

Unidad 10

- Tratado de libre comercio de América del Norte

ANTECEDENTES

Durante más de cuarenta años, la industria instalada en México no tuvo necesidad de competir; nuestro país contó de 1940 a 1952, con una significativa demanda de productos para satisfacer las necesidades de los países en guerra. Eso le permitió montar un aparato de exportación de productos mineros, agropecuarios y materias primas tropicales, que empujaron la importación de bienes de capital para la industrialización.

De 1952 a 1958, la economía mexicana vio frenada su incursión a los mercados internacionales por la caída de la demanda, después de la guerra de Corea.

México contó, de 1958 a 1970, con una demanda suficiente de productos primarios y de manufacturas de consumo; con un apoyo moderado de crédito de los organismos internacionales, que fueron la base de su desarrollo (con estabilidad) y de su sorprendente crecimiento industrial. Sin embargo, las condiciones internas e internacionales de esta etapa permitieron el establecimiento de un profundo proteccionismo que reforzó la política de sustitución de importaciones basada en el mercado interno.

A partir de 1965, comenzó a haber síntomas de que el modelo de estabilidad, con base en la protección, tenía sus limitaciones. El crecimiento de las producciones mineras (incluyendo el petróleo) y agropecuaria, disminuyeron prácticamente a cero. A finales de la década de los sesenta, sorpresivamente México se encontró con que las actividades que le aportaban divisas le comenzaron a costar.

La salida a las dificultades comerciales con el exterior, México la encontró entonces, en la deuda externa. La crisis comercial mundial que en 1971 empujó la devaluación del dólar, provocó un exceso de liquidez mundial que llevó a la banca comercial de los países industrializados a un proceso de reestructuración y comenzó a canalizar sus excedentes a los países del tercer mundo, en dificultades por la crisis de los precios de las materias primas. Así fueron soportables la crisis alimenticia y la crisis petrolera.

En efecto en 1978 la crisis del petróleo retroalimentó la financiera. A la liquidez internacional, resultado de la recesión, se sumaron los petrodólares, (que la incrementaron). La deuda de los países en desarrollo no sólo creció en volumen de una manera sin precedente, sino se privatizó. De tal forma que, para la mayoría de los países del sur del mundo que se endeudaron, perdió peso específico el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, o el Banco Interamericano de Desarrollo, por citar algunos organismos internacionales; mientras que los bancos comerciales lo incrementaron. Si al principio de la crisis la proporción era 80-20 a favor de los organismos internacionales frente a la banca comercial, para 1981 la proporción era a

la inversa, con las consecuencias para el mundo en desarrollo que todos conocemos y que denominamos la crisis de la deuda.

Ahora bien, México contó con sus reservas petroleras para poder mantener aún más su política proteccionista. De hecho tuvo una fuerte expansión basada en los recursos petroleros. Pero a la caída de los precios internacionales del crudo, se profundizó su crisis financiera.

Lo más importante de esta etapa histórica de México, es que ni los recursos de la deuda ni los del petróleo fueron empleados para la reestructuración de las actividades que en el pasado le proporcionaban divisas al país.

La crisis agropecuaria, que se explica por la expansión demográfica, por la pérdida de productividad en el campo y por la falta de inversión modernizadora en el sector; y la crisis minera, que se explica por el avance tecnológico hacia los nuevos materiales y el rezago de México para incorporarse a la industria pesada básica, siguen siendo actividades que no aportan recursos suficientes para que el país continúe su modernización industrial.

Por otra parte, los ingresos del petróleo prácticamente son consumen en el servicio de la deuda y el turismo se han quedado rezagado, por esto México necesita una fuente de divisas que sustituya a las anteriores. Necesita, además financiar el crecimiento de la economía y al mismo tiempo la modernización industrial, a fin de responder a la presión que significa una población que indefectiblemente crece y crecerá.

En estas condiciones, para que México pueda retornara una economía estable y en crecimiento, necesita generar divisas por el camino de la exportación manufacturera, ante la ausencia de las divisas mineras, petroleras, agropecuarias y turísticas en volumen suficiente.

De esta manera, el país corre actualmente el riesgo de quedarse estancado por un largo tiempo, mientras reestructura sus actividades primarias para importar. Si la industria manufacturera no petrolera, no logra una dinámica que le permita financiar no sólo sus necesidades de materias primas y bienes de uso intermedio, sino los bienes de capital necesarios para su modernización (que sabemos tendrán que crecer en volúmenes muy importantes), ese estancamiento redundará en retroceso y pobreza.

Así, un país como México que hace escasos cuarenta años era un gran importador de manufacturas y bienes de capital para su industrialización, hoy se ve obligado a convertirse en un gran exportador de manufacturas para progresar, y esto, es un cambio sustancial en la historia de nuestra economía.

Éramos un país agrícola, ya somos un país industrial. Éramos un país importador de artículos industrializados, ahora tenemos que ser un país exportador de esos artículos. He ahí el reto y la importancia de poder exportar.

En este contexto, los productos mexicanos encuentran severos límites para penetrar los mercados externos. No es un problema sólo de precios, calidad y oportunidad de nuestras exportaciones. Lo que sucede es que el mundo está organizado para que los países tradicionalmente importadores lo sigan siendo. El

problema radica, entonces, en cambiar esa tendencia, en hacer que México deje de ser de los países del sur importadores y se convierta en uno de los países del norte exportadores. Hay que vencer las resistencias.

Frente a su propia crisis y a una cambiante realidad mundial México se abrió comercialmente al exterior en 1986. Operó la vieja regla del comercio internacional que fundamenta el concepto de balanza de pagos. Para vender hay que comprar.

Ahora bien, por el acelerado proceso inflacionario que México experimentaba, como consecuencia de sus crisis productiva y financiera, la apertura frente al exterior fue considerada también dentro de los mecanismos anti-inflacionarios.

La tesis se expresa con facilidad, la industria de un país que había sido protegida durante cuarenta años, al verse en la necesidad de competir, coadyuvaría a frenar la inflación, por la imposibilidad de incrementar los precios frente a las importaciones.

Así, la apertura formó parte del proceso de ajuste junto al Pacto de Solidaridad Económica, primero, ya; Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, después.

Empero, por su doble objetivo, la apertura fue exagerada. Llegó mucho más lejos de lo que México había prometido en 1985 cuando fue admitido en el GATT. Nuestros aranceles máximos son ahora de 20 por ciento con un promedio ponderado del 9.5 por ciento, mucho más bajos que los de la mayoría de los países con los que comerciamos, es por eso que se dice que somos de los países más abiertos del mundo y no obtenemos reciprocidad.

Ahora bien, México se abrió de esta manera tan radical, al mismo tiempo que las grandes potencias tienden a aplicar mecanismos de neoproteccionismo que muy directamente nos afectan. Caracteriza al comercio mundial de la época contemporánea la globalización comercial, esto es, el fin del bipolarismo entre dos grandes potencias, durante el cual los mercados estaban regionalizados de acuerdo con los acuerdos de posguerra.

Hoy, muchas más potencias industriales compiten con los Estados Unidos por los mercados del mundo convirtiéndolo en uno sólo. A esta globalización comercial se ha respondido con la producción compartida, o sea, por una competencia entre las potencias tecnológicamente líderes, según la cual cada una aprovecha las ventajas comparativas de los países en desarrollo a través de la industria maquiladora o a través de integraciones industriales, para el incremento de la productividad.

Es este sistema de producción compartida el que está empujando las integraciones regionales, según las cuales Europa Occidental se convertirá pronto en una unidad y hará girar detrás de sí a Europa Oriental. Japón aprovechará mejor las ventajas de los "tigres" asiáticos y los Estados Unidos establecerán relaciones más estrechas con toda América.

Aunado a los problemas que México enfrenta en el mundo cambiante para convertirse en exportador, vive una circunstancia particular: En 1989 importó el 68.3 por ciento de sus compras de los Estados Unidos, país al que le exportó el 64.3 por ciento de sus ventas al exterior.

Bien sabemos que esa marcada dependencia comercial está fuertemente contaminada por una serie de mecanismos neoproteccionistas, como son las barreras fitosanitarias, las cuotas, la legislación comercial que regula el Sistema de Preferencias Arancelarias, la discrecionalidad del Ejecutivo para imponer sanciones, las presiones del Senado en la certificación de la conducta de los países sobre cuestiones como el narcotráfico y la legislación antidumping que es estricta e inflexible.

Así, hoy que México se ve obligado a dejar de ser importador de artículos industriales, para convertirse en exportador de manufacturas, tiene que responder a las presiones de todos los cambios mundiales y a los comportamientos de las potencias, en especial de los Estados Unidos que es con la que más comercia. Por estar excesivamente abierto y no obtener reciprocidad, tiene que entrar a diversos procesos de negociación que le permitan obtenerla abriendo las fronteras de otros países a los productos de las empresas mexicanas eficientes.

Para lograr tan importante propósito, hay que negociar con los países con los cuales comerciamos, de tal manera que primero se consiga la reciprocidad a la apertura, o sea, que los otros países abatan sus aranceles como México ya lo hizo (hasta peligrosamente); En segundo término, se logre hacer inocuas todas las barreras neoproteccionistas, para que la compra y venta quede sujeta sólo a la voluntad de los mercados; y tercero, se permita la despolitización del comercio, muy especialmente con los Estados Unidos, para que fluya libremente en vez de estar sujeto permanentemente a decisiones discrecionales de los poderes Ejecutivo o Legislativo de aquel país.

La Industria Confederada apoya los mecanismos que conduzcan a alcanzar esos objetivos, entre los que destaca la firma de tratados de libre comercio con los países que nos compran y nos venden.

Ahora bien, por razones históricas, la industria mexicana tiene algunos grados de debilidad en la mayoría de sus ramas. El proteccionismo le introdujo un sesgo antiexportador; los quince años de crisis mexicana le produjeron un franco rezago tecnológico; y la recomposición del mundo le exige una rápida modernización. Tres situaciones contradictorias en las cuales pesa la necesidad de exportar para crecer y modernizarse no obstante la relativa debilidad.

En estas condiciones los tratados de libre comercio con las demás naciones y en especial con las potencias, si son firmados con premura, sin una negociación rama por rama de la industria mexicana que permita prever los tiempos de ajuste para cada una de ellas y en el contexto de sus cadenas productivas, serían suicidas.

¿QUÉ ES UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO?

Un ALC es una fase o una forma de integración económica, y ésta no es más que una manera que los países encontraron para complementarse en sus economías, después de la Segunda Guerra Mundial. De tal manera que el ALC permite a quienes lo celebran agilizar su comercio, hacer más fluidas sus transacciones comerciales y con ello fortalecer sus economías.

Es muy difícil pretender que se abatan todas las barreras arancelarias y no arancelarias, pero sí es factible que se disminuyan en la medida de lo posible para agilizar el comercio.

En un ALC, solamente los países firmantes son los que tienen estas facilidades; frente a terceros países, continúan teniendo los mismos aranceles.

El tratado de libre comercio TLC es a nuestro entender una parte del proceso general de integración de nuestro país a la globalización de los mercados.

La claridad de intención y objetivos por parte de los países signatarios del TIC es básica. ¿Qué busca a mediano y largo plazo cada uno de ellos? Debemos pensar que no se trata de un plan de salvamento o ayuda sino de una participación competitiva hacia la conquista de mercados.

Cada rama industrial o de servicios tiene sus características muy peculiares que pueden o no ser coincidentes en los diferentes países del tratado; y su debido conocimiento de ventajas y desventajas es vital para las negociaciones.

A la pregunta de si el TLC es bueno o malo para México, la respuesta no puede ser simplista. Todo depende de nuestra actuación y capacidad de respuesta de cada uno de los sectores.

Ahora más que nunca es importante conocernos para saber qué tenemos, qué podemos hacer y cuáles son las estrategias adecuadas para ganar. ¿QUE ES GANAR? Exportar más de lo que actualmente hacemos, conservar y acrecentar nuestro mercado interno y sobre todo mejorar el ingreso promedio de nuestros trabajadores y empleados con base en mayor productividad y eficiencia; crear más empresas y generar mayor cantidad de empleos.

VENTAJAS DE UN ALC

México y EUA iniciaron las negociaciones para alcanzar un ALC en enero de este año. Sin embargo, el proceso es largo y complicado y los representantes de ambos gobiernos deberán reunirse varias veces en la mesa de negociaciones antes de lograr un acuerdo definitivo.

La principal ventaja para nuestro país, la constituye el acceso libre al mercado más grande del mundo, con la ventaja adicional de la cercanía geográfica. Es decir, una demanda casi infinita sobre los bienes y servicios mexicanos.

Es importante señalar que un acuerdo de esta naturaleza provocará una reasignación de recursos en la economía, pues éstos se situarán en las áreas más productivas y competitivas de ésta. Así, en el corto plazo, habrá industrias que desaparezcan por ineficientes y poco competitivas, por lo que sus recursos se canalizarán a otras más eficientes y con mayor vocación competitiva. Pero, en el largo plazo, habrá un incremento en la producción, en el ingreso nacional y por ende, en el bienestar general de la población.

Estados Unidos también se beneficia con este acuerdo. Contará con un mercado más fuerte que demande mayores bienes y servicios (cabe señalar, sin embargo, que en la actualidad el ingreso por la cápita de México equivale al 10 por ciento del ingreso por la capita de EUA, por lo que el vecino país del norte enfrenta un mercado potencial no de 80 millones de personas sino de 8 millones), y una mayor oferta de bienes y servicios para satisfacer su demanda agregada.

El mercado del este de Canadá demanda productos hortofrutícolas, ropa, calzado, accesorios, artículos de piel, cemento, petróleo y sus derivados; Ontario requiere maquinaria y equipos químicos, mármol, cantera y cerámica, muebles, café, té, vehículos y accesorios automotrices. Las provincias del centro demandan sal, sulfuros, metales preciosos, frutas y nueces, maquinaria y equipos, y la región oeste puede importar frutas, joyerías, artículos para deporte, mármol, terracota.

Le parte noreste de Estados Unidos precisa mueblería fina, joyas, ropa de moda en telas finas, cuero, zapatos y accesorios, productos químicos y artículos relacionados con la industria de la computación; el sureste es un mercado ideal para el cemento, mármol, piezas de cerámica, productos para la industria textil, alimentos y colorantes para la industria avícola, petróleo y sus derivados y productos del mar.

El norte-centro necesita vehículos y artículos automotores, vidrios y refacciones para todo tipo de vehículos, herramientas, acero y hierro, muebles, químicos y pinturas, grandes volúmenes de ropa, maquinaria automotriz y agrícola, partes y piezas fundidas, maquinadas y forjadas.

El centro-sur estadounidense requiere alimentos, tanto frescos como procesados, bebidas y productos concentrados, artículos de moda y accesorios, muebles, artículos de la industria de la construcción, regalos y artesanías, café y té, especias, productos eléctricos y electrónicos, cristal, vidrio y artículos de piel.

El sureste es uno de los mercados más grandes y más competitivo, pero la demanda de artículos mexicanos puede enfocarse a flores, frutos, muebles y artículos de decoración, de cómputo, eléctricos y electrónicos, plásticos y empaques, mármol y cantera, loza fina y cerámica, partes y maquinaria relacionada con la industria de la aviación.

El ALC será un facilitado del comercio en general, de modo que los comerciantes mexicanos y el público consiguientemente, verán incrementos importantes en el flujo de productos, norteamericanos sobre todo, que concurrirán a este mercado ayudados por el ALC.

Esto significa que los comerciantes tendrán nuevas opciones para la compraventa de productos, ya sea importándolos directamente como mayoristas o actuando como detallistas, dentro de un clima de competitividad generalizada en todos los sectores del comercio.

Otro efecto habrá de ser la corriente de inversiones que hacia México propiciará el Al-C. Es previsible que capitales norteamericanos, mayores y menores, se inviertan aquí, bien sea en empresas comerciales mexicanas (venta o asociación) o creando

nuevas compañías que sirvan a objetivos de mercadeo norteamericano en nuestro mercado.

Por otra parte, también habrá lugar para que capitales de terceros países (europeos y asiáticos) concurren a México para desarrollar proyectos comerciales de exportación hacia el Norte, con productos de origen nacional.

Asimismo será consecuencia del ALC que corporaciones norteamericanas con presencia comercial establecida en México revisen oportunamente su estrategia de mercadeo aquí, según su conveniencia, lo cual puede afectar diversas etapas de sus cadenas distributivas actuales, por las siguientes decisiones de empresas norteamericanas:

- a) Adopción de un nuevo mercado, controlado totalmente desde el exterior, ejercido a través de filiales propias o franquicias en México. Ésta es, una tendencia notoria, derivada de la globalización económica, que podría desplazar eventualmente a algunas empresas mexicanas que de una forma u otra participan hoy en distintas etapas de la cadena de mercadeo.
- b) Se asocien con mexicanos en "joint ventures" comerciales de todo tipo, para operar conjuntamente bajo las nuevas condiciones y ventajas del ALC y con objetivos de crecimiento.

