

CORPORATIVO

Rogelio Varela

China, segundo socio comercial de México

Sin haber un acuerdo comercial de por medio, China ya es el segundo socio comercial de México.



Gerardo Ruiz Mateos.



Bruno Ferrari.



Ignacio Deschamps.

Como es público, está en nuestro país, en visita oficial, el vicepresidente de China, Xi Jiping.

La presencia del político chino es relevante porque a la llamada el comercio entre México y China ha crecido exponencialmente.

Y es que según estadísticas de la Secretaría de Economía, al mando de Gerardo Ruiz Mateos, el intercambio comercial entre ambas naciones pasó de 3 mil millones de dólares a 34 mil millones de dólares entre 2000 y los primeros 11 meses de 2008.

Estamos hablando de un crecimiento de más de diez veces que ya quisiéramos tener con otras regiones, sobre todo porque los acuerdos comerciales suscritos en los últimos años en el papel nos han abierto la puerta a los mercados de 44 países que poco

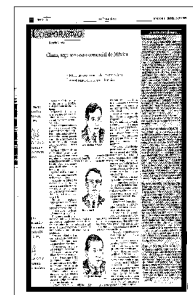
hemos explotado.

La mala noticia es que de ese gran intercambio poco provecho ha sacado México.

Para poder venderles a los chinos nuestro país debe tener costos similares a los de la nación asiática, pues los niveles de ingreso per cápita en esa nación no son ni de lejos altos en lo general.

Otro factor que explica el mayor comercio con China es que algunas multinacionales con operaciones aquí han decidido llevar sus centros de manufactura a ese país asiático.

Por ejemplo, si echa un vistazo en cualquier supermercado podrá advertir que planchas, ventiladores, hornos de microondas y otros electrodomésticos de amplio uso en el hogar son hechos en China porque la manufactura local no puede competir con esos productos.



Fecha 11.02.2009	Sección Negocios	Página 20
----------------------------	----------------------------	---------------------

Otro caso de estudio es la industria del juguete, donde en el mundo no hay ninguna nación que supere los costos chinos.

Añada que algunas empresas extranjeras recientemente han sido adquiridas por firmas chinas, siendo el caso más sonado el de Lenovo, que se hizo del negocio de computadoras personales de la estadounidense IBM que tiene centros de manufactura en nuestro país.

Materia aparte son los productos chinos que entran a nuestro mercado sin cubrir aranceles, dadas las deficiencias de nuestras aduanas.

Empero, la realidad es que difícilmente México sin reformas de fondo estará en condicio-

nes para competir con China, de ahí que ahora la estrategia gubernamental es convertir a esa nación en socio y no en rival comercial.

Tal es la perspectiva de **Bruno Ferrari**, encargado de ProMéxico, y de **Valentín Diez Morodo**, que comanda el Comce, que en la reunión bilateral con empresarios chinos realizada ayer hicieron una invitación formal a los hombres de negocios de ese país para que formalicen algún tipo de alianza con firmas mexicanas.

Y es que son pocas las empresas mexicanas que han podido convencer a los chinos para que se conviertan en sus socios, sin duda el caso más sonado es el de Grupo Salinas, de Ri-

cardo **Benjamín Salinas Pliego**, que el año pasado alcanzó una alianza con la FAW para poner una planta ensambladora de automóviles en el estado de Michoacán, y pá-rele de contar.

Otros empresarios mexicanos que han logrado una relación de largo plazo con China son Gruma, de **Roberto González Barrera**, y Bimbo, de **Daniel Servitje**, sólo que en su caso tuvieron que ir a esa nación a poner sus plantas de alimentos procesados.

También está Grupo Modelo, de **Carlos Fernández González**, que vende bien sus cervezas entre los chinos.

El caso es que China, en la coyuntura de recesión mundial que vivimos, será uno de los pocos países en condiciones de exportar capitales, se habla de recursos al menos por 40 mil millones de dólares en 2009, que podrían traducirse en nueva Inversión Extranjera Directa.

Pero aquí la cuestión es de esa cantidad qué tanto podría captar México.

La pregunta está en el aire, ya que sin abrir su economía mediante un acuerdo comercial que haya pasado por el Congreso, México se ha convertido en un franco consumidor de los productos chinos y el nuevo planteamiento es que ahora sea un inversor activo en la economía, teniendo como incentivo el acceso a mercados como el de Estados Unidos.

En fin, competir con los chinos se ve muy cuesta arriba sin reformas estructurales, y ahora el objetivo será convencer a más empresarios para que hagan negocios en México trayendo sus capitales.

