

I.- Introducción

México es el país que más exporta en América Latina, con una alta concentración en Norteamérica.

Resulta estratégico emprender políticas para diversificar mercados y productos, e incrementar el componente nacional de las exportaciones.

La fortaleza del intercambio con Norteamérica, no debe ser razón para ignorar otras oportunidades.

II.- Diagnóstico

México ha fortalecido su comercio exterior en las últimas décadas. Desde la entrada al GATT en 1986 a la fecha, las exportaciones como porcentaje del PIB se duplicaron, alcanzando el 30%.

El USMCA (T-MEC) firmado por México, Estados Unidos y Canadá en Noviembre de 2018, y que en México ya concluyó su proceso de ratificación, permitirá dar continuidad al proceso de integración comercial de Norteamérica, que inició hace décadas con el NAFTA (TLCAN).

Además, México se ha convertido en uno de los países más abiertos a nivel internacional. Pasó de tener un solo tratado de libre comercio con dos países en 1994, a tener 11 tratados que incluyen 46 países y un mercado de 1,200 millones de personas.

Las exportaciones mexicanas se han diversificado de forma significativa. Mientras que en la década de los ochenta el 70 por ciento del valor de las exportaciones correspondía a productos petroleros, ahora el 88 por ciento corresponde al sector manufacturero.

Esto resultó en el apuntalamiento de ciertos sectores industriales de medio y alto valor agregado como el automotriz, eléctrico y aeroespacial.

Así mismo, entre el 2005 y 2015, México aumentó su participación en cadenas globales de valor en 6.3 por ciento, lo que significó un crecimiento mayor al de Brasil o Perú e igual al de Corea del Sur.

Como resultado, la Organización Mundial del Comercio ubicó a México como la treceava potencia mundial exportadora y la primera de América Latina. De hecho, el País exporta el 42 por ciento del total de la región, lo que nos sitúa muy por encima de Brasil que ocupa el segundo lugar con 22 por ciento.

A pesar de esa fortaleza exportadora, México ha venido experimentado una disminución en la balanza comercial. En específico, el déficit de la cuenta corriente aumentó como porcentaje del PIB en los últimos años, pasando de 0.5 por ciento en el años 2010 a 1.7 por ciento en 2016.

Las recientes amenazas de Estados Unidos de imponer de forma súbita medidas arancelarias a México, y la vulnerabilidad que se hizo manifiesta para el País, reafirma la necesidad de diversificar los mercados.

Las exportaciones a ese país se acercan al 80 por ciento del total de México, mientras que Canadá y Alemania, que ocupan las siguientes posiciones en razón de su cuantía, solo representan el 3 y 2 por ciento.

Es evidente que nuestro País puede hacer más para impulsar más productos a más mercados, pero para denotar ese proceso, es necesario implementar algunas medidas de política pública.

III. Propuestas para exportar más

El esfuerzo exportador es una tarea continua que involucra acciones de los sectores público y privado, e incluso de la Academia.

Sin embargo, hay políticas públicas cuya aplicación es evidente y no debe postergarse.

1.- Otorgar certidumbre a la inversión exportadora.

La estabilidad de las leyes, instituciones y programas relacionados con la exportación, juegan un papel fundamental para detonar o inhibir, según el caso, la inversión internacional hacia México que tiene como propósito el desarrollo de capacidades de exportación.

La apertura de sectores (como el energético), la estabilidad del sistema fiscal (especialmente sobre el IVA e ISR), la gradualidad en los ajustes laborales y salariales, son determinantes para el crecimiento del sector exportador.

2.- Fortalecer agrupamientos industriales.

El Gobierno Federal debe promover el fortalecimiento e integración vertical de clústers, especialmente en los sectores donde las empresas mexicanas han demostrado gran competitividad internacional, tales como el automotriz, de autopartes, aeronáutico, electrónico y agroinsutrial.

Ya hay algunos esfuerzos iniciales en la Oficina de la Presidencia que podrían potenciarse en el corto plazo.

3.- Acrecentar integración nacional.