En síntesis, quedan enunciados algunos esquemas de cambio futuro del sector comercial. Su velocidad dependerá de la gradualidad que se pacte bajo el ALC en cuanto a eliminación de barreras y climas de inversión que se propicien. Por lo demás, los efectos que hemos perfilado son los que generalmente ocurren como producto de las aperturas internacionales en los países que, como es el caso de México, son captadores de inversiones extranjeras por tener menor desarrollo relativo.

Coincidimos en apreciar que el ALC presentará oportunidades comerciales a muchos. A otros podrá traerles presiones y dificultades que, como es propio de los mercados abiertos, comprobarán otra vez la supervivencia del más apto.

TEMAS TRATADOS EN EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

Energía

- El Estado mexicano mantiene la plena soberanía y el dominio directo sobre el petróleo.
- Sólo el Estado mexicano puede realizar el comercio directo de petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.
- PEMEX no puede celebrar contratos de riesgo.
- No se contrae ninguna obligación de garantizar el abasto de petróleo.
- No puede haber gasolineras extranjeras en México.

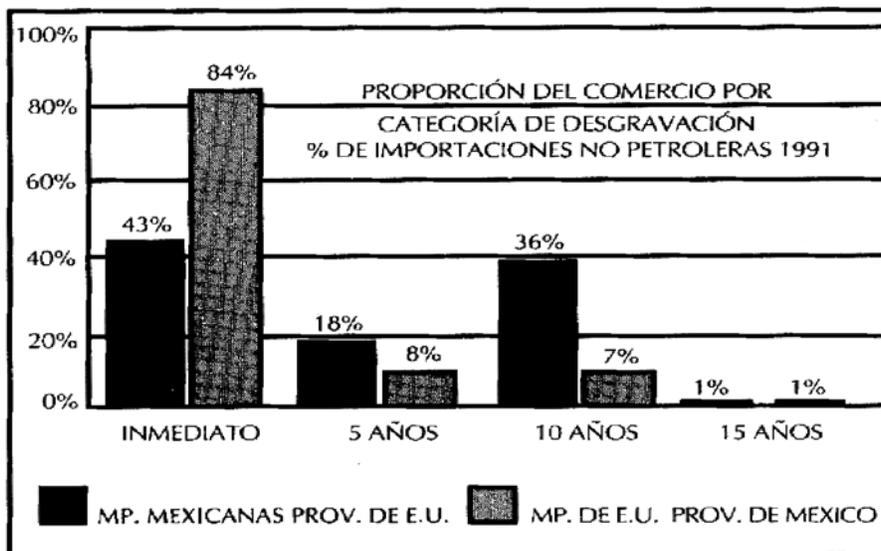
Inversión

- Sólo el Estado mexicano puede invertir en sistemas de satélite y estaciones terrenas, telegrafía y radiotelegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles y emisión de billetes y monedas.
- Sólo los mexicanos por nacimiento pueden adquirir el dominio de tierras y aguas en fronteras y litorales del país.

COMERCIO DE MERCANCIAS

Eliminación inmediata de aranceles:

- Se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (Sistema Generalizado de Preferencias).
- E.U. y Canadá desgravarán el 84 y 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravará sólo 43 y 41 % de las importaciones provenientes de E.U. y Canadá.



Desgravación al quinto año:

- E.U. y Canadá liberarán otro 8% adicional de las exportaciones no petroleras de México.
- México desgravará sólo 18 y 19% respectivamente, de las importaciones de E.U. y Canadá.

Desgravación al decimoquinto año:

- Las partes desgravarán el restante 1% de sus importaciones.

- Se convino este plazo extra-largo para desgravar productos especialmente sensibles como maíz, frijol y leche en polvo

Eliminación de barreras no arancelarias:

- Se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones de la zona.
- Las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales de los estados y provincias en E.U. y Canadá.

Reglas de origen la eliminación de aranceles se aplicará a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región.
- Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extrarregionales. (Criterio aplicable a más de la mitad de las fracciones arancelarias.)
- Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

Operación aduanera:

- Se establecerá un certificado de origen común.
- Se eliminarán en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero.
- Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen, lo que dará certidumbre y seguridad jurídica al exportador e importador.

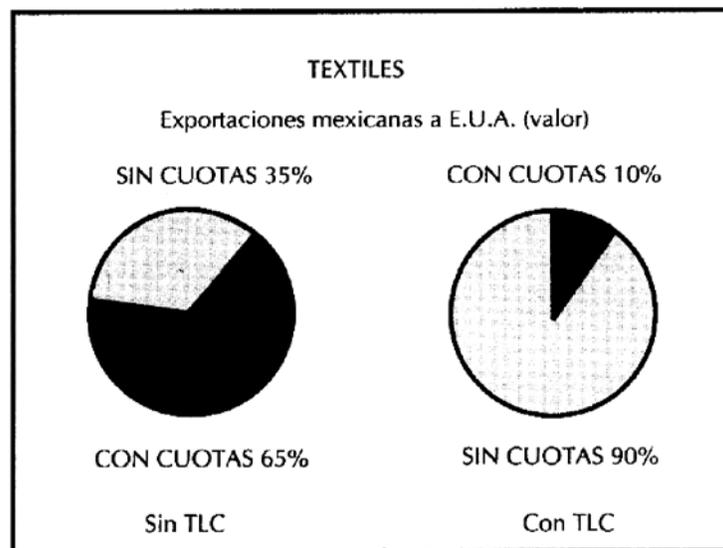
Devolución de impuestos:

- La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonales se eliminará en el año 2001 para los productos que sí cumplan con la regla de origen.
- Para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un período de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a ciertos criterios preestablecidos.

Textiles

- Se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos que cumplan con las reglas de origen.
- El 45% de las exportaciones de México a E.U. quedará libre de arancel de inmediato. México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato.
- Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" en E.U. para las exportaciones mexicanas; el arancel máximo de arranque será del 20%.
- México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada.

- Para beneficiarse de las preferencias se considerarán textiles y confeccionados originarios de América del Norte, aquellos que sean hechos con hilos fabricados en la región.
- Se establecerá un régimen denominado «cupos de preferencia arancelaria» para permitir, hasta ciertos límites, el acceso preferencia) a exportadores mexicanos que no cumplan la regla de origen al mercado de E.U. y Canadá.
- Se acordó un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan la regla de origen, para que, en caso de daño grave de las importaciones a la planta productiva nacional, se restablezca por un periodo único de 3 años, el arancel promedio a la entrada en vigor del Tratado. Para los productos que no cumplan la regla de origen, se podrán imponer restricciones cuantitativas.



Sector automotriz Desgravación arancelaria: Vehículos

Por parte de E.U. y Canadá:

- Para autos, los aranceles se eliminarán de inmediato.
- Para camiones ligeros, los aranceles se reducirán de 25 a 10% inmediatamente y se eliminarán en 5 años.
- Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses los aranceles se eliminarán en 10 años.

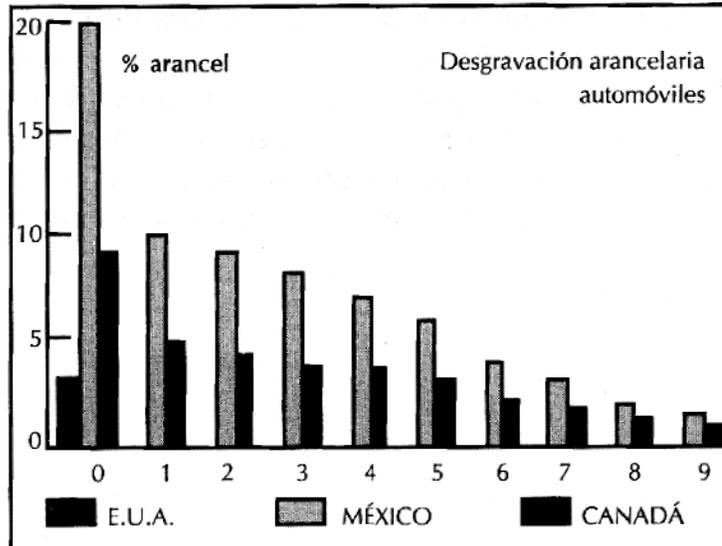
Por parte de México:

- Para automóviles, los aranceles se reducirán del 20 al 10% inmediatamente y se eliminarán en 10 años.
- Para camiones ligeros, los aranceles se eliminarán en 5 años.
- Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses, los aranceles se eliminarán en 10 años.

Auto partes

Eliminación de barreras no arancelarias en México:

- Autos y camiones ligeros, hasta después de 10 años.
- Vehículos de auto transportes, hasta después de 5 años.
- Autos usados a partir del 16o. año, con límites hasta el 25o. año.



Reglas de origen:

- El costo neto regional deberá ser superior a 50% del costo neto total durante los primeros 4 años; 56% durante los siguientes 4 años, y 62.5% a partir del 9o.

Regulaciones e inversión:

- Se desreglarán gradualmente las disposiciones vigentes del decreto automotriz, en México y las reglas de uso eficiente de combustible, en E.U.
- Se garantiza a la industria mexicana de auto partes un porcentaje del mercado interno.
- Durante los primeros 5 años la participación de la inversión extranjera en la industria de auto partes estará limitada a 49%. Este límite se eliminará a partir del 6o. año.
- Las adquisiciones de empresas de auto partes mayores a 25 millones de dólares deberán ser aprobadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Agricultura

Programa de liberación comercial:

- Se reconocen las asimetrías entre los 3 países y se brindan plazos adecuados a las características de las distintas ramas del sector.
- E.U. y Canadá desgravarán de inmediato productos que representan el 61 y 88%, respectivamente, de las exportaciones mexicanas a esos mercados.
- México sólo desgravará de inmediato fracciones que comprenden el 36 y 4% de las importaciones provenientes de E.U. y Canadá, respectivamente.
- EL 60% de las importaciones provenientes de E.U. serán desgravadas en 10 y 15 años. El maíz, el frijol, la leche en polvo y algunos productos forestales estarán sujetas al plazo más largo de desgravación, 15 años.

Apoyos internos y subsidios:

- Se reconoce explícitamente el derecho del gobierno mexicano para respaldar el campo a través del desarrollo de la infraestructura, así como con programas sanitarios, fitosanitarios, de asistencia técnica y de investigación dirigida, entre otros.
- México podrá introducir un sistema de pagos directos que sustituya la protección comercial.
- Se establecerán disciplinas estrictas para la aplicación de subsidios a la producción.

Medidas sanitarias y fitosanitarias:

- Las medidas sanitarias y fitosanitarias se basarán en criterios científicos.
- Se reconocerán zonas libres o de escasa prevalencia de plagas y enfermedades.
- Se creará un comité para realizar consultas técnicas.

Energía

- Para productos reservados se mantienen las restricciones comerciales: Electricidad, petróleo crudo, gas natural, gasolinas, kerosenes, gasoil, diesel, ciertos aceites y ceras parafinitas, petroquímica básica.
- Se podrán celebrar contratos de abastecimiento de electricidad, por una parte, y de gas y petroquímica básica, por la otra, entre usuarios domésticos y abastecedores externos, siempre y cuando se haga a través de CFE o PEMEX, respectivamente.
- Las cláusulas con incentivos a la productividad de PEMEX en los contratos de servicios, sólo pueden tener una contraprestación monetaria.
- El Estado mantiene el monopolio del gas y la petroquímica básica.
- Se permitirá la generación de electricidad no destinada al servicio público para: autoconsumo, cogeneración o producción independiente, que se venderá a CFE.

COMERCIO DE SERVICIOS

Principios generales de servicios

- Se establece trato de nación más favorecida para asegurar el mejor acceso.
- No se tendrá la obligación de residir en el lugar donde se presta el servicio.
- Se facilitará el reconocimiento mutuo de licencias en materia de servicios profesionales.
- México aplicará reservas conforme a la Constitución.

Transporte terrestre

- La apertura será en un período de transición de 10 años.
- Se establece un mecanismo de salvaguarda temporal.
- Se harán compatibles las normas técnicas de seguridad.
- A los 3 años de entrada en vigor del Tratado, E.U. permitirá la entrada de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49% de inversión extranjera en empresas de autobuses y de transporte de carga internacional. México otorgará derechos similares a sus contrapartes.
- Al 6o. año, los territorios de los 3 países quedarán totalmente abiertos al cruce transfronterizo de transporte terrestre.
- Al 7o. año, el porcentaje de inversión extranjera permitida se incrementará, en E.U., a 100% y, en México, a 51%. Sólo hasta el 10o. año, México permitirá una participación de 100%.

Telecomunicaciones

- Los servicios básicos de telecomunicaciones no se negociaron.
- Los agentes económicos de los 3 países tendrán acceso no discriminatorio a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.
- Los servicios de valor agregado se prestarán, sin restricciones, de acuerdo con un programa de liberación.

Servicios financieros Principios generales:

- El sistema de pagos se mantiene en manos mexicanas.
- Se protegerán los intereses del público.
- Se extenderán a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier otro país.
- Se excluyen la política monetaria y cambiaria, las actividades que formen parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo.

- El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias.
- Estados Unidos otorga una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afectan a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con banco y casas de bolsa.

Bancos:

- Se establecen límites individuales de 1.5% de participación máxima de mercado. También se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8 a 15%, en seis años.
- Posteriormente, si la participación extranjera agregada en el mercado mexicano supera el 25%, se permite una salvaguarda temporal.
- Canadá exige a los mexicanos del límite de 25% de capital no canadiense en un banco y del límite de participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.

Casas de bolsa:

- Se limita la participación extranjera en el capital del sistema al 10%, inicialmente, y al 20%, al final del 6o. año.
- Se permite la aplicación de salvaguardas temporales, después de la transición, si la participación extranjera supera el 30% del capital del sistema.

Seguros:

- Se podrán establecer sociedades de conversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaría, hasta alcanzar el 100% en el año 2000.
- Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100% del capital extranjero, pero con límite individual de participación en el mercado del 1.5% y un límite agregado que se incrementará gradualmente, hasta eliminarse en el año 2000.

INVERSIÓN

Régimen

- No se impondrán requisitos de desempeño a inversionistas, como exportar un porcentaje determinado de su producción o alcanzar cierto grado de consumo doméstico. México se reserva la aplicación temporal de ciertos programas, como los de industria maquiladora, PITEX y el automotor.
- Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transacciones al exterior, excepto en caso de quiebra o evidencia criminal.
- Los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y con el pago de una indemnización al valor del mercado.

- Se establece un mecanismo de solución de controversias, apegado a los principios establecidos en la ley Mexicana para la Celebración de Tratados.

DISPOSICIONES GENERALES

Normas

- No se solicitará a los bienes y servicios extranjeros mayores requisitos que a los domésticos.
- Se utilizarán las normas internacionales como marco básico de referencia.
- Se buscará la mayor convergencia posible de los sistemas de normalización.
- Se ajustarán los procesos de validación de cumplimiento de las normas a las disciplinas del capítulo.
- Se establecerá un comité de las normas técnicas para aplicar cabalmente el capítulo.

Compras del Sector Público

- No se aplicarán a proveedores mexicanos las disposiciones conocidas como «compre americano».
- Se establecerán disciplinas para la expedición de convocatorias, la calificación de proveedores, el desarrollo de concursos y la asignación de contratos, así como un recurso administrativo de revisión.
- Se convinieron reservas a los compromisos para ciertas compras estratégicas y por seguridad nacional. En el caso de México, se reservará el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de la adquisición de bienes y servicios gubernamentales, a fin de asegurar a industrias nacionales, como la de bienes de capital, farmacéutica y la de construcción, escalas de producción y períodos de transición adecuados.

Prácticas desleales

- Se establecerán distintos mecanismos para la revisión de casos de "dumping" y subsidios.
- Se podrán convocar a grupos arbitrales para la revisión de las resoluciones definitivas del país importador.
- Las partes podrán solicitar a instancias arbitrales su opinión sobre las disposiciones y procedimientos "antidumping" de los países.
- Se modernizará la Ley de Comercio Exterior y se creará el Tribunal de Comercio Exterior.

Salvaguardas Bilaterales:

- Permitirán suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel de un producto al nivel previo a la entrada en vigor del Tratado.
- Serán aplicables sólo durante el periodo de transición del Tratado y por un plazo único de 3 años.
- Obligarán a un mecanismo de compensación a la parte afectada.

Globales:

- Serán aplicables a las importaciones de todo el mundo.
- Los países signatarios serán excluidos de estas salvaguardas cuando:
- No figuren entre los cinco primeros proveedores
- No contribuyan al daño serio.

Movilidad temporal de personas

- Se darán facilidades para el ingreso temporal de:
- Visitantes de negocios.
- Comerciantes e inversionistas.
- Personal transferido dentro de una misma compañía
- Profesionistas.

