por eso Bancomext le brinda apoyo financiero a las empresas exportadoras, para que los productos hechos en México se sigan vendiendo alrededor del mundo.



BANCOMEXT
Banca de Desarrollo

bancomext.com 01-800-EXPORTA

Cómo hacer negocios en China

China es el reto de las empresas de todo el mundo. Importar y exportar a uno de los más grandes mercados del mundo y el de mayor crecimiento, es una oportunidad de hacer negocios.

La posibilidad de profundizar en el conocimiento de dicho mercado se presenta para las empresas mexicanas con el congreso Cómo hacer Negocios en China que se verificará el 24 de marzo en el World Trade Center de la Ciudad de México.

Un mercado que crece a una tasa de 11% en promedio en una década y con particularidades únicas en cuanto la forma de hacer negocios, requiere de los empresarios profundizar en el desarrollo de estrategias.

Para contribuir a elaborar dichos ejercicios apegados a la cultura comercial que prevalece en el gigante asiático, un conjunto de expertos expondrá temas que permitan identificar las ventajas comparativas y competitivas de las empresas mexicanas.

Enrique Dussel, Director del Centro de Estudios China – México, abordará el tema de la Situación Actual de la Relación Comercial México – China. Pan Goujun, director de Xinhua para América Latina expondrá La Arquitectura Política, Económica y Empresarial de China. A Victoria Acevedo, directora de Hong Kong Trade and Development Council,



le corresponderá referirse a los Elementos Clave para Importar Productos y Servicios de China a México.

Por parte de ProMéxico, Neil Dávila, Director para Asia de la entidad, presentará los Apoyos de ProMéxico para que Empresas Mexicanas hagan Negocios con China. Por parte del Estado de Guanajuato, Luís Rojas, director de la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior, presentará los Elementos Clave para Exportar Productos y Servicios Mexicanos a China.

Simón Levy, CEO de Latin Asia, tocará el tema de Cómo Invertir en China, además Mario Rosas, director de Ventas Internacionales Aeroméxico, abordará el Desarrollo de Turismo México con China.



Financiamiento
compras del
gobierno

Si tienes un contrato con el Gobierno Federal, Nafinsa te apoya.

A través de su **Programa de Financiamiento de Contratos** ofrecemos: **crédito, capacitación y asistencia técnica** para que tu empresa siga creciendo.

Para más información sobre bancos y dependencias participantes, llama al **01 800 NAFINSA** o consulta nuestra página **nafinsa.com**



nacional financiera

Banca de Desarrollo

MÉXICO
2010