Una debilidad clara de la oferta exportadora de México es su bajo nivel de integración nacional. En algunos sectores el valor agregado mexicano se reduce a la mano de obra. A nivel nacional, debería de pasarse del 45 por ciento promedio actual a un 50 por ciento.

Se deben desarrollar opciones de desarrollo de calidad y fortalecimiento financiero, específicamente diseñados para que las pequeñas y medianas empresas puedan convertirse en proveedores de las empresas altamente exportadoras.

4.- Alianza subnacional y desarrollo de vocaciones regionales

En paralelo al desarrollo exportador del País, varias regiones han desarrollado gran competitividad y especialización en determinadas industrias y sectores. Otras, con un desarrollo incipiente, tienen gran potencial en base por detonarse con políticas específicas.

Un ejemplo de esfuerzo de integración subnacional es la *Alianza Centro Bajío Occidente* (ACBO) conformada por los Estados de Aguascalientes,

Guanajuato, Jalisco, Querétaro y San Luis Potosí que con innegables fortalezas, se propone alcanzar el liderazgo como la región más competitiva de Latinoamérica.

Por otro lado, debería de preservarse o evolucionarse, pero no eliminarse sin un fundamento claro para ello, el programa de Zonas Económicas Especiales (ZEE), que se diseñó en el sexenio previo, y que parecía ser promisorio como instrumento de política pública para detonar las inversiones desde regiones de bajo nivel de desarrollo relativo.

5.- Fortalecimiento de infraestructura logística

Uno de los elementos definitorios de la competitividad internacional, tiene que ver con la existencia de una infraestructura logística óptima.

Es indispensable se conserven, mejoren o modernicen las carreteras por las que se desplazan las mercancías del exportación.

También, se hagan inversiones estratégicas en puertos, aeropuertos y adunas por donde fluyen las mercaderías que son exportadas.

6.- Financiamiento estratégico al comercio exterior

La disponibilidad de financiamiento es primordial para participar con éxito en el ámbito exportador. Gran parte de los países que compiten globalmente como exportadores, cuentan con instituciones e instrumentos financieros que apuntalen los productos del país en su penetración en mercados. En México el Bancomext ha desarrollado exitosamente ese papel.

Siempre es posible el rediseño de instituciones como lo pretende el Gobierno Federal, pero la existencia de un brazo financiero que apoye el comercio exterior, especialmente para la mediana y pequeña empresa es fundamental.

7.- Promoción internacional especializada

Se debe fortalecer la promoción internacional de la oferta exportadora del País.

La desaparición de ProMéxico para concentrar las tareas que realizaba en las embajadas del País, es cuestionable en cuanto a su lógica y viabilidad.

Sin embargo, ya sea que se reclute personal experto o se cree en el mediano plazo una nueva agencia de promoción, lo cierto es que México, sus empresas y productos, requieren de un apoyo profesional técnicamente calificado, experimentado y enfocado plenamente en las tareas del prospección, promoción focalizada y cierre de negocios.

Así mismo, México debe mantener su participación en grandes ferias, eventos y circuitos internacionales de comercio e inversión. En lo que va del año 2018, se ha cancelando la participación en 15 ferias internacionales.

8.- Incidencia en organismos rectores del comercio, la economía y el desarrollo.

El país debe mantener presencia y liderazgo en organismos internacionales especializados. Muchos de estos espacios, se fueron obteniendo por México a lo largo de décadas de trabajo institucional.

En el ámbito comercial es fundamental preservar la participación en la Organización Mundial de Comercio (WTO), la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), el Centro de Comercio Internacional (ITC) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), entre otros.

En el área de las políticas públicas, la economía y el desarrollo debe mantenerse un papel relevante en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Foro Económico Mundial (WEF), el mecanismo del G20, el Banco Mundial (WB) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

IV.- Conclusión

En Coparmex estamos convencidos del potencial económico y exportador de México.

Con nuestras empresas y de la mano con la autoridades, estamos listos para apoyar y ser actores del desarrollo pleno de las capacidades de nuestro País.

-oo0oo-