Propiedad intelectual

- Se recoge el sentido de la legislación mexicana sobre propiedad industrial y derechos de autor.
- E.U. otorgará a México trato no discriminatorio en la protección de patentes.
- Las partes extenderán protección a circuitos integrados y a variedades vegetales.
- Canadá y E.U. reconocerán a la tequila y al mezcal como productos distintivos mexicanos y sólo permitirán su comercialización si se producen en nuestro país y cumplen con las normas mexicanas.
- En materia de derechos de autor se brindará a los programas de cómputo la misma protección que a las obras literarias; se prohibirá la comercialización no autorizada de algunas señales de satélite y se brindará protección a películas mexicanas.

Solución de controversias

Habrá un mecanismo sencillo y transparente que contará con 3 instancias: La consulta entre gobiernos, los procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte (órgano Trilateral de Administración del Trabajo) y el Arbitraje.

Acuerdos paralelos al TLC Laboral

El acuerdo crea una Comisión sobre Cooperación Laboral en la que cada país está representado en un Consejo por el Titular del Ministerio de Trabajo.

El Consejo recibirá asistencia técnica de un secretario que le informará periódicamente sobre leyes laborales y cumplimiento, condiciones imperantes en los mercados de trabajo como serán salarios promedio y productividad y programas de adiestramiento.

Se promoverán mejores leyes en cada país, con la libertad de que ningún país podrá tener injerencia en el otro; esto para alcanzar los principios y objetivos planteados durante las negociaciones.

Ecológico

En la cuestión ambiental, el acuerdo contribuirá al logro de metas y los objetivos económicos, comerciales y ambientales del TLC, al fortalecer la cooperación en materia del medio ambiente y la aplicación de las leyes y los reglamentos nacionales.

Este acuerdo y el TLC funcionarán de manera complementaria para promover el desarrollo sustentable en la región. Se crea una comisión de cooperación ambiental, integrada por un consejo, un secretariado y un comité asesor conjunto.

En la solución de controversias en ambas situaciones, cualquiera de las partes podrá solicitar que se establezca un panel arbitral, cuando el Consejo no pueda resolver una controversia relativa a una presunta falta de aplicación efectiva de las leyes ambientales o laborales de la otra parte.

Esto será, siempre y cuando dicha falta sea sistemática y afecte la producción de bienes o servicios, comerciados entre las partes. El establecimiento del panel requerirá del voto aprobatorio de dos terceras partes del Consejo.

El esquema combinado, negociado por la Unión Americana y México establece que ante una violación persistente el país quejoso emitirá un dictamen mediante "una evaluación" previa. Si la nación afectada decide ignorarlo, el primero podrá "regresar", bajo sus reglas, a lo establecido antes del Tratado de Libre Comercio, es decir, aplicar nuevamente tarifas arancelarias.

Los canadienses tienen el derecho para demandar en sus tribunales cualquier violación a las leyes ecológicas.

LA VENTA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CANADA - ESTADOS UNIDOS - MEXICO

Conferencia ofrecida por el Sr. Dn. German von Bertrab,

Estuve en Washington para manejar, desde el principio, varios aspectos del Tratado de Libre Comercio (TLC) México - Estados Unidos - Canadá. Concretamente la autorización para que el presidente de los Estados Unidos negociase el TLC, las negociaciones mismas y, finalmente, la venta del Tratado, que precedió y culminó con su ratificación en el Congreso de los Estados Unidos.

Hablaré sobre el proceso de venta del TLC, porque es un proceso que está relacionado con la mercadotecnia. Esa fue una parte de mi responsabilidad.

Me voy a referir, primero, a lo que vendíamos y la dificultad de vender eso que estábamos vendiendo; segundo, a quien se lo vendíamos; tercero, las condicionantes y las restricciones que teníamos como mexicanos para participar en esta "venta" y, cuarto, cual fue nuestro papel en el modo de hacerlo.

En primer lugar ¿qué es lo que teníamos que vender?. Un tratado muy complejo, con más de dos mil de páginas, con una serie grande de artículos, incisos, apéndices, anexos, cosas prácticamente incomprendible para alguien no experto en la materia. Obviamente que las líneas generales eran vendibles, tenían que ver con la liberación de los sectores económicos en un promedio de transiciones previsibles, de diez a quince años, que finalmente abarcarían todos los sectores industriales, financieros y económicos. El contenido era difícil de entender, de explicarlo a la gente con palabras simples. Era muy difícil, además, porque llegó a ser un asunto de mucha controversia. En la campaña presidencial de Bush contra William Clinton, el entonces candidato demócrata se veía un tanto dudoso respecto a apoyar el Tratado. El presidente Bush lo retó a que manifestara claramente su postura frente al TLC. Eso tiñó la negociación de controversia, política y pública. Ya no se trataba de vender el Tratado a pequeños grupos, sino que había que vendérselo al país, a los Estados Unidos, y había que vendérselo al Congreso, que finalmente es quien vota, ratifica. Teníamos que sacar los votos necesarios para su aprobación en el Congreso.

El Congreso norteamericano está constituido por las cámaras de senadores y diputados. Voy a referirme más a la cámara de los diputados porque es más complicada en su funcionamiento.

Cada diputado viene de su distrito y se transforma en representante de ese distrito para el gobierno de Washington. Hay reelección continua, al menos, hasta la fecha la ha habido. Un diputado se reelige cada dos años y puede estar en la cámara 12, 24, 36 años o los que sean, ello depende básicamente de que sus electores estén satisfechos con él, lo quieran reelegir, por lo tanto es de máxima importancia para el diputado contar con el apoyo de sus electores. Si tiene el apoyo de sus electores se puede enfrentar al presidente de la República, a un secretario o a cualquiera, no importa a quien, porque tiene una base absolutamente sólida. Por eso todas las cosas, todos los asuntos y todos los problemas, les refiere siempre el diputado a su Distrito, por ejemplo, si yo soy el diputado de Zapotlanejo, lo que voy a ver es cómo le afecta el TLC a Zapotlanejo. Pero en los Estados Unidos hay 435 "zapotlanejos", todos ellos tienen representantes en el

Congreso. Lo que se analiza es cómo una cosa tan compleja le puede afectar a cada localidad. Eso mismo hace que no haya una disciplina muy fuerte de partido.

Había un político americano, muy importante, murió el año pasado, que decía: "en el congreso de los Estados Unidos, en política, todo es local ". En resumidas cuentas: teníamos un mosaico de propuestas, teníamos que vendérselo a diputados, necesitábamos 218 votos de esas personas que básicamente todo lo refieren a su localidad, y, además, el tema de nuestra venta ya era motivo de controversia nacional.

Otro de nuestros problemas eran los grupos radicales de los partidos políticos. El partido demócrata tenía un ala radical de izquierda y el republicano un ala radical de derecha. El ala izquierda del partido demócrata tenía cercanía con los activistas sociales, los sindicatos y estaba muy en contra del TLC. El ala derecha del Partido Republicano, pensaba, por una especie de nacionalismo estadounidense, que se perdía soberanía con el Tratado. Esos eran básicamente los diputados con los que no podíamos contar, nos quedaba el centro. Sin embargo, cuando nos dirigíamos al centro teníamos que responder a las objeciones y la problemática de los de izquierda y los de derecha.

Otro de los problemas entre republicanos y demócratas, en ese momento, era que los demócratas controlaban el Congreso, sin embargo, la iniciativa del Tratado había sido republicana, de un presidente republicano, Bush, pero en ese momento había un presidente demócrata, Clinton, y la mayoría en el congreso la tenían los demócratas, más aún, los líderes, en su mayor parte, del partido demócrata en el Congreso, tendían a reflejar más las posiciones de la izquierda del Partido, tendían más a ser opositores que amigos del Tratado.

Teníamos que venderle ese Tratado, complejo, controvertido, a un Congreso que era un mosaico de diferentes intereses, con esa estructura de partidos. La situación era muy complicada. ¿Cuál era nuestra posición como representantes del gobierno mexicano? . La venta, como tal, del Tratado era algo que nosotros no podíamos hacer, eran los propios estadounidenses los que tenían que convencerse, unos a otros, de que el Tratado era conveniente para los Estados Unidos. Nosotros difícilmente teníamos credibilidad para llegar y decirles "mira, este Tratado que estás haciendo conmigo, va a ser bueno para ti", aunque, claro que lo podíamos decir, y en efecto lo decíamos, pero la credibilidad que teníamos al decir eso no era, en principio, muy alta.

También estábamos restringidos respecto a la acción directa que podíamos tener. En los Estados Unidos, por razones legales, no podíamos fomentar o dirigir una campaña de apoyo, como ellos hacen, que hablan por teléfono a las personas y les preguntan: "¿que opina usted de tal o cual aspecto?" Y, en caso de estar a favor, los invitan a que envíen una carta a sus diputados y senadores. Incluso les hacen llegar la carta para que los electores solamente la firmen. Nuestra participación estaba en ese sentido limitado.

¿A qué ambiente público nos' enfrentamos?. Eso era importante porque para influir en los diputados teníamos que hacerlo a través de sus electores. Pero nos encontrábamos con un debate nacional sobre el tema. La parte positiva de nuestra tarea tenía un aspecto negativo, el Tratado lo es tanto para México como para Estados Unidos, pero el razonamiento de por qué es conveniente, es muy difícil de hacer en términos publicitarios. Cómo presentar que se trata, finalmente, de producir con una racionalización más adecuada de todos los sectores industriales, hacer toda la zona más competitiva internacionalmente, se dice fácil, pero la gente no lo entiende, dice "bueno, ¿y esto que quiere decir", es difícil que las ideas les hagan clic. Yo les decía, por ejemplo, "México exporta una gran cantidad de pequeños refrigeradores de una puerta a los Estados Unidos, en México se hacen bien, ya que nos hemos especializado en hacer esos refrigeradores porque el mercado es pequeño, es más

pobre, allí no se compran mucho los grandes, pero nosotros hacemos mejor los chicos, por eso los podemos vender en Estados Unidos y los grandes se los compramos a ustedes, cada cual hace aquello para lo cual ha conseguido una mayor perfección", así se racionaliza el mercado. Nos enfrentábamos a un ambiente proteccionista, todo el mundo tiende a ser proteccionista, las empresas quisieran vender más, pero al mismo tiempo que las protegieran, los sindicatos quieren también que los protejan. Había un sentido proteccionista, particularmente difícil en ese momento porque la situación económica en los Estados Unidos era difícil. No solamente había proteccionismo, sino un temor muy grande, de mucha gente, a la pérdida del empleo. Los opositores decían "¿cómo vamos a competir con México? En México la gente gana una décima parte de lo que se gana en los Estados Unidos, por lo tanto, tu Jun SEIT, que trabajas en una fábrica de automóviles vas a perder tu chamba, ¿porqué?, Porque los mexicanos van a trabajar por una décima parte de lo que tú ganas". Este razonamiento que hacía temer a las gentes, era el de Ross Perot, muchos realmente tenían pánico.

Además, había ignorancia y en muchas ocasiones mala imagen respecto a México, los sindicatos de fraileros pusieron unos anuncios que decían: "si tú apoyas el Tratado de Libre Comercio, va a pasar lo siguiente: de repente se oía un frenazo, un choque, - decía el anuncio, - los choferes mexicanos van a manejar un trailer en Estados Unidos y habrá choques y accidentes", en fin, cosas de muy mal gusto, pero que finalmente reflejaban y daban una mala imagen de México, en gran parte por ignorancia.

Hay muchos estadounidenses nacionalistas que piensan que todos estos tratados le quitan soberanía a los Estados Unidos, sobre todo, en particular, por los capítulos del Tratado, 19 y 20 que tienen que ver con la solución de controversias a partir de unos tribunales trinacionales. A los estadounidenses les parecía que eso era ceder soberanía.

Una de las cosas muy positivas para nosotros era la oficina de México en Washington donde trabajábamos un grupo de mexicanos relacionados con barras de abogados, empresas consultoras en comercio internacional, empresas de relaciones públicas, yo me encargaba de coordinar el grupo. Nuestro grupo había comenzado a trabajar desde el principio de las negociaciones y teníamos una experiencia vivida mucho mayor que otros porque en muchas partes de los Estados Unidos se habían dado cambios en puestos de gobierno. Nosotros, sin embargo, durante más de tres años seguíamos los mismos. Habíamos generado una enorme cantidad de información y relaciones. Hicimos alianzas, nosotros no podíamos vender directamente el TLC, pero sí a través de aliados, proveer información, por ejemplo. Habíamos recolectado con el apoyo de asociaciones mexicanas, empresarios, etcétera, una lista de 12 mil empresas americanas que tenían relación con México, ya sea exportando o siendo socios, los habíamos localizado por distritos, sabíamos que en el distrito 3 de California, con el diputado tal, había cierto número de empresas que tenían que ver con México, esa tarea nos llevó mucho tiempo. Pasamos la lista a los estadounidenses para que ellos, y no nosotros, les hablaran directamente y les dijeran "oiga, si tú tienes interés en esta relación con México háblale a tu diputado o a tu senador diciéndole que el TLC es una cosa buena".

En el debate que hubo entre Gore, el vicepresidente, y Ross Perot que era, el líder de los enemigos, por así decirlo, mucha de la información sobre Ross Perot, que Gore usó, se la dimos nosotros.

Otra tarea era "vender" la imagen México con conferencias. Yo di más de 350 conferencias en todos los Estados Unidos y no era el único, había muchas gentes, hablando sobre México. Al final hicimos una campaña de publicidad, al principio teníamos cierta renuencia. La hicieron los mexicanos más que el gobierno mexicano. Nosotros le dimos seguimiento. Fue un mensaje que decía: "Hay un país que ha hecho, tantos hospitales en un año y daba otros datos... ¿cual es el nombre de ese país?: México". Y después decía: "juntos lo hacemos mejor", creo que estaba bastante bien enfocado. Antes de que se pasara la campaña al aire hicimos una sesión de grupo, donde se presentó y se midió la reacción de la gente. En ocasiones yo me sentía realmente muy descorazonado por lo poco que se conocía a México. Se daban datos reales pero mucha gente decía, "a ver, el país que hizo tantos hospitales..., ¿qué quiere decir?, ¿Que con el Tratado de Libre Comercio nosotros les vamos a regalar esos hospitales, esas escuelas?", es decir, no tenían enfoque y había una gran ignorancia.

Nuestro papel fue hacer alianzas con la iniciativa privada, con hispanos, con grupos universitarios que realizaban estudios sobre el Tratado, proveer información, proyectar la imagen de un México dinámico, moderno y, finalmente, realizar una estrategia. Habíamos seguido el Congreso, conocíamos, en cierto sentido mejor que algunos grupos estadounidenses, las posiciones de los diferentes congresistas, y creíamos que podríamos ayudarles, a quienes pensaban como nosotros, a establecer su estrategia. Nosotros mismos hablarnos con los congresistas, era una cosa que se podía hacer y era perfectamente legítimo hacerlo en los Estados Unidos.

Otro tipo de cosas que hicimos, lo pongo como ejemplo, fue, cuando Ross Perot empezó a hablar contra el tratado, nosotros pensarnos, "él es un empresario, se requiere que haya otro empresario que se le oponga, ¿quién puede ser?. Pensamos en la coca, se lo propusimos, los aliados estadounidenses le dieron seguimiento y, finalmente, la coca aceptó. El concepto básico había salido de nosotros. También establecimos unas listas de líderes de opinión que estuvieran a favor, listas de expresidentes. Hablamos con ellos, generábamos ideas, las platicábamos con ellos pero la realización dependía de los propios grupos de estadounidenses.

Quizá lo más importante fue proveer de información, proyectar la imagen de México y dar ideas estratégicas para llevar a cabo la campaña.

Finalmente llegaron las fechas, los días 17 y 20 de noviembre. El TLC se votó en las dos cámaras, los tratados se ratificaron

Para terminar voy a contar una anécdota que refleja lo que esto significó. Después que se acabó el proceso de negociación me encontré una vez en un avión con Jus Kats, que había sido el negociador en jefe americano, durante el tiempo de las negociaciones previas. Jus Kats es una persona de cierta edad, es más grande que yo, tiene una enorme experiencia como negociador. Comenzó a negociar con los Rusos, en 1948, para que les devolvieran unos submarinos que les habían prestado. Le pregunté:

¿Qué es lo más importante que tú sacaste, como experiencia personal, en el proceso del TLC?

Me dijo: Realmente, me impactó mucho el crecimiento del equipo mexicano, nosotros en un principio creímos, - no me lo dijo con esas palabras - que eran pan comido, ya que eran una serie de gentes jóvenes, inteligentes, pero con poca experiencia negociadora. En un principio los veíamos indecisos, con ciertos problemas de nerviosismo, y es natural. Sin embargo, fueron creciendo y creciendo. Hubo cosas muy importantes que ustedes manifestaron aquí y son básicas para que México salga de esta crisis y tenga prosperidad en el futuro, me refiero al trabajo, consistencia, dedicación. Una dedicación absoluta, conocer todos los sectores, compenetrarse de las cosas.