El intercambio comercial entre México y China acumuló

34

MIL MILLONES

de dólares entre enero y noviembre pasados

El Banco de Desarrollo de China aprovechará la red de mil 100 sucursales y

4

MIL CAJEROS

Automáticos que tiene Banorte

Fecha 11.02.2009	Sección Negocios	Página 20
----------------------------	----------------------------	---------------------

La ruta del dinero...

Las lecciones de Slim

Más allá del debate entre Carlos Slim y Javier Lozano, las palabras del magnate mexicano no deberían echarse en saco roto. A un día de las palabras de Carlos Slim Helú en el foro organizado por el Senado de la República a la convocatoria de Manlio Fabio Beltrones y que se ha denominado "¿Qué hacer para crecer?", muchos nos hemos dado a la tarea de reflexionar con mayor calma y prudencia el peso y la importancia de uno de los hombres más ricos del mundo en un marco de incertidumbre y de crisis económica global como la que han comenzado a padecer empresas y familias. Hay, al menos, tres lecciones de Slim que no podemos echar por la borda: una de ellas es, sin duda, la necesaria "revisión estructural del modelo y el rediseño del sistema financiero" para hacer más accesible el crédito. La segunda, no menos importante, es la necesidad de establecer "medidas que cuiden el empleo y el ingreso familiar", para lo cual hay que promover un "acuerdo nacional" —como el que encabezó el presidente de la República—, aclaró el dueño de Grupo Carso— y "volcarse a la economía interna", impulsando "a las Pymes, la pequeña y mediana, bajar la mortalidad empresarial, impulsar que en México —y no lo digo por nosotros— existan empresas fuertes que compitan internacionalmente", sentenció. Y, en tercer lugar, una de las cosas importantes que subrayó el empresario es que debemos tener "visión de largo plazo". ¿Acaso no son cosas que en verdad están haciendo falta en México?, nos preguntamos.

Deschamps encabezará la ABM

Ya hubo humo blanco en la Asociación de Bancos de México (ABM) y, como se anticipaba, a partir de marzo en el marco de la 72 Convención Bancaria Enrique Castillo Sánchez Mejorada entregará la estafeta a Ignacio Deschamps. Como sabe, Deschamps lleva los destinos del BBVA Bancomer y será el tercer banquero de esa entidad en presidir la ABM en el periodo de posprivatización, ya que en el pasado hicieron lo propio Ricardo Guajardo Touché y Héctor Rangel Domene. Y bueno, con respecto a la reunión del gremio de los banqueros, con mucho el principal foro financiero en el año, todo está listo para que se celebre esa reunión en el puerto de Acapulco el 19 y 20 de marzo próximos. En la coyuntura actual se adelanta que será una de las reuniones más importantes de los últimos años, pues se ha denominado "México ante la crisis financiera mundial: oportunidades y desafíos".

Banorte, acuerdo con banco chino

Ya que hablamos de bancos y con motivo de la visita oficial del vicepresidente chino Xi Jinping, el Banco de Desarrollo de China (China Development Bank), que comanda Li Weibin, y Grupo Financiero Banorte, de Roberto González Barrera, firmaron un acuerdo de cooperación. La idea es sentar bases para que ambas instituciones puedan atender de manera recíproca a su clientela, principalmente en China, México y Estados Unidos, aprovechando las plataformas de negocio de ambas instituciones. La estrategia es que la entidad asiática aproveche la amplia red de sucursales que tiene el banco que dirige Alejandro Valenzuela del Río en México y Estados Unidos. Otro objetivo es que las empresas chinas tengan acceso a productos y servicios como cuentas bancarias, transferencias internacionales, cambio de divisas y remesas, entre otros, para hacer negocios aquí y al otro lado del Río Bravo. El citado acuerdo considera también la referenciación de clientes corporativos por ambas instituciones.

Guevara por Miguel Hidalgo

A la que ya le gustó la política y en lo que vendrá a ser la gran apuesta del PRD para tomar el control de la delegación Miguel Hidalgo, tradicionalmente un reducto panista, la exvelocista olímpica y actualmente encargada de la oficina del Instituto del Deporte capitalino, Ana Gabriela Guevara, se autodesapó para contender por esa demarcación al poniente del Distrito Federal en las elecciones de julio próximo. Como sabe, en las últimas semanas la delegación Miguel Hidalgo ha acaparado el reflector por las polémicas obras de la delegada Gabriela Cuevas.