

La apertura comercial indiscriminada fue un error.

CISC *Comentario*

Año 2017 - Febrero 20 - No. 797

Se autoriza la reproducción total y/o parcial de su contenido siempre y cuando se cite la fuente:
Consultores Internacionales, S.C. © (CISC)

- En los últimos 20 años no se estableció una política industrial flexible que favoreciera la generación de cadenas de valor.
- México debe contar con un mercado administrado para crear y consolidar ventajas competitivas.
- México tiene un gran potencial para competir con y en el exterior, pero debe prepararse, fortalecerse internamente y no dejarse llevar por la apertura indiscriminada.

Ante las tendencias proteccionistas que dominan la escena mundial, se ha puesto en duda la continuidad del proceso de globalización. **México se prepara para una inevitable renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y además busca diversificar mercados.**

El País no cuenta con una política industrial que fortalezca las cadenas productivas y de valor, considerando que, de acuerdo al INEGI, el Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG), que muestra la participación de nuestra economía en las Cadenas Globales de Valor, es del 45.6 por ciento. Además, hoy en México el sector externo de las mercancías representa el 37.3 % del Producto Interno Bruto.

Desde que México apostó por la apertura comercial (se puede decir indiscriminada) y la globalización como modelo de crecimiento, se orientó a los ciclos económicos con Estados Unidos y Canadá. A pesar de que nuestro país cuenta con una extensa red de tratados internacionales (12 con 46 países), el 83.7 % de nuestras exportaciones se concentra en el TLCAN (con EUA la proporción es del 81 % y con Canadá del 2.7 %). A su vez, el TLCAN permitió **sustituir la mono exportación de petróleo por manufactura, en especial la relacionada con la industria automotriz.**

No obstante la apertura comercial, en los últimos 20 años el crecimiento promedio de la economía mexicana ha sido de apenas 2.6 %. Hemos desaprovechado el bono demográfico; se generó un rezago en el campo; y, algunas industrias sobreviven de manera precaria como como la textil y de vestido, calzado, la juguetera, la industria de la madera, la alimentaria, la fabricación de muebles y la industria petroquímica, entre otras, que se sostienen gracias a grandes esfuerzos.



La participación de estas actividades económicas es crucial para aprovechar la demanda interna, para consumir lo que se fabrica competitivamente en el territorio nacional y para conservar niveles de empleo y proteger la legalidad.

El País debe aprender de los errores del pasado en materia comercial; es momento de actuar diferente, ser creativo y enfocarnos a nuestras competencias.

Antes de que México fortalezca una política empresarial y de estado para organizar la producción adecuadamente y así tener la posibilidad de abordar los mercados de Europa, Asia o América Latina, debe **robustecer su tejido empresarial, así como generar complementariedades y eslabonamientos que favorezcan un mayor desarrollo** y que profundicen las capacidades de su sector productivo, fomentando lo Hecho en México, tanto con insumos mexicanos como de otras latitudes, para competir en los mercados mundiales. De hecho, el objetivo debe ser ir más allá e iniciar desde la creación (proceso de innovación) hasta la producción misma. La marca Hecho en México debe caracterizarnos alrededor del mundo y, por supuesto también en nuestro mercado interno, como elemento crítico de la cadena de valor.

Como en su momento muchos sugerimos, **México debe contar con un mercado administrado cuyo objetivo sea crear ventajas competitivas y aprovechar las comparativas**, a fin de neutralizar las distorsiones generadas por la competencia desleal y la apertura indiscriminada, que limitan una participación más justa de todos los agentes económicos y, consecuentemente, un buen aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

A fin de que **México fortalezca las alianzas**, un esfuerzo importante es el acuerdo que representa el marco de la Alianza del Pacífico, que entre sus objetivos está conformar una plataforma latinoamericana más competitiva para incursionar en el mercado asiático, sin olvidar su altísima participación en Europa; aquí también debemos considerar abrir espacios en África.




Los tiempos líquidos que vive el mundo obligan a México a mirar a su interior; al contar con un mercado administrado seguimos enfocados al mercado y el Estado cuida de las distorsiones generadas por el mismo para una asignación eficiente de los recursos, logrando así una mayor eficiencia.

Materializar lo anterior es posible a través de una **estrategia concertada que permita responder con rapidez y firmeza al ambiente cada vez más complicado que se perfila en la economía mundial**. En tal sentido, es fundamental ampliar la reserva de compras gubernamentales a favor de las empresas mexicanas, y en especial de las PYMES para privilegiar la proveeduría nacional, impulsar la demanda interna y estimular la operación y aprovechamiento de la capacidad ociosa presente en las empresas de menor tamaño.

México tiene un gran potencial para competir en y con el exterior, para que los consumidores externos vengan a comprar y no para salir a buscarlos, pero debe prepararse y **no dejarse llevar por la apertura indiscriminada**. Hay que atender al campo, a la **industria de manera holística, generar y mejorar las cadenas de valor, así como fortalecernos internamente**.

Para ello, es importante mantener y redoblar el esfuerzo del sector privado, pero también del sector público antes de salir a diversificar los mercados.

CISComentario D.R. es una publicación semanal de: Consultores Internacionales, S. C. ®
Lic. Julio A. Millán B., Presidente; Ing. Mauricio Millán C., Vicepresidente; Lic. Maribel Rodríguez, Directora General.
Mtro. Julio Soto, Consultor Senior. Lic. Patricia Gordillo, Directora del Centro de Información.

 +5255 55-24-77-50 •  @CISC_SC •  /consultores.internacionales
www.consultoresinternacionales.com • info@cisc.com.mx