Había inteligencia en ustedes pero básicamente trabajo y dedicación, en base a eso fue creciendo la experiencia, el conocimiento y la capacidad del grupo mexicano. Creo que ese es el mayor elogio que pudimos tener, también una profecía: de la misma manera que creció el equipo mexicano así crecerá México.

Informe especial

"El TLC ha superado nuestras expectativas"¹

A1 Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLC) Herminio Blanco lo defiende como a la niña de sus ojos. Junto con su entonces jefe, Jaime Serra Puche, él fue responsable del lanzamiento, a principios de los 90, de las negociaciones comerciales a escala internacional más ambiciosas que México ha emprendido este siglo. ¿El objetivo? Convertirse en parte integral del gran mercado norteamericano.

Afirma, categórico, que el acuerdo no sólo ha superado las expectativas, sino que lo que viene es aún mejor. Y cuando se le confronta al hecho de que en el país todavía hay empresarios que se oponen al libre comercio, se sorprende.

Economista, con un doctorado en Chicago y karateca cinta negra, Blanco desafía a quienes se oponen al TLC a que hagan una introspección para ver si el problema de fondo es el libre comercio o su empresa. Y a quienes estén dispuestos a apostarle al cambio les ofrece la ayuda de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi). El mayor reto -dice- que enfrenta la secretaría que encabeza desde el 1° de diciembre de 1994, es ayudar al sector empresarial a volverse más competitivo. Pero su fuerte apuesta Informe especial TLC al libre comercio lo lleva a tener una relación ambigua con los empresarios del país: algunos le reclaman la apertura indiscriminada y otros lo estimulan a seguir derrumbando barreras.

¿Qué tan exitoso ha sido el tratado para México y qué es lo que falta por hacer? El TLC ha superado nuestras expectativas. En estos cinco años nuestras exportaciones se han incrementado en 140%, y la inversión extranjera directa que México recibía

¹ por Lucía Pérez-Moreno

antes del tratado se ha casi duplicado en los primeros cuatro años (1994-1997). Antes, cuando salíamos de viaje a Europa o a otros destinos para promover nuestras exportaciones, nos decían con frecuencia que se agradecía la presentación, pero que la compañía no estaba considerando invertir en Centroamérica. Ahora, cuando hacemos viajes de promoción, la respuesta es "no hemos decidido si vamos a invertir en México, Estados Unidos o Canadá". Parece una lección menor en geografía, pero realmente ha cambiado la perspectiva de México. Ahora (el país) es considerado como un lugar estratégico para invertir. Nunca se pretendió que el tratado fuese un instrumento que nos llevara a ser un país de primer mundo, pero sí un instrumento muy importante de desarrollo. Creo que, sin lugar a dudas, ha sido un gran incentivo.

Añado un elemento: más de 50% del empleo que se ha generado en los primeros casi cinco años del tratado son en el sector exportador y más de 80% de esas exportaciones van a Estados Unidos. Desde el punto de vista del empleo, el tratado ha sido muy exitoso.

Las exportaciones han crecido mucho, pero nuestra dependencia de Estados Unidos es hoy mayor que hace cinco años. ¿No representa esto un riesgo? Definitivamente, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos han tenido un gran éxito. El incremento se debe, en gran parte, a la eliminación de aranceles y a las inversiones que han venido de Estados Unidos y de otras partes a establecerse en México. Pero también han aumentado las exportaciones a otros países. México tiene una política de diversificación comercial. Tenemos tratados de libre comercio con seis países, aparte del tratado con Estados Unidos y Canadá. Nuestras exportaciones a Chile se han incrementado 600%, a Costa Rica 300%, también a Colombia y Venezuela. El crecimiento es muy importante, pero reconociendo que son economías más pequeñas.

¿Qué pasa con Canadá? Porque no hubo un boom comercial como sucedió con Estados Unidos...

Definitivamente, la dinámica de nuestro comercio con Estados Unidos es mayor. Canadá es un país de menor mercado pero, de cualquier forma, las exportaciones han sido exitosas. En estos cinco años aumentaron en más de 80%.

Tengo entendido que hay un problema con las cifras de comercio con Canadá, pues parte de las exportaciones no-se contabilizan...

Hay diferencias en las cifras, muy importantes, pues muchas de las exportaciones mexicanas a Canadá son producto de automotrices que pasan por Estados Unidos y nosotros las contabilizamos como exportaciones a Estados Unidos; en realidad son a Canadá, Esto se da en muchos países por la simple razón de que las aduanas son más estrictas en importaciones que en exportaciones. La mejor forma de sacar los datos sobre nuestro comercio con Canadá es viendo las importaciones canadienses de México.

¿Qué tan objetiva puede ser la evaluación del TLC tomando en cuenta que se cruzó la crisis de 1995 en el camino?

Hacer una evaluación econométrica y estadística es difícil. Nosotros estamos intentando hacer algunos estudios, pero es difícil. Donde no hay lugar a dudas es en los

datos. Antes del tratado recibíamos \$4,000 millones de dólares anuales y en 1997 recibimos cerca de \$11,000 millones en inversión. Eso se debe a que México se ve como un lugar idóneo para ello. Esos datos muestran que no es necesario hacer un estudio econométrico.

En estos cinco años los salarios han caído en México y esto le ha dado a las empresas aquí establecidas mayor competitividad. ¿Qué va a pasar en los próximos años? Hay que separar el tratado de libre comercio de la crisis financiera de 1995. La caída del salario real no tiene nada que ver con el tratado.

Pero eso nos hizo más competitivos en el exterior... No tiene nada que ver. Desde 1996 hasta 1998, los salarios contractuales han subido por arriba de la inflación. Está habiendo una recuperación de los salarios reales y, definitivamente, a lo que aspiramos es a más empleos y mejores salarios. ¿Cómo hacemos eso? A través de más inversión privada directa, más inversión en educación y salud. Es la única forma en que se pueden lograr aumentos en empleos y salarios.

Hay quienes consideran que el TLC se negoció demasiado rápido, y que no se tomaron en cuenta aquellos sectores que no estaban listos para competir... ¿Les preguntó a esas personas por qué no participaron en la negociación? Me sorprende, fue una participación abierta, en todo el país y en todos los sectores. Tuvimos cuidado de tener un mecanismo de consulta amplio desde el principio de la negociación. Me sorprendería que alguien venga y diga: "No me enteré de la negociación. No me invitaron."

No es que no se hayan enterado, sino que no estuvieron de acuerdo con los tiempos de apertura.

Desde el punto de vista de las negociaciones y de las posiciones que nos presentaron los sectores, yo considero que por lo menos 95% fueron atendidas y plasmadas en los periodos de desgravación.

Entonces, ¿qué le diría a los empresarios que sí creen que el tratado ha sido un fracaso?

¿Hay quienes lo creen? Dudo de que haya mucha gente que así lo crea. En los viajes que hacemos por la república se ve que están creciendo el empleo y las inversiones. Me parece muy raro que haya gente que opine que el tratado no ha sido benéfico para México.

Las condiciones macroeconómicas en las que operan las empresas en México y Estados Unidos son muy dispares. Aquí tienen costos administrativos y fiscales más altos y un menor acceso a los créditos. Hay que reconocer que tenemos grandes desafíos. La tasa de interés es uno de ellos. Que tenemos diferencias con Estados Unidos, ¡claro!, pero lo que hay que observar es el comercio. Lo que estamos viendo es que nos hemos convertido en el principal exportador a Estados Unidos. Está habiendo un impacto regional importante en muchos estados. Hay empresas que aún tienen que hacer el cambio y estamos trabajando con ellas.

Si revisamos las cifras de comercio exterior son menos de 500 empresas las que controlan más de 60% de las exportaciones mexicanas. El porcentaje de firmas que están exportando es muy bajo, ¿no cree? Al inicio de la administración del presidente Zedillo exportaban 10,000 empresas, ahora son 30,000. No es fácil que una empresa haga el cambio. Ciertamente hay algunas que están exportando muchos miles de millones de dólares, pero eso no es algo malo. Estamos generando, a través de esas empresas, empleo directo e indirecto. Pero tenemos que hacer que en lugar de 30,000 empresas exportando, sean 300,000 o tres millones. Lo que estamos haciendo es subir el estándar de administración y de calidad para que sean exitosas en el mercado nacional y para que puedan exportar.

Este año tendremos un déficit comercial importante. Sin duda, se debe a la situación económica que estamos viviendo, pero también a fallas estructurales de la economía mexicana.

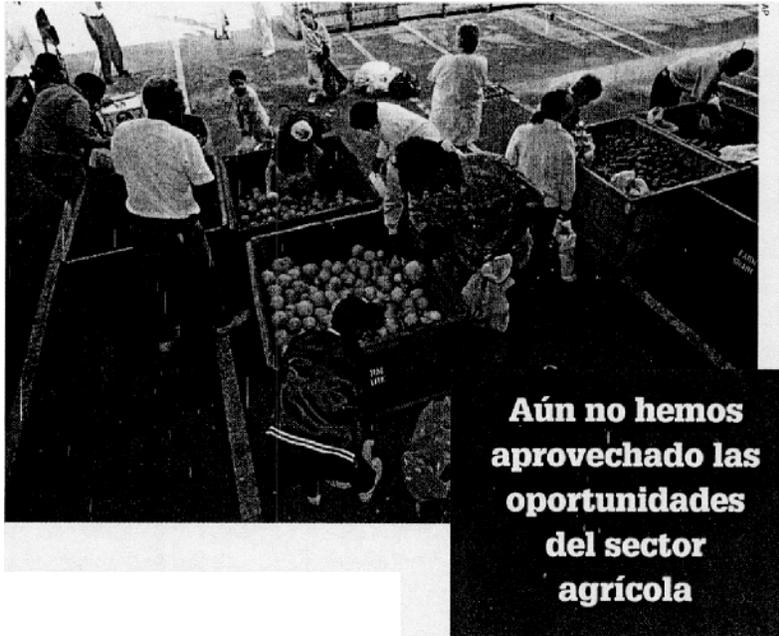
Con Estados Unidos este año vamos a tener un superávit comercial de unos \$6,000 millones de dólares. En lo que se refiere a los datos de balanza comercial, son reflejo de cuestiones macroeconómicas. Estamos comprando más de lo que estamos vendiendo. Si uno ve la composición de las importaciones, la gran mayoría son bienes intermedios. Uno de los grandes retos es sustituir de manera eficiente las importaciones, no a través de barreras sino trayendo más inversión extranjera y creando condiciones para que más mexicanos produzcan más insumos. Estamos destinando gran parte de nuestros esfuerzos a eso, a través del programa de proveedores.

La industria maquiladora ha sido exitosa con el tratado. ¿Qué pasará con este sector conforme los aranceles lleguen a cero y ya no tengan incentivos para seguir importando sus insumos? Depende de los sectores. No-se puede esperar que en México se produzcan todos los insumos, pero un ejemplo es la industria textil, una de las más intensivas en uso de mano de obra. No hace mucho tiempo la industria maquiladora en México tenía que importar toda la tela de Estados Unidos o de Asia. Ahora las industrias textiles están viniendo a establecer sus plantas. Es un caso donde la integración será muy exitosa.

Hay otros casos, como el de la electrónica, donde la organización internacional es tal que no es competitivo establecer (aquí) una planta que produzca, por decir, transistores. Hay muchos casos en los que la escala de producción es tal, que para todo el mundo se requieren sólo dos plantas.

Con la desaparición de los subsidios al sector industrial, ¿no es difícil que las empresas logren realizar el cambio? La competitividad depende de varios factores, incluyendo el entorno, pero lo más importante es adentro de la empresa. Hay ejemplos muy localizados en industrias donde se ve la capacidad que tenemos para cambiar. Doy el ejemplo de Chipilo, un pueblo de cultura italiana en Puebla, donde la empresa Muebles Segun sino ha encontrado la forma de mercadear con éxito. Ahora todo el pueblo se ha convertido en exportador. Es un ejemplo de que los cambios más importantes que se tienen que dar adentro de una empresa.

Pero no se puede generalizar el éxito de una empresa para decir que será fácil para las demás ser exitosas. Las condiciones de



Definitivamente hay diferencias, pero si hay un sector competido es el de los muebles, pues se compite con Taiwán, Indonesia, Malasia y China. Aun en ese mercado, la empresa Segusino está teniendo gran éxito y hay otros ejemplos.

Hablemos de empresas en el sector de bienes de capital.



50 años son la plenitud, la experiencia, la tradición y la innovación.

Disfrute de nuestra insuperable cocina española de hoy y siempre, en el nuevo y elegante marco del restaurante o en el desenfadado ambiente del bar con sabrosas y típicas tapas.

Y permítanos seguirle ofreciendo excelencia gastronómica y esmerado servicio.

RESTAURANTE
EL PARADOR DE JOSE LUIS

Niza 15 (Zona Rosa)
Tel.: 533-1840, 514-9680

Campos Elíseos 198 (Polanco)
Tels.: 280-5159, 280-5034

RECIBIMOS SU AUTO EN LA PUERTA.

En este sector mucho es tecnología. Tenemos algunas empresas nacionales exitosas, y extranjeras, muchas. No se puede esperar que un país en la etapa de desarrollo industrial que vive México sea exitoso en todos los sectores. ¿Hay sectores que deben desaparecer?

Yo no diría eso, pero sí debemos encontrar los nichos donde podemos ser competitivos. Veamos, por ejemplo, la electrónica: de ser una actividad de ensamble se ha convertido en una de diseño, ¿quién ha hecho eso? Los trabajadores mexicanos. Sí se puede. Lo que sí no podemos esperar, ni en México ni en cualquier otro país del mundo, es que todos los sectores sean exitosos.

¿Cuáles son los sectores que se fortalecerán con el comercio exterior en los próximos años? Hay una amplia gama de sectores. En electrónica. apenas estamos empezando pero ya somos grandes productores de refrigeradores y estufas. Tenemos gran competitividad también en las industrias automotriz y de auto partes. Y tenemos un gran nicho de mercado en muebles de baño, textiles, agroindustrial y bienes de capital. En lo que son zapatos apenas se están integrando las compañías con suficiente escala para llegar a Estados Unidos, pero nos falta para llegar a las dimensiones de Brasil e Italia.

Hay mucha preocupación por que la competencia tan feroz en el sector agrícola provoque el desplazamiento de muchos trabajadores. ¿Qué tan exitoso ha sido el libre comercio para el campo mexicano?

EXCEL
INTERNATIONAL, S.A. de C.V.

*Capacitación y Consultoría para el
mejoramiento de los procesos en las empresas*

Cursos de Capacitación en Calidad

ISO 9000
ISO 14000
QS-9000

*Excel International, empresa
líder en la capacitación de
sistemas administrativos de
calidad en base a las Normas
ISO 9000 ofrece servicios de
capacitación y consultoría en
toda la república a nivel
privado y público.*

Adolfo Prieto 823-A, Col. Del Valle, México, D.F.
C.P. 03100 Tels. (5)687-2207 Fax (5)543-9368
sin costo 01 800 014-4100
e-mail: excelint@mail.internet.com.mx

Oficinas en:
Guadalajara
Monterrey



En el sector agropecuario hay que hacer la diferencia. En productos agroindustriales somos muy competitivos y se nos han abierto grandes oportunidades que se están aprovechando. Una que aún no se está aprovechando es la de productos agrícolas. Ya tenemos la apertura y sólo debemos asegurarnos que las áreas estén limpias de problemas para sanitarios. En granos, México siempre ha sido un importador neto; en el TLC se les dio la desgravación más larga.

Pero hay un problema con los precios. En México, la tonelada de maíz cuesta el doble que en Estados Unidos. Y sólo tenemos 10 años para llegar a la competitividad de Estados Unidos. Ahora hay un arancel de 100%. Ahí, lo que se tiene que hacer es dar una mezcla de apoyos. Está el Procampo, que fue diseñado para dar subsidios neutrales para igualar las condiciones de competencia.

Hay quienes creen que habría que revisar el tratado en el capítulo agrícola. ¿Qué tan realista es esto?

La negociación de un tratado es global y hay equilibrios en todos los sectores. Uno no puede decir "voy a abrir esto" sin pensar en dar concesiones en otro lado. El reabrir esa negociación sería algo que nos quitaría los grandes beneficios que ya tenemos. Uno se puede imaginar en qué sectores nos pedirán concesiones: en los que México ha tenido mayor éxito, en los que se ha generado más inversión y más empleo. El equilibrio que se logró con el tratado ha sido muy, muy favorable a nuestro país.

