



A R T Í C U L O D E O P I N I Ó N

DE TRATADOS COMERCIALES Y PYMES

- *En la era Trump, hay más preguntas que respuestas en torno al Comercio y Negocios Internacionales.*
- *Para que la apertura e integración comercial cumpla su propósito como detonador del dinamismo económico, es necesario integrar a las MiPymes a las cadenas de valor.*

Por: José Luis Lecona Roldán Docente y Asesor de EBC en Línea*

Desde el Brexit hasta USMCA

Si bien la globalización es un fenómeno que ha llegado para quedarse, también es cierto que en la actualidad enfrenta cierta resistencia en determinados frentes, desde el Reino Unido tras el Brexit que no termina de definirse hasta el proteccionismo característico de la actual administración de los Estados Unidos encabezada por Donald J. Trump, contrastando así con la apertura manifiesta por parte de China y la mayor parte de las economías emergentes como México.

En este contexto y considerando los efectos de la denominada guerra comercial – entre las que se estableció el USMCA- derivada del incremento de aranceles a la importación de determinados bienes iniciada por los Estados Unidos y su efecto en el mercado internacional de divisas, las empresas multinacionales de origen estadounidense ven disminuidas sus ganancias al momento de repatriar capitales, lo que implica que tengamos más preguntas que respuestas en torno al Comercio y Negocios Internacionales en la era Trump.

No obstante lo anterior, es oportuno destacar que mientras algunas economías defienden el proteccionismo, otras buscan fortalecer la apertura e integración económica-comercial y político-social, tal es el caso de la Alianza del Pacífico conformada por Chile, Colombia, México y Perú que además de representar en su conjunto la 8ª economía mundial, han despertado el interés de otros bloques como MERCOSUR y países tanto de la región como de otras latitudes por integrarse a esta iniciativa.

¿Y las MiPymes?

Ante este panorama, resulta indispensable destacar que para que la apertura e integración comercial a nivel global cumpla su propósito como detonador del dinamismo económico, es necesario integrar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mi Pymes) a las cadenas de valor de las empresas exportadoras directas, así como vincular aquellas con capacidad instalada suficiente con los mercados de exportación de forma directa. Para lo cual dichas empresas, deberán adquirir las competencias propias de la 4ª Revolución Industrial y generar mayor valor agregado.

Para aprovechar las ventajas de las organizaciones de cada lugar, al tiempo que se consolide la planta productiva sin que esto signifique depender de la manufactura intensiva en mano de obra, resulta indispensable el acceso a las fuentes de financiamiento sean tradicionales como el factoraje, el arrendamiento y el financiamiento bursátil, o bien las alternativas como los *Investment Club*, *Venture Capital Fund* o *Private Equity Fund*.

Tener acceso al mercado de derivados para administrar los riesgos asociados a la actividad productiva, es otra condición indispensable para las empresas, ya que al establecer el precio de una determinada materia prima y sus derivados o el tipo de cambio al que se estará negociando, independientemente de la cotización del valor subyacente de referencias.

Evitar el traslado del incremento de los costos de producción y/o transformación a los precios de venta al público, también es un aspecto a considerar, ya que las estrategias de cobertura financiera, tienen la finalidad de generar una ganancia similar a la pérdida derivada de las fluctuaciones en las cotizaciones de las materias primas –*commodities*-, al igual que los diferentes pares de divisas entre otros valores subyacentes.

Dicho lo anterior, es requisito indispensable para todo aquel relacionado con el comercio y negocios internacionales adaptarse al cambio, conscientes de que lo único que permitirá ser próspera a su empresa, es el desempeño profesionalizado de su actividad. Partiendo de la premisa, que empresario no es quien solo busca satisfacer sus propios intereses, sino aquel que habiendo identificado las necesidades de los consumidores encuentra la forma de satisfacerlas de manera eficaz y eficiente, poniendo de manifiesto la importancia de la información y capacitación continua en comercio exterior.

###

Acerca de la EBC

Con 89 años de experiencia la Escuela Bancaria y Comercial (EBC), es pionera en educación a distancia y considerada la Escuela de Negocios en México, cuya visión aspira a que la excelencia educativa sea base de su trabajo buscando el progreso de la comunidad y su misión es formar profesionales emprendedores que se distingan en el ámbito de las organizaciones por su saber, por su hacer y por su ser. Para mayor información consulta: www.ebc.mx

Contacto de prensa EBC

Carolina Nacif, Coordinadora de Relaciones con Medios de Comunicación

c.nacif@ebc.edu.mx

+55 36832400 ext.2057