Donde
las telecomunicaciones
se encuentran

Febrero 9-12, 1999
World Trade Center,
Ciudad de México

**EXPO
COMM
MÉXICO 99**

Presentado por el Ministerio de Comunicaciones
Telecomunicaciones - Zona del Desarrollo
Futuro

Horario de exposición: 16:00 hrs. a 21:00 hrs.
Conferencias a partir de las 9:00 hrs.



www.ejkrause.com.mx

 **E.J. KRAUSE DE MÉXICO
S.A. DE C.V.**
Insurgentes Sur 664 4º piso, Col. del Valle. 03100 México, D.F.
Tel.: (5) 523-2894, Fax: (5) 543-9930, 01-800-710-9538

Mirando un poco a futuro y viendo el avance de otras negociaciones de libre comercio que ya se están dando, ¿se puede decir que hay una tendencia a la desaparición de los acuerdos bilaterales o regionales para dar lugar a convenios globales, tal como está propiciando la Organización Mundial de Comercio? El Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) es una negociación que terminará en el 2005.

Nuestro país no puede esperar hasta entonces. La apertura que ya negociamos es fundamental para continuar haciendo que México sea atractivo a la inversión nacional y extranjera. La Organización Mundial de Comercio es una institución donde hay más de 130 países y donde las cosas se mueven no al paso del que quiere ir más

rápido, sino del más lento. La experiencia que hemos tenido en el TLC nos indica que si logramos la negociación con la Unión Europea y si cumplimos con los tratados de libre comercio en el sur del continente, vamos a colocar a nuestro país en mejor posición comparado con el resto del mundo; una posición más atractiva, más estratégica. El libre comercio es la mejor carta que tiene México.

Entre festejos

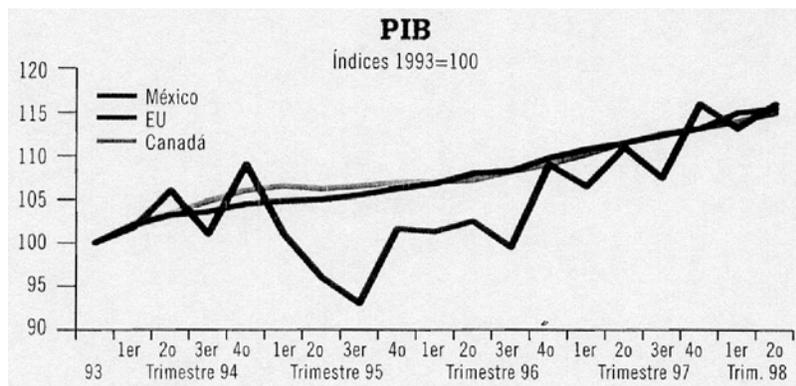
A cinco años de haberse integrado comercialmente al mercado de América del Norte, en México hay indudables logros, sobre todo en el rubro de exportaciones: entre 1993 y 1997, las ventas foráneas del país crecieron de \$52,000 a \$110,000 millones de dólares. Lástima que se haya cruzado la inoportuna crisis de 1995, que convirtió la celebración en velorio. Lo que ahora se requiere es una estrategia de largo plazo que permita a las empresas mexicanas ganar mayor competitividad y aprovechar mucho mejor las oportunidades del Tratado de Libre Comercio

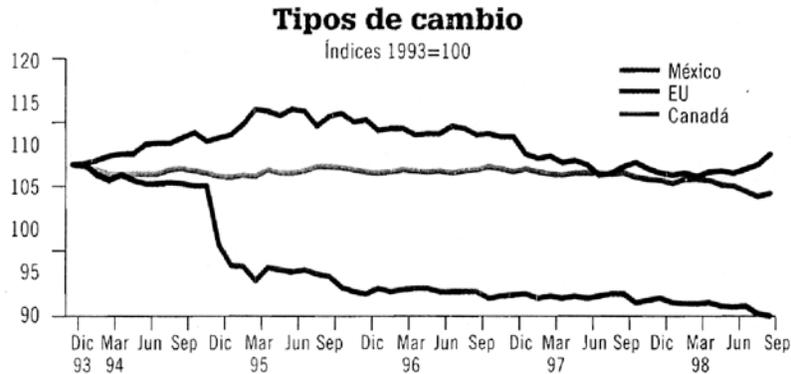
Comercio para América del Norte (TLC) había pocas empresas mexicanas que podían competir, ahora son menos. Las diferencias económicas regionales, de por sí grandes en 1994, se han profundizado en los últimos cinco años. Mientras que Estados Unidos y Canadá crecieron vigorosamente, México se tambalea y en su errático andar ha jaloneado a la mayoría de las empresas del país, que se quedaron sin estímulos y sin capitales para crecer y modernizarse.

Pero eso no es culpa del tratado, sino de problemas más profundos y añejos, que impiden que la mayor parte de la planta productiva logre estándares mundiales de competitividad. Sólo muy pocos sectores industriales han logrado insertarse con eficiencia en la economía global.

Entre 1993 y 1997, el número de empresas que se subieron al carro exportador aumentó de 20,000 a 33,000. Pero esto representa algo así como 5% de las empresas del país. Y de estas, apenas 500 controlan 60% del comercio exterior. Tan sólo las tres grandes armadoras de autos -General Motors, Chrysler y Ford Motor- detentan 12% de las exportaciones mexicanas.

Estas cifras hablan de que en México existen dos economías: la de los negocios en dólares y la de los pesos devaluados. La primera, evidentemente, es la que mejor ha aprovechado las oportunidades del TIC.





Pegajosas disputas

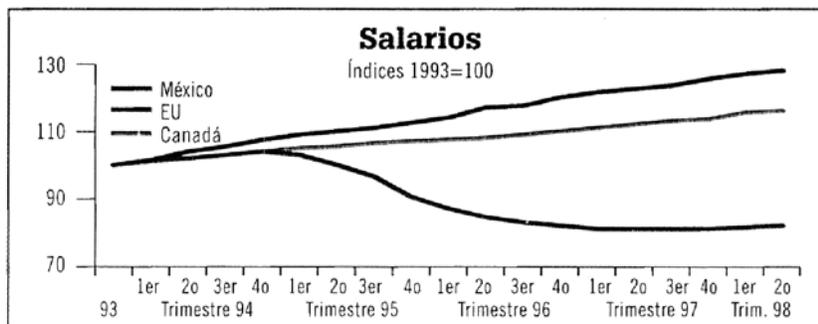
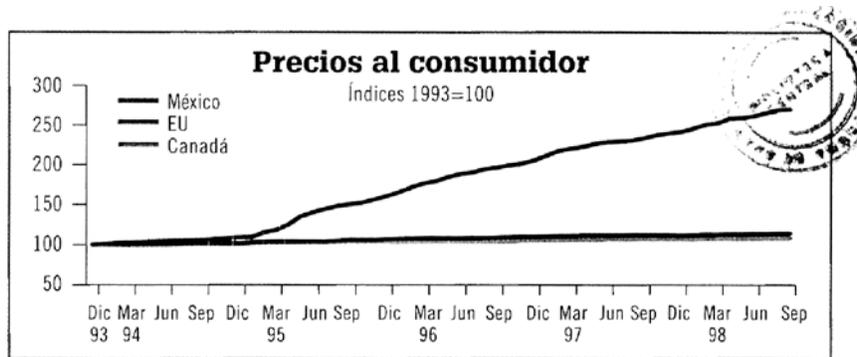
Cuando se trata de ayudar a algún sector sensible México no se queda atrás en prácticas proteccionistas. Un caso que ilustra la contradictoria apertura del país es el del azúcar, un producto que cada vez cuesta más caro elaborar en México. Para proteger este sector, las autoridades comerciales impusieron cuotas a la importación de jarabe de maíz de alta fructosa proveniente de Estados Unidos. Como el azúcar mexicano entra a Estados Unidos a través de cuotas, se decidió hacer lo mismo con la fructosa. Estados Unidos exige el levantamiento de estas cuotas, pero México se niega a cambiar de postura. El fondo del asunto ser por supuesto, económico. Mientras que una tonelada de jarabe cuesta entre \$200 y \$300 dólares la de azúcar está arriba de los \$550 dólares.

¿Cuánto tiempo más podrá México seguir protegiendo sectores que no tienen posibilidades de ser competitivos globalmente?

Actualmente esta disputa se está ventilando en la Organización Mundial de Comercio. Estados Unidos cree poder ganar el caso por la simple razón de que el azúcar y la fructosa están hechos de diferentes insumos y por lo tanto no pueden ser técnicamente homologados (aunque sirven para lo mismo).

Raúl Picard, del Consejo de Alimentos de la Canacintra, considera que a la larga las autoridades tendrán que plantearse la conveniencia de proteger sectores que nunca lograrán despegar. "Hay sectores que el gobierno debe apoyar y otros que debe dejar morir", opina. Suena duro pero consistente con los tiempos de la globalización y del neoliberalismo.

¿SUBSIDIOS AL CEMENTERIO? El modelo económico de México no deja mucho margen al gobierno para invertir en el desarrollo nacional, ya que está demasiado orientado a las variables monetarias. Ante la necesidad de mantener las finanzas sanas, en los últimos años se han recortado subsidios e inversiones. Por ejemplo, el gobierno eliminó las tarifas preferenciales de luz y combustible (que ahora son más caras que en Estados Unidos) y redujo dramáticamente los créditos de desarrollo. Nacional Financiera, por ejemplo, los contrajo en 44% desde 1994 y los bancos comerciales ya ni siquiera consideran en su cartera de clientes a las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Además, en medio de la turbulencia internacional, las autoridades han tomado medidas coyunturales -como elevar las tasas de interés o devaluar la moneda- que han afectado el sector productivo.



- AlemonIn
- España
- Inglaterra
- Francia
- República Checa
- China - Estados Unidos
- Brasil
- México

Si a este triste panorama se agregan las diferencias regionales en infraestructura, tecnología y carga fiscal y administrativa, la competencia es francamente desigual.

El empresario y asesor del Consejo de Bienes de Capital de la de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), Carlos González Fisch, recalca que las autoridades deben entender que aunque cueste caro invertir en el desarrollo del país, no existe otra alternativa. "Todos los países inteligentes subsidian sus industrias, pues de eso depende su desarrollo", dice.

En Estados Unidos, las empresas tienen cuotas fijas para las compras del sector público y acceso a créditos preferenciales para modernizarse (a través de Small Business Administration). Además, su economía permite planear costos e inversiones.



déjenos integrar sus sistemas,
mientras su empresa hace negocios

gedas
north america

Software estándar
Proyecto Año 2000
Outsourcing
Comercio electrónico
CAD/CAM
Data warehousing

Usted sabe mejor que nadie cómo manejar su empresa en el competitivo mundo de los negocios.

En **gedas north america** sabemos que el reto y la oportunidad se presentan juntos, por ello integramos en equilibrio todos los elementos que componen la tecnología de información con soluciones aplicadas a su medida para que sus sistemas se aprovechen al máximo de productividad.

Conocimiento que integra la solución

Oficinas en México:
Teléfonos: +52 (5) 387 0000 y 01 800 22 15300
Fax: +52 (5) 387 0008

Oficinas en Puebla:
Teléfono: +52 (22) 23 4000 y 01 800 22 15200
Fax: +52 (22) 23 4444

e-mail: office@gedas.com.mx
www.gedas.com.mx

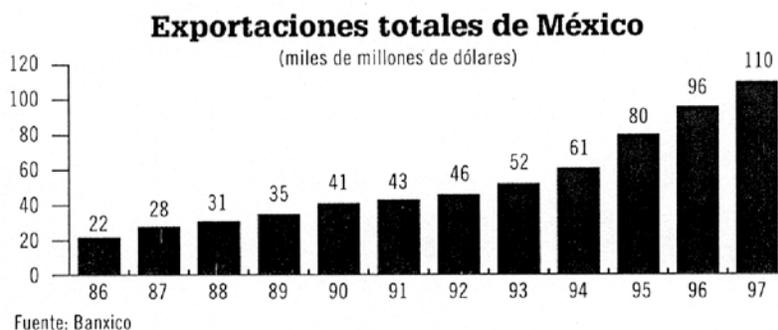


Alemania • España • Inglaterra • Francia • República Checa • China • Estados Unidos • Brasil • México

En México, si bien aún existen planes de apoyo para las Pymes -como el Compite y la red CetroCreces-, sus alcances son aún muy limitados. Además, los recursos que se destinan a estos programas están en picada debido a la crisis financiera internacional,

El economista Roberto Escalante considera que el problema de fondo no es, en efecto, el TLC, sino que el





Fuente proporcionada por Banxico

Su director, Mayer Zagar afirma que el TIC lo obligó a invertir en mejor tecnología y a competir con calidad y bajos costos. Integrada desde el hilo hasta la confección, Zaga ha crecido al amparo del acceso sin cuotas al vecino país, que tienen los textiles mexicanos (un privilegio que otras naciones no tienen) desde hace cinco años. Antes, dice sus exportaciones eran esporádicas y ahora ya cuenta con oficinas en Nueva York, y próximamente en Miami, para promover sus propias marcas y ofrecer maquila a empresas grandes de Estados Unidos. "Hemos estado creciendo con volúmenes de producción que no hubiésemos soñado antes del TIC dice.

Actualmente, la compañía cuenta con 2,000 trabajadores (contra 500 antes de 1995) y tiene acceso a créditos internacionales para seguir creciendo. Sin embargo, Zaga reconoce que la inestabilidad económica de los últimos meses le está quitando el sueño: recientemente contrató unos créditos en dólares para comprar maquinaria del exterior que ya no sabe si podrá financiar.

Otra empresa que se benefició del TIC, aunque por otras razones fue la chocolatera La Corona, que durante más de 60 años fue 100% mexicana. Esta empresa atravesó por una situación financiera difícil en 1995 y se vio obligada a vender 25% de su capital a la compañía New Bridge, subsidiaria de la transnacional Favourite Brands internacional. Salvador Villaseñor, director de la Corona, dice que antes del TLC habían hecho varios intentos por salir a nuevos mercados. Después de la alianza con New Bridge, la empresa reconvirtió parte de su producción para hacer dulces (Iety Beans), que ahora exporta a Estados Unidos a razón de 300 toneladas por mes. Villaseñor asegura que la Corona sigue en "etapa de aprendizaje", pero que tener un aliado fuerte le permite pensar que podrá salir adelante.

Otras industrias sin embargo, no lograron encontrar aliados ni obtener ventajas comparativas. Así que desaparecieron por tener un bajo nivel de competitividad.

Antes del TLC, Reelquímica era una pequeña empresa de químicos que atendía el mercado interno. Creada en 1969r la compañía quebró a los cuatro meses de entrar en vigor el acuerdo trilateral. No resistió la feroz competencia del exterior del gobierno viene aplicando una estrategia de supermercado en lugar de un proyecto de nación. "Somos un país, no un centro comercial", dice y advierte que la falta de visión para apuntalar la transición al libre comercio va a obstaculizar el crecimiento del país y convertir el asunto de la inequidad en un problema irremontable.

AGRICULTURA:

BOMBA DE TIEMPO

Si bien el sector agropecuario fue uno de los más protegidos en la negociación del tratado (con plazos de desgravación de 15 años para los granos básicos), internamente no se hizo nada para hacerlo más eficiente. Las diferencias, de por sí abismales, siguen creciendo y esto se refleja en los precios de muchos productos agropecuarios. En México, el precio del maíz o de la papa es el doble que en Estados Unidos.

Uno de los pocos instrumentos de apoyo que surgieron en México a raíz del TLC para apoyar a los productores de granos, el Procampo, se está comprimiendo como parte de los ajustes presupuestales. La inversión pública en el campo ha caído y frenado la expansión de los cultivos de riesgo. Y la producción de granos básicos se ha desplomado en los últimos cinco años. Para colmo, las autoridades han tomado medidas que han afectado seriamente este sector. En particular, Escalante, quien es especialista en agricultura, dice que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) ha distorsionado los precios de muchos productos agropecuarios para controlar la inflación, al permitir el acceso de productos de Estados Unidos a precios de dumping.

No obstante, y a pesar de la ya congénita ineficiencia del campo -las importaciones de maíz y de frijol crecieron más de 10 y 100 veces, respectivamente, entre 1993 y 1997--, Escalante reconoce que el TLC hizo menos difícil la situación, pues Estados Unidos abrió su mercado a ciertas líneas de producción, principalmente de verduras y frutas.

APERTURA VELOZ

El proceso de apertura comenzó muchos años antes del TLC, con la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986. Enrique Espinosa, ex director de Enlace Comercial con Norteamérica de la Secofi, afirma que esta liberalización "le pegó más duro a la economía mexicana que el pacto trilateral".

Como las diferencias entre México, Estados Unidos y Canadá eran tan grandes, se acordó permitir al primero mantener aranceles más altos, con la condición de que fueran bajando gradualmente. El problema es que como se cruzó la crisis de 1995, las empresas mexicanas no tuvieron oportunidad de modernizarse. Por eso, ahora que los aranceles entre los tres países se van emparejando, las reglas son más duras aquí. "Para la competitividad que tienen las empresas de Estados Unidos, los aranceles que pagan (en México) son bajos", dice Raúl Picard, presidente del Consejo

Coordinador de la División de Alimentos y Bebidas de la Canacindra.

Muchos consideran que el gran error de México fue abrirse demasiado rápido. "El presidente Salinas vio el TLC en términos políticos y sexenales, sin tomar en cuenta

que un proceso de integración de esa magnitud debía prepararse con años o décadas", dice Patricia Pernas, experta en relaciones internacionales.

Pero las autoridades afirman que no había mucho margen de maniobra y que la liberalización era impostergable, pues la economía del país se estaba estancando. Espinosa afirma que, de haber esperado a que se dieran las condiciones macroeconómicas ideales, el país seguiría cerrado.

De lo que no cabe la menor duda es que los resultados de esta veloz apertura afectaron a muchas empresas que no estaban preparadas para la invasión del exterior.

Gilberto Ortiz, asesor de la División de Químicos de Canacintra, afirma que antes de 1994 había en el país cerca de 2,000 empresas químicas, de las cuales sólo sobreviven unas 160. De estas, 12 detentan más de 70% del mercado. En consecuencia, muchos de los químicos que antes se producían en México ahora se importan.

No más neoliberalismo:AFL-CIO

En Estados Unidos, las opiniones sobre el Tic es tan cada vez más polarizadas. Mientras que los empresarios dicen que el acuerdo les ha dado nuevas oportunidades de negocios, los sindicatos afirman que el libre comercio actuó en detrimento de sus conquistas laborales.

Por eso se están erigiendo en una poderosa fuerza contra la propuesta de libre comercio de su gobierno. Este año lograron impedir en dos ocasiones que el Congreso de Estados Unidos aprobara el fast track (vía rápida) para ampliar el TLC a Chile y negociar el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). "No nos oponemos a la integración, sino que creemos que es equivocado no reconocer las implicaciones que tiene (este proceso) para los trabajadores", dice Tim Beaty, representante en México de la AFL-CIO (American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations), organismo que agrupa a 13 millones de trabajadores estadounidenses.

La AFL-CIO considera que los actuales tratados de liberalización comercial van en detrimento de las conquistas laborales pues priorizan el movimiento de capitales y del comercio, olvidándose de que lo más importante son los trabajadores.

"Creemos que hay otra forma de hacer que esta integración económica beneficie no a unos cuantos" dice Beaty.

Él asegura que en Estados Unidos los trabajadores están cada vez más preocupados por la perspectiva de perder sus empleos y ver erosionados sus salarios al tener que competir con los de otros países donde los sueldos son mucho más bajos, como en el caso de México.

Beaty considera que en México la percepción de los sindicatos hacia el TLC también está cambiando, ya que la globalización ha tenido efectos adversos sobre el sector laboral. Señala que al principio de la negociación del acuerdo hubo un distanciamiento entre los sindicatos mexicanos (la Unión Nacional de Trabajadores) y la AFL-CIO, pero afirma que actualmente los puntos de vista se están acercando más. "Hay un creciente nivel de diálogo entre nosotros y los mexicanos", asevera.

De hecho ya se han dado varios casos de cooperación para vigilar el cumplimiento del Acuerdo Laboral de América del Norte que establece que las empresas no pueden ganar ventajas competitivas recortando beneficios laborales.

Pero como el acuerdo ha resultado ser un tigre de papel

la AFL-CIO está presionando a su gobierno para que lo someta a revisión, a fin de incluir un apartado de multas.

A la fecha, el Secretariado de Cooperación laboral trilateral ha recibido muchas quejas de violaciones al acuerdo laboral pero no ha abierto un solo panel arbitral para investigar. "Hemos llevado quejas de violaciones a los derechos laborales, pero nada ha cambiado", se lamenta Beaty. Considera que el proceso de reclamaciones es tan oneroso y complicado que desanima a los sindicatos a actuar.

En México, el principal promotor de ganar ventajas competitivas a costa de la fuerza laboral es el propio gobierno,

BEATY:

No nos oponemos a la Integración pues con sus políticas devaluatorias ha propiciado una fuerte caída de los ingresos. En los últimos cinco años, a pesar de los aumentos al salario mínimo, las percepciones de los trabajadores han disminuido en casi 30%.

Además, el gobierno tolera prácticas totalmente ilegales en las maquiladoras como los contratos de "protección", en donde se priva a los trabajadores hasta del elemental derecho de formar sindicatos y de huelga.



Espinosa "El TLC " no es una llave magica pero si un poderoso instrumento para hacerce escuchar"

Inversión extranjera directa acumulada por país de origen (1994-1997) Otros 10.7%

A su vez, González asegura que, desde 1994, miles de empresas de bienes de capital han desaparecido y que antes del TLC había en el país 2,600 empresas en este ramo. Actualmente quedan unas 700 y trabajando muy por debajo de su capacidad.

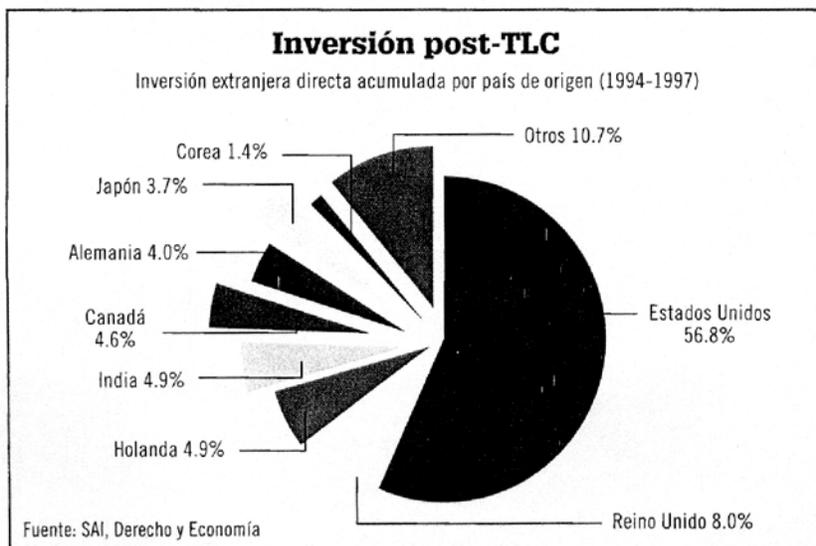
Para el 2003 quedará prácticamente liberalizado el mercado regional, exceptuando algunos productos sensibles (los granos básicos, en el caso de México), aunque esto no significa que quedará del todo abierto. Las tarifas no arancelarias representan un nuevo tipo de proteccionismo para encarar la creciente competitividad de un producto extranjero. En el caso de México, cada vez que uno de sus productos comienza a ganar mercado en Estados Unidos, se enfrenta a toda clase de barreras, como las fitosanitarias, ambientales o untidumping.

Este neoproteccionismo ha afectado las exportaciones mexicanas de acero, cemento, atún, tomate y aguacate. Y en un futuro podría alcanzar a otros productos. No obstante, gracias al tratado, México ya se puede defender mejor de su poderoso vecino. El mecanismo de solución de controversias que prevé el TLC (capítulo 19, artículo XX) es un instrumento jurídico que permite iniciar una investigación cuando una de las partes utiliza prácticas comerciales desleales. "No es una llave mágica, pero sí un poderoso instrumento para hacerse escuchar", dice Espinosa.

Exportaciones mexicanas de algunos sectores industriales a Estados Unidos

Sector	Exportaciones en 1997 (millones de dólares)	Crecimiento respecto a 1993 (%)
Vidrio	624	70
Automotriz	12,124	203
Autopartes	14,629	139
Mueblera	2,016	125
Electrónica	17,834	148
Químico-plástico	3,995	72
Cuero y calzado	262	89
Prendas de vestir	5,829	324

Fuente: Secofi



Haciendo valer sus derechos, México pidió este año convocar a un panel de solución de controversias para disputarle a Estados Unidos su rechazo a cumplir con la apertura del transporte de carga y de pasajeros, que debía iniciar en 1995. México insiste en que ese país cumpla con lo pactado en el TLC, pero Washington -presionado por los teamsters (transportistas) de su país- argumenta que el transporte mexicano no cumple con sus normas ambientales, de seguridad y de dimensiones. En el fondo, se trata de un problema de costos, pues los salarios son mucho menores en México que en la Unión Americana. Será dicho panel el que decida quién tiene la razón.

Trabajando todos juntos.

Bienvenido al GAS como debe ser. GIS, CAI) y el WEB, todos juntos trabajando de una manera simple y similar. Esta es una nueva familia de aplicaciones que le permiten crear, integrar y comunicar- información CAD, GIS y datos asociados. Los tres programas son compatibles entre sí y virtualmente con cualquier otra aplicación. Para saber más visítenos en civiles .autodesk.comlgis/G891, o llame a nuestros distribuidores autorizados para mostrarle los beneficios del mundo GIS en Autodesk.



Autodesk World" es un GIS

AutoCAD" MapT" es la solución

PARA EXPORTAR

Con todo, México se ha beneficiado enormemente de la apertura comercial: es ya la 10` potencia exportadora y el 2` proveedor de Estados Unidos, superando a Japón y a todos los países latinoamericanos en conjunto. Entre 1993 y 1.997, las exportaciones mexicanas pasaron de \$52,000 a \$110,000 millones.

Pero el dinamismo de las exportaciones no se explica sólo por un mayor acceso de los productos mexicanos a Estados Unidos, sino por las devaluaciones que han favorecido a los exportadores. Escalante opina que los beneficios que México ha obtenido del TLC han sido hasta ahora "especulativos y coyunturales".

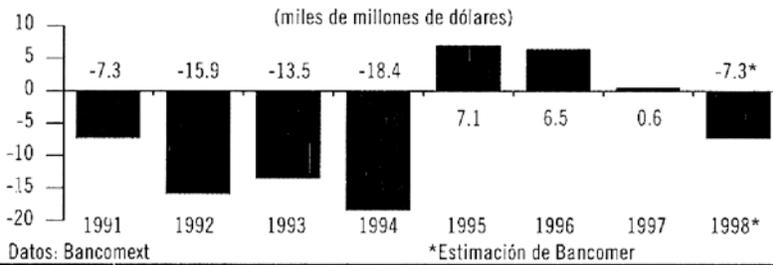
Si bien en los primeros años del TLC el país logró revertir su histórico déficit comercial con su vecino del norte (gracias ala depreciación del peso), a partir de 1997 las exportaciones crecieron en 15% y las importaciones en 23%. Y para este año la brecha se mantiene: las ex portaciones aumentarán en 8% y las importaciones en 15%. Se calcula que el déficit comercial en 1998 será de casi de \$6,500 millones de dólares y el año entrante de \$7,500 millones. Parte de este desequilibrio comercial es producto de la coyuntura internacional que ha provocado la caída de los precios de las materias primas, pero también se debe a que en estos cinco años México no ha logrado crear un verdadero efecto de encadenamiento industrial.

Productos en los que México ha mejorado su posición como proveedor de Estados Unidos

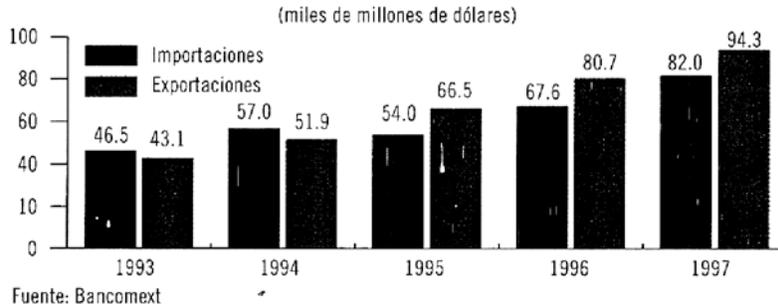
Descripción	Lugar		
	1993	1994	1997
Automóviles compactos	6	6	1
Azulejos	15	11	1
Blusas de algodón	5	6	1
Cables de fibra óptica aislados	5	7	1
Café sin tostar	5	6	1
Camarones y langostinos	4	7	1
Instrumentos y aparatos para control	8	10	1
Hilados para telas de mezclilla	13	8	1
Motores eléctricos de potencia mayor a 375 KW	9	16	1
Tubería de cobre refinado	3	3	1

Fuente: USDOC

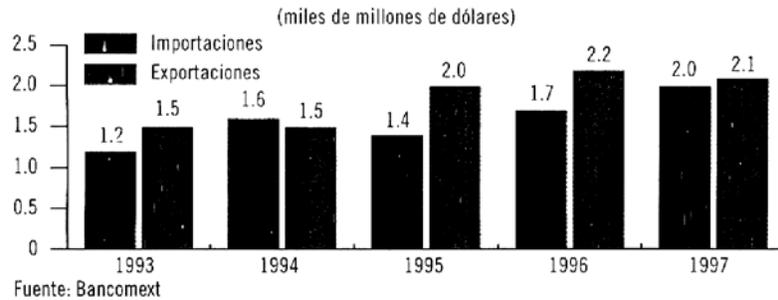
Balanza comercial de México



Balanza comercial de México-Estados Unidos



Balanza comercial de México-Canadá



Sin embargo lamenta el hecho de que ni la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ni el Banco de México o el propio Instituto Nacional de Estadística, Geografía

e Informática (INEGI) estén invirtiendo tiempo y recursos para determinar cuál ha sido el impacto real del TLC en la economía del país.

Con varias naciones. Con Costa Rica las exportaciones apenas representan 0.2%, con Venezuela 0.6% y con Chile 0.7%. El caso más difícil es el del Mercosur: las perspectivas comerciales con este bloque se ensombrecieron después del TLC, pues México mantuvo aranceles más altos para los cuatro países miembros de esta unión aduanera que para Estados Unidos, lo que evidentemente causó fricciones y provocó que el país fuera acusado de prácticas discriminatorias. Ahora que las empresas mexicanas ven como prioritario ampliar sus vínculos con el Mercosur, el gobierno enfrenta demandas compensatorias por parte de Brasil. El comercio con este gigante es 0.5% del total, y con Argentina es apenas 0.3%. Escalante asegura que México debería mirar más hacia mercados que tienen un desarrollo similar al suyo para poderse beneficiar de las ventajas del libre comercio.

Balanza comercial de México-Estados Unidos

MAQUILANDO CON EL TLC

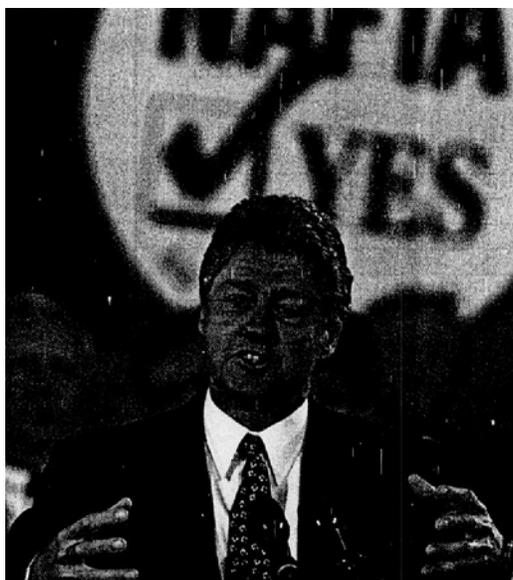
La gran ganadora de la apertura comercial de México es, sin duda, la industria maquiladora de exportación (IME), controlada en 90% por capitales extranjeros y formada por unas 3,000 empresas. Una encuesta reciente hecha por el Departamento de Investigación y Desarrollo del Grupo Editorial Expansión entre 83 gerentes de maquiladoras, revela que el TLC fue un importante detonador de inversiones en esta actividad. Más de 80% de los entrevistados señaló que el pacto trilateral favoreció el desarrollo de sus actividades y 94% dijo que el acuerdo fue positivo para la economía del país; 66% indicó que amplió sus operaciones en México a raíz del TLC.

Entre 1994 y 1997, la IME aumentó sus exportaciones en más de 50%. El año pasado este sector exportó mercancías por \$36,000 millones de dólares y su valor agregado sumó cerca de \$10,000 millones, convirtiéndose en la primera fuente de divisas para el país.

Sus enormes ganancias se atribuyen, en primer lugar, al hecho de que desde hace cinco años los salarios en México vienen cayendo. Mientras que en Estados Unidos desde 1994 aumentaron casi 30% y en Canadá 20%, en México cayeron 30%.

Además, el sector maquilador cuenta con un esquema arancelario especial que le permite importar sus insumos libres de gravámenes. El año pasado, 98% de los insumos de la IME fueron importados, principalmente de Estados Unidos.

Hay quienes creen que la industria maquiladora de México tiene el potencial para formar cadenas productivas en el país, tal como sucedió en las naciones asiáticas. Espinosa asegura que cuando la desgravación de productos llegue a cero en el 2003 (con excepción de los granos básicos), la industria maquiladora dejará de tener los De



Davos a Washington

Cuando comenzó su sexenio, Carlos Salinas de Gortari tenía claro que para atraer capitales al país e insertarse en la economía mundial era necesario seguir con la apertura económica, iniciada varios años antes por Miguel de la Madrid con el ingreso de México al GATT. Pero ni en sueños vislumbraba la posibilidad de integrar a México al mercado de América del Norte. Su plan era proponerle a Washington un acuerdo de liberalización comercial por sectores y por etapas.

Fuentes cercanas al gobierno de Salinas narran cómo fue que cambió de idea ampliando el proyecto original a lo que hoy se conoce como Tratado de Libre Comercio para América del Norte o NAFTA, por sus siglas en inglés.

Todo comenzó en Davos, un pequeño poblado alpino super exclusivo de Suiza, donde año con año se reúnen personalidades políticas y empresariales del mundo entero para de liberar sobre las tendencias de la economía y, más importante para hacer contacto con grandes inversionistas.

Hallar al presidente Salinas se reunió con varios empresarios para intentar convencerlos de invertir en México. Uno de sus interlocutores fue el director de la automotriz alemana Mercedes-Benz. Cuando Salinas le recomendó traer sus capitales a México el alemán lo miró y le preguntó: "¿Cuántos Mercedes puedo vender en México?" Salinas no pudo contar muchos...

En el vuelo de regreso, el presidente estaba como iluminado. Le comunicó a sus colaboradores que la única manera de atraer inversiones era aprovechando la cercanía con el mayor mercado del mundo.

Llegando a los Pinos telefoneó al presidente George Bush para decirle que en lugar de un acuerdo limitado-como inicialmente le había planteado- estaba dispuesto a negociar un pacto mucho más amplio. "Bush se fue de espaldas. Ese viraje lo tomó de sorpresa dice la fuente que prefirió no revelar su identidad. Inmediatamente, le tomó la palabra a Salinas pues, como decían por allá, de esta manera se avanzaría 50 años en

la relación con México. En ese ambiente comenzaron las primeras pláticas informales para fijar la agenda de negociaciones del acuerdo de libre comercio bilateral.

Pero como Canadá ya tenía un pacto similar con Estados Unidos, desde 1990, se decidió invitarlo a las negociaciones. El entonces primer ministro de Canadá Brian Mulroney se mostró renuente en un principio pero terminó por aceptar cuando vio que las negociaciones iban en serio. "Fueron invitados un poco a la fuerza para evitar un raspón diplomático dice la fuente consultada.

Canadá intentó, entonces hacer alianza con México en algunos aspectos de su interés, como la protección de las industrias culturales y textiles, pero México estaba sumamente ocupado decidiendo su futuro con Estados Unidos y no le hizo mucho caso a las sugerencias de Canadá.

Desde el punto de vista mexicano dice el entrevistado, los canadienses complicaron más las negociaciones. Sin embargo, pasados los años, parece ser que México y Canadá tienen más en común de la que inicialmente supusieron. Ambos están sumamente preocupados por la expansión de la producción agrícola de Estados Unidos, que está desplazando a las de sus respectivos países. Por primera vez en cinco años los ministros de agricultura de ambas naciones se reunieron para ver si esta vez pueden formar un bloque común de presión y así obligar a Estados Unidos a reconsiderar el capítulo agrícola, el cual por cierto, fue el único del tratado que se negoció en forma bilateral. beneficios que goza hoy. "Ya no tendrá los mismos incentivos para importar y se interesará más en el mercado nacional", dice. Esta situación podría ser un gran detonador de oportunidades para las empresas mexicanas. De hecho, 85% de los entrevistados en la encuesta señaló que en un futuro inmediato el desarrollo de proveedores locales es estratégico para el avance de sus industrias.

LA LLEGADA DE CAPITALS

El TLC fue un poderoso imán para atraer inversión extranjera a México, pues el país se convirtió en la puerta de acceso al mercado más grande del mundo. Entre 1994.

Es igual que el laboral, poco después de llegar William Clinton a la Casa Blanca. A partir de este pacto colateral, se creó la Comisión de Cooperación Ambiental de América del Norte la cual tiene como objetivo revisar el cumplimiento de las leyes ambientales en los tres países y propiciar que las normas se vuelvan más estrictas. Pero sus funciones son meramente de consulta y como no tiene facultades para imponer sanciones, su futuro no se ve muy claro. "Es una autoridad moral muy fuerte pero sin poderes", dice Carlos Sandoval, presidente de] Consejo Nacional de Industriales Ecológicos (Conieco).

En estos años, a través de la Comisión, Estados Unidos ha presionado a México para que endurezca sus normas ambientales. De acuerdo con Sandoval, esta fuerza hizo que en México se creara la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap), la cual aglutina todas las áreas ambientales que antes estaban dispersas en varias secretarías.

Pero más allá de algunos avances para fijar normas similares las diferencias en el terreno ambiental siguen siendo abismales entre las tres naciones socias. Sandoval afirma que los procesos limpios sólo han llegado a unas cuantas empresas grandes del país, mientras que las medianas y pequeñas siguen trabajando como hace 50 años por falta de recursos para invertir en el mejoramiento ambiental. "Los estándares ecológicos siguen siendo muy diferentes, a pesar de que las reglas son parejas para todos dice.

Una forma mucho más efectiva de obligar a las industrias mexicanas a invertir en procesos limpios es a través de las tarifas ambientales. Estados Unidos ha presionado a las compañías siderúrgicas y cementaras a invertir en tecnologías ambientales, ya que si no lo hacen corren el riesgo de cerrarse puertas en su principal mercado.

El que exporta tiene que cumplir con sus normas, pues cuando hay sobreproducción ellos pueden aplicar medidas proteccionistas ambientales dice Miguel Elenes, experto en el mercado del acero. Esto explica por qué en pocos años industrias como AHMSA y Cemex invirtieron fuertemente en procesos de producción más limpios.

Sin embargo, como los costos de ser empresas limpias son prohibitivos para las Pymes, el riesgo es que en un futuro se les vayan cerrando puertas en el exterior. "La normalización se convierte en una barrera que afecta a los más débiles dice Gilberto Ortiz, experto en comercio internacional.

Miedo a las normas mexicanas

Las diferencias no sólo son de fondo sino de forma. En México el TLC tiene la fuerza de un tratado internacional, pero en Estados Unidos es considerado un acuerdo (North American Free Trade Agreement [NAFTA]). Gracias a esta definición jurídica, el presidente William Clinton pudo obtener el fast track para negociar y firmar el acuerdo con México, sin tener que someterlo a la aprobación del Senado, donde debía obtener el apoyo de las dos terceras partes de los votantes.

Sin embargo, la pregunta de si el pacto es un acuerdo o un tratado se actualiza nuevamente, ante el descontento de muchos sindicatos en Estados Unidos. Uno de ellos el de los trabajadores del acero -que agrupa a 750,000 trabajadores afiliados a la AFL-CIO-r demandó en julio pasado al gobierno de Clinton en una corte de Alabama por firmar un tratado que, dice, es anticonstitucional.

El sindicato asegura que si bien en inglés el NAFTA se define como acuerdo en español es un tratado, Así que decidió cuestionar la legalidad del TAC para ver si así se logra echarlo para atrás. El sindicato de trabajadores siderúrgicos argumenta que en los cinco años han perdido miles de puestos de trabajo, pues la producción de acero de Estados Unidos se está trasladando a México por cuestión de costos laborales y porque tener industrias limpias es más barato en este país. Miguel Elenes, experto en el mercado del acero asegura que la tendencia es concentrar en México la elaboración de productos primarios y en Estados Unidos la de más alto valor agregado.

Es poco probable que los trabajadores cereros se salgan con la suya, pero esta demanda refleja una creciente oposición al TLC en Estados Unidos que seguirá aumentando conforme se siga relegando a un segundo plano el aspecto laboral.

1997 entraron cerca de \$40,000 millones de dólares, de los cuales 55% provinieron de Estados Unidos y 6% de Canadá.

Los capitales extranjeros se invirtieron en sectores vinculados con la exportación o con la explotación de materias primas. Además del sector automotor y de electrónica, se han invertido en minería, textiles y alimentos.

De acuerdo con Mario Rodarte, subdirector de análisis macroeconómico del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), la llegada masiva de capitales tuvo un efecto benéfico en la formación de algunas zonas económicas estratégicas. Una de éstas es Guadalajara donde, a raíz del TLC, se instalaron varias empresas de la industria electrónica como

IBM, Hewlett-Packard, Lucent Technologies y Kodak, entre otras 20 del ramo. Tan sólo entre 1996 y 1997 esta región recibió más de \$20,000 millones de dólares, lo cual generó una mayor demanda de servicios y de infraestructura. Otra zona estratégica es Coahuila, donde se instalaron Ford y Chrysler. Lo mismo comienza a suceder en Altamira con firmas petroquímicas.

El esquema de inversión de las multinacionales consiste en dividir su producción por regiones. En el caso de México, el interés es traer aquellas líneas de producción intensivas en mano de obra. Y, debido a la inestabilidad económica y a que el mercado mexicano es bastante reducido, muchos inversionistas prefieren aliarse con empresas nacionales, en lugar de invertir directamente. Tras la crisis de 1995, muchos empresarios que se encontraban al borde de la quiebra vendieron parte de sus activos a compañías extranjeras.

En los próximos años, la competencia por los capitales foráneos se volverá mucho más feroz, debido a la actual crisis financiera, por lo cual los países emergentes tendrán que ofrecer condiciones cada vez más atractivas.

¿REVISAR EL TLC?

En los tres países de América del Norte aumenta la presión para revisar el TLC. En México muchos consideran que es necesario corregir las asimetrías que inicialmente no fueron tomadas en cuenta. "Pedir adiciones y cerrar puertas que se abrieron antes de tiempo", recomienda Ortiz. En particular, advierte que la "catástrofe del campo mexicano" requiere de una revisión a fondo. Respecto del tema de la migración - totalmente excluido del tratado-, asegura que Estados Unidos debe reconocer el valor estratégico de México y otorgar beneficios reales.

Hasta ahora el nivel de discusión en México sobre el impacto que ha tenido el TLC en la economía es casi nulo. Aún no se ha abordado a nivel legislativo para ver si es realmente necesario pro-

Es el software que integra todo la operación de su Empresa bajo un mismo idioma Los más exigentes... confían en nuestro producto.

En 15 países de Latinoamérica, Empresas Líderes en el mercado han confiado en nosotros como solución integral. Nos respaldan más de diez años de experiencia, miles de usuarios satisfechos y alianzas con líderes en consultoría y tecnología.



EXACTUS®

Es el software que integra toda la operación de su Empresa bajo un mismo idioma

Los más exigentes... confían en nuestro producto

En 15 países de Latinoamérica, Empresas Líderes en el mercado han confiado en nosotros como solución integral. Nos respaldan más de diez años de experiencia, miles de usuarios satisfechos y alianzas con líderes en consultoría y tecnología.



- Recursos Humanos y Nómina
- Contabilidad y Finanzas
- Ventas y Distribución
- Manufactura

Exactus de México, S.A. de C.V.
Horacio No. 124-PH,
Col. Polanco C.P. 11560 México, D.F.
Tel. 254-3121 Fax. 203-4486
www.exactus.com

2000
Year Two thousand ready
CON EL RESPALDO DE:

De cualquier manera hay quienes creen que esta discusión sería totalmente inútil, ya que la realidad es cada vez más compleja. Para reabrir la negociación, México tendría que estar dispuesto a dar algo a cambio a sus socios.

Espinosa arguye que no será posible negociar ni una coma sin poner en entredicho todo el tratado. "O se vive con él como está o se desteje todo", advierte.

Y a estas alturas de la globalización, ni los opositores al tratado consideran que México debe salirse. "No ganaríamos nada", acepta Ortiz.

Antes de llegar al poder, el primer ministro de Canadá -Jean Chretien- se había comprometido a buscar una revisión del acuerdo, pero pasado el tiempo consideró

PICARD:

"Para la competitividad que tienen las empresas de Estados Unidos, los aranceles que pagan (en México) son bajos" que lo mejor era dejar las cosas como estaban.

Como sea, el TLC ya está en revisión natural. Con la dinámica de la globalización, los mercados se abren cada vez más y, en unos años, tal y como promueve la Organización Mundial de Comercio (OMC), los acuerdos regionales se irán diluyendo para dar lugar a acuerdos globales. Tarde o temprano, Estados Unidos tendrá que darle a sus demás socios latinoamericanos el mismo trato que a México, y este último deberá abrir más sus mercados a la Unión Europea. La recomposición de las fuerzas avanza pero, para encarar este proceso es necesario prepararse. De nada servirán tantas transformaciones económicas y sacrificios si México no invierte en su desarrollo. En el quinto cumpleaños del TLC, la lección es que lo importante no es llegar primero, sino saber llegar. C3



Gilberto Contreras "Para la competitividad que tienen las empresas de estados unidos, los aranceles que pagan en (México) son baratos"

Cd de México, México.-Hoy sábado entran en vigor los tratados de libre comercio con la Unión Europea e Israel, que en conjunto representan un mercado potencial de 381 millones de consumidores con un poder de compra de 17 a 24 mil dólares anuales.

Con la UE únicamente se podrán comprar y vender mercancías, pero todavía no están habilitados los beneficios en materia de inversión y servicios porque la Cámara de Diputados italiana ha rechazado efectuar la votación hasta que concluya el proceso electoral en México.

Ayer, fuentes de la Embajada de México en Italia informaron que los diputados italianos reprogramaron la votación para el 18 y 19 de julio.

En productos agrícolas y agroindustriales México es el segundo proveedor de Estados Unidos, pero es el proveedor 32 de la Unión Europea. Ahora con la apertura comercial el 95 por ciento de los productos agropecuarios mexicanos podrán entrar libre de arancel al mercado europeo, el 80 por ciento a partir de hoy.

Pero el 82 por ciento de los bienes industriales mexicanos contarán con la ventaja de entrar a partir de hoy sin pagar impuestos de importación en las aduanas de los países comunitarios. De igual forma, México abre sus fronteras de inmediato a cerca del 48 por ciento de los productos europeos.

A la entrada en vigor del TLC con Israel, la mitad de las exportaciones mexicanas quedan libres de arancel, el 25 por ciento adicional bajo cuota y un 12 por ciento con reducciones entre el 25 y 50 por ciento sobre aranceles aplicados. Se acordó la eliminación de aranceles al 2003, con excepciones a plazo inmediato y 2005.

México tendrá acceso entre otros productos en café, azúcar, jugos concentrados de naranja y otros cítricos, cerveza, tequila y mezcal.

Israel tendrá acceso en productos como bulbos, plantas, flares, hierbas y café kosher en paquetes individuales.

El 99 por ciento de las importaciones mexicanas son semillas de hortalizas y concentrados de soya, importaciones de insumos para la ganadería.

El arancel promedio de Israel es de 7.6 por ciento para bienes industriales.

Las negociaciones comerciales internacionales de México son fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante en la estrategia de crecimiento y modernización del país.

Con el objeto de ampliar y diversificar los mercados de exportación, México tiene en vigor tratados de libre comercio con Estados Unidos y Canadá; Colombia y Venezuela; Costa Rica; Bolivia; Nicaragua y Chile. Asimismo, se han suscrito tratados con la Unión Europea e Israel, mismos que entrarán en vigor a partir del 1 ° de julio del 2000. El pasado 10 de mayo de 2000 concluyeron las negociaciones del tratado de libre comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras. Los Presidentes suscribirán este tratado en las próximas semanas, el cual se espera entre en vigor a partir del 1 ° de enero de 2001, una vez que sea ratificado por los Congresos de cada país.

Con Uruguay, el pasado 29 de diciembre de 1999, se concretó una profunda ampliación del Acuerdo de Complementación Económica, que significa que más del 90% del universo arancelario entre México y Uruguay, quedará libre de aranceles y se incorporan disciplinas sobre acceso, salvaguardias, normas sanitarias, normas técnicas, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias. Ambos países están desarrollando sus procesos, a fin de cumplir con sus disposiciones jurídicas para poner en vigor esta ampliación.

Con Perú, a partir del 28 de febrero de 2000, se acordó una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica para incluir preferencias para algunos productos de interés de las Partes, así como un mecanismo de solución de

controversias. Con Brasil, se suscribió un Protocolo Adicional al Acuerdo de Alcance Parcial, para formalizar un entendimiento entre ambos países, en el sector automotor.

Herminio Blanco, secretario de Comercio y Fomento Industrial, afirmó que este acuerdo comercial favorecerá tanto al estado de Chiapas, por su localización geográfica, como a las pequeñas y medianas empresas.

Cd de México.-México y los países integrantes del Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) anunciaron ayer la conclusión de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio que entrará en vigor en enero del 2001.

Este es el tercer TLC cuyas negociaciones concluye México en lo que va del año. Los dos anteriores, con la Unión Europea e Israel, entrarán en vigor el próximo 1 de julio.

El secretario de Comercio, Herminio Blanco, afirmó que este acuerdo favorecerá tanto al estado de Chiapas, por su localización geográfica, como a las pequeñas y medianas empresas que encontrarán en Centroamérica su mercado natural.

"Este acuerdo, además de promover el comercio, inversión y empleo, tendrá un impacto singular en Chiapas, por su localización geográfica, por ser el vecino más cercano de estos tres países tendrá un aumento muy importante en comercio producción, servicios, logística", expresó en conferencia.

En el anuncio lo acompañaron los ministros de Industria y Comercio de Honduras, Oscar Cafati; de Economía de Guatemala, Eduardo Weymann, y el viceministro de economía de El Salvador, Eduardo Ayala Grimaldi.

Los bienes industriales mexicanos que se vendan en los países del Triángulo del Norte se desgravarán totalmente en el año 2012 y los productos agropecuarios pagarán cero arancel hasta el 2013.

"Esperamos que con esta apertura nuestro comercio y nuestra industria crezcan, aunque sabemos que tenemos ciertas limitaciones. No podemos competir con una economía tan fuerte como la mexicana pero sí es la oportunidad de poder crecer", comentó Cafati.

Weymann destacó que Guatemala exporta a México alrededor de 100 millones, y que espera poder multiplicarlas por cuatro en los próximos cinco años como mínimo.

Largas Negociaciones

Aunque el intercambio comercial con esos países es muy pequeño, las negociaciones con estos tres países se prolongaron durante años. Con las otras dos naciones centroamericanas: Costa Rica y Nicaragua, México ya tiene vigentes acuerdos comerciales.

De hecho, las últimas negociaciones se prolongaron hasta la noche del miércoles, por diferencias en de cerveza y acero. Ambos tendrán un tratamiento especial y no ingresarán a los países centroamericanos con cero arancel.

Blanco explicó que la cerveza mexicana disminuirá su arancel de entrada al Triángulo del Norte de 20 a 13 por ciento.

En el caso del acero, el 90 por ciento de las exportaciones de México al bloque centroamericano se desgravará totalmente.

El restante 10 por ciento tendrá una apertura parcial, que partirá de una preferencia arancelaria del 25 por ciento, luego del 35 por ciento y finalmente del 40 por ciento. Además de pactar un intercambio de bienes con disminuciones arancelarias, se establecieron capítulos de servicios, propiedad intelectual, reglas de origen -que protegerán por denominación de origen las exportaciones de tequila y mezcal- y solución de controversias.

El capítulo de compras gubernamentales quedó fuera del Tratado y se negociará dentro de dos años.

El Gobernante hondureño y sus homólogos de Guatemala, Alfonso Portillo; El Salvador, Francisco Flores, y México, Ernesto Zedillo, suscribirán el acuerdo el próximo 29 de junio en ese país del norte indicó el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Los jefes de Estado de las cuatro naciones involucradas en el TLC se reunirán en la capital mexicana desde el 28 de este mes y la firma del documento se realizará al día siguiente en el histórico Castillo de Chapultepec.

Los países del llamado Triángulo Norte de Centroamérica reiniciaron las negociaciones para la firma de un TLC con México desde 1996, las cuales finalizaron en forma favorable el 11 de mayo pasado.

Se espera que el tratado, que ha sido calificado como "beneficioso y positivo" por los países del istmo, entre en vigencia a partir del 1 de enero de [2001 previa ratificación legislativa y favorezca el intercambio comercial entre las naciones participantes.

El Triángulo Norte espera un incremento en sus exportaciones hacia México una vez que el tratado entre en vigor y superar los 108.7 millones de dólares exportados en forma conjunta durante 1999.

Las ventas mexicanas hacia estas naciones sumaron durante el año pasado un total de 943.9 millones de dólares, las cuales fueron dirigidas hacia Guatemala con 543.6 millones, El Salvador con 244.4 millones y Honduras 155.9 millones.

Un reporte oficial de México detalló además que durante enero y febrero de este año las exportaciones de los tres países del istmo al mercado mexicano sumaron 17 millones de dólares, mientras las ventas de ese país fueron de 138.6 millones.

Los países involucrados consideran que el TLC es un instrumento "moderno y ambicioso" que promoverá la inversión y el empleo, mientras tanto México prorrogará las preferencias arancelarias para el Triángulo Norte hasta la entrada en vigencia del pacto comercial.

Tras finalizar las negociaciones en mayo pasado, el Presidente Zedillo giró una invitación oficial a sus homólogos centroamericanos para viajar a México y suscribir ahí el tratado comercial.

Antes de llegar a manos de los Gobernantes, los textos del acuerdo serán firmados por los ministros de Economía o Comercio de los cuatro países que se reunirán en la capital salvadoreña en fecha próxima.

Luego de la rúbrica por parte de los presidentes, el convenio será sometido a los cuatro Congresos o Asambleas Legislativas que decidirán su ratificación para entrar en vigencia el 1 de enero del 2001.

Este será el tercer TLC entre México y la región de Centroamérica, pues desde hace varios años están en vigencia acuerdos comerciales bilaterales con Costa Rica (enero de 1995) y Nicaragua (julio de 1998). (Notimex)

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR

(TLCTNM)

- El Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte (TLCTNM) constituye un gran avance en la estrategia de política de negociaciones comerciales internacionales de México, la cual busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad a nuestro proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales por parte de nuestros socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México.<
- Este tratado de libre comercio es uno de los mandatos fundamentales del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla; junto con los tratados suscritos con Costa Rica y Nicaragua, se da uno de los últimos pasos hacia una zona de libre comercio entre México y Centroamérica
- Después de cuatro años de consultas, a partir de la reanudación de las negociaciones establecidas en la Reunión Cumbre de Tuxtla II, en 1996, se celebraron 18 rondas de intensas negociaciones, concluyéndose las negociaciones el 10 de mayo del 2000. Este tratado entrará en vigor el 1 ° de enero del 2001
- El tratado de libre comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras facilitará la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los cuatro países, a través de la eliminación paulatina de aranceles que pagan los productos para entrar a dichos mercados y un conjunto de disciplinas que regularán la relación comercial entre los países integrantes del tratado; también incluye disciplinas para regular la compra y venta de servicios.
- Se logró un acuerdo moderno, ambicioso, integral y completo, que abre nuevas y mejores oportunidades para el incremento de las exportaciones, la mayor

disponibilidad de insumos y servicios para la industria nacional, así como la atracción de nuevas inversiones y creación de alianzas estratégicas entre empresas; fomentando así el crecimiento económico, el incremento en productividad y competitividad de nuestros productos. el desarrollo industrial y regional y la creación de más y mejores empleos,

- Los países que integran el Triángulo del Norte representan un mercado potencial de 23 millones de personas, que en 1998 realizaron compras al exterior por más de 9.5 millones de dólares y registraron un PIB de más de 36 mmd. México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo.
- Los países del Triángulo del Norte son el principal mercado de México en América Latina, representan el 25% (944.1 mddl) de nuestras exportaciones a la región latinoamericana. En 1999, nuestras exportaciones al Triángulo del Norte fueron comparables a la suma de nuestras exportaciones a Brasil, Argentina y Chile.
- Las ventas mexicanas representaron el 9% (850 mddl.), del total importado por el Triángulo del Norte en 1998, por lo que consideramos que aún existe un gran potencial para incrementar el comercio entre los cuatro países
- Esta región representa un mercado creciente para los productos mexicanos, la exportación no petrolera de México al Triángulo del Norte se incrementó más de 160% en los últimos 6 años, al pasar de 330 mddl. en 1993 a más de 940 mddl. en 1999. Con este tratado se consolida y se mejora el acceso que México tiene en esta región del mundo
- Este tratado tendrá un gran impacto económico regional, principalmente en el estado de Chiapas. Este estado, por su localización geográfica y por ser el vecino más cercano de estos tres países tendrá un aumento muy importante en comercio, producción y en el sector servicios. Tenemos grandes complementariedades, existe una integración ya en esta región de Chiapas, el sureste mexicano y Centro América y consideramos que esto se va a incrementar
- Uno de los importantes ganadores de este acuerdo es la pequeña y mediana empresa mexicana; el mercado de Centro América es un mercado natural para estas empresas, sobre todo de la región sureste del país.

Acceso a mercados

- El capítulo de acceso a mercados establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes. Se establecieron plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos del Triángulo del Norte y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países . Reconociendo la asimetría en las economías, México se abrirá más rápido que el Triángulo del Norte, tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

Los acuerdos de alcance parcial en gran medida se integran y se consolidan dentro del tratado, lo cual da una mayor certidumbre y permite avanzar en la relación comercial entre los países firmantes.

Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de nuestras exportaciones, que van de 3 a 11 años

Productos Industriales

Las exportaciones mexicanas de productos industriales al Triángulo del Norte alcanzaron en 1999 más de 800 mddl., equivalentes a más del doble de lo que México exportó a Brasil en ese período

La mayoría de los productos del sector industrial alcanzaron un acceso a corto plazo entre las Partes. Alrededor del 57% de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedarán libres de arancel de inmediato, el 15% en un plazo de 3 a 5 años. Por su parte, México desgravará a la entrada en vigor del tratado el 65% de las importaciones que realiza del Triángulo del Norte y el 24% en un plazo de 3 a 5 años

- México obtuvo acceso en productos con mucho potencial, tal es el caso de papel, refrigeradores, llantas, jabones de tocador, productos cerámicos, medicamentos, plásticos (PVC), camisas de algodón para hombre, varilla corrugada, estufas de gas, computadoras, láminas de plástico, partes para aparatos eléctricos, pañales y botellas de plástico

A la entrada en vigor del tratado, el Triángulo del Norte eliminará los aranceles de productos de mucho interés para sector industrial mexicano, tal es el caso de productos químicos, auto partes, vehículos pesados y ciertas herramientas.

- Otros productos del sector industrial se desgravarán de manera gradual. De 2 a 5 años se eliminará el arancel de productos como llantas, textiles, confección, acumuladores y lápices. En un plazo de 7 a 10 años, se eliminarán los aranceles de productos plásticos, pinturas, ciertos cables, pilas, plumas, bolígrafos, muebles, tornillos y ciertos electrodomésticos. Productos agropecuarios y agroindustriales • En el sector agropecuario y agroindustrial las exportaciones mexicanas al Triángulo Norte se han casi sextuplicado al pasar de sólo 25 mddl.. En 1993 a casi 140 mddl en 1999. Estas exportaciones totales son mayores que las exportaciones mexicanas a Brasil, Argentina, Venezuela, Chile, Perú, Colombia, Ecuador y Uruguay.
- El 30% de las exportaciones mexicanas quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado de libre comercio; poco más del 12% a mediano plazo y 41 % a largo plazo.
- México obtuvo acceso al mercado del Triángulo del Norte en productos con gran potencial de este sector, como son dulces, productos a base de cereales, galletas dulces, preparaciones para helados y gelatinas, uvas frescas, chicles, jugos de frutas, productos de panadería, salsas y concentrados de tomate y maíz amarillo

Se tomó en cuenta la sensibilidad del sector agropecuario y agroindustrial, por lo que se estableció para algunos productos agropecuarios sensibles una salvaguarda especial, la cual impedirá que se afecte la producción nacional con incrementos sustanciales en importaciones derivado de la degradación arancelaria, tales que puedan dañar la producción nacional

- Se excluyeron temporalmente de la negociación productos sensibles para el sureste de México, como azúcar, café y plátano

El tratado otorga reconocimiento al tequila y al mezcal como productos distintivos de México. A la entrada en vigor del tratado algunos de los productos que entrarán con cero arancel serán: algunas flores, semillas para siembra, soya, algodón, trigo duro, crías de cerdo, ovo albumina, almidón de maíz, cacahuete, interés de algodón, cueros y pieles. A mediano plazo se eliminarán los aranceles para miel, coliflor, brécol, repollo, lechugas, zanahorias, pepinos y pepinillos, chícharos, setas, conservas de hortalizas, melones, sandías, fresas pimientos y té. A largo plazo se eliminarán los aranceles para carne de bovino, cereales para desayuno, productos de panadería, ron, tabaco, cacao, chocolates, dulces, sopas y embutidos

Reglas de origen

- Las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de la región compuesta por el Triángulo del Norte y México; es decir, para que el producto tenga derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros - Las reglas de origen negociadas en este acuerdo siguen la misma metodología que los demás tratados negociados en el continente y su propósito es fomentar la utilización de insumos de la región
- Los bienes serán considerados de la región cuando: sean totalmente obtenidos o producidos en la región, cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico para ese bien, o cumplan con tu) requisito de contenido regional. El valor general de contenido regional aplicable será de 50%.

Procedimientos aduaneros

- El tratado establecerá mecanismos en materia aduanera para que los bienes originarios puedan gozar del trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas de origen.
- Se establecerán procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. Así mismo, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, éste podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.

Normas sanitarias y fitosanitarias

- La aplicación de principios y reglas transparentes en medidas sanitarias y fitosanitarias, facilitarán el comercio agropecuario con los países del Triángulo Norte.
- El tratado preservará nuestro derecho de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente y no constituyan un obstáculo encubierto al comercio.

Salvaguardias

El tratado establece la posibilidad de imponer medidas bilaterales durante un período de transición para hacer frente a dificultades imprevistas que se originen de la reducción o eliminación de un arancel establecido en el tratado.

Lo anterior, sin menoscabo de que las partes conservan su derecho de adoptar medidas al amparo del artículo XIX de la OMC sobre importaciones de las demás Partes cuando éstas sean sustanciales y contribuyan al daño.

La utilización de cada uno de los mecanismos anteriores está sujeta a la observancia de los principios de transparencia, equidad y certidumbre. La aplicación de medidas de salvaguarda sobre algodón producto requiere de una compensación a la Parte afectada.

Esta disciplina incrementará la certidumbre para los exportadores mexicanos en el mercado del Triángulo del Norte ya que tendrán un recurso en caso de un incremento súbito de exportaciones mexicanas.

No todos los empresarios quedaron conformes con la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Adán Rivera, presidente de la Asociación Nacional de la Industria de la Transformación (ANIT), dijo que tal como quedó el pacto, sólo beneficiará a los oligopolios y provocará la desaparición muchas empresas e industrias en el país.

"Los micro-pequeños y medianos empresarios del país no estamos de acuerdo con la forma en que se negoció el TLC con la Unión Europea", dijo Rivera.

En conferencia de prensa, hizo hincapié. en que así como con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se benefició sólo a los grandes "tiburones" y oligopolios de la industria nacional, con esta negociación con la UE pasó lo mismo.

Para Rivera, con la puesta en marcha del TLC con la DE están en riesgo los aproximadamente cuatro millones de negocios que existen a lo largo de la república mexicana, los cuales podrían desaparecer ante una negociación en donde nunca se les tomó en cuenta.

"Nunca tomaron consideración de nuestras opiniones, sólo las de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (Coece), la cual representa los intereses gubernamentales", sostuvo.

Asimismo, dijo que cuando el TLCAN comenzó a operar, el primero de enero de 1994, alrededor de 30 por ciento de la planta productiva mexicana tuvo que cerrar. Y con el acuerdo con la UE "lo que queda de este sector será devastado".

Por ello, consideró que es necesario facilitar el acceso al crédito de la micro-, pequeña y mediana empresa, para enfrentar de manera competitiva el TLC con Europa.

La otra cara

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) externaron, por su parte, que el acuerdo con la UE es positivo para México, porque le permitirá diversificar sus opciones comerciales.

El CCE manifestó que este tratado es una gran oportunidad para México, ya que podrá ingresar al mercado más importante del mundo en condiciones de igualdad y reciprocidad.

Aunque el tratado de libre comercio con la UE abre nuevos escenarios para la producción de nuestro país, el gobernador Alberto Cárdenas advirtió que representa el riesgo de que algunos sectores vean frenado su desarrollo.

Al dirigirse a campesinos del municipio de Yahualica, manifestó que este tipo de acuerdos "tienen dos caras [...], y la única forma de que siempre nos caiga a favor es que juntos hagamos cada día mejor lo que estábamos haciendo el día anterior, que cada día nos levantemos con el ánimo de superar nuestras metas tradicionales, que cada día pensemos en cómo aprovechar estas oportunidades".

Dijo que uno de los temas más discutidos entre la UE y México "fue el agropechamiento. Todos sabemos que los europeos, una de sus mayores fortalezas son los agro negocios". Destacó la desaparición de los aranceles, y las consecuencias que tendrían en la competencia para el campo mexicano. (SONIA SERRANO)

El acuerdo abrirá más oportunidades a México para que pueda diversificar sus exportaciones, que actualmente se concentran en más de 80 por ciento en EU.

A su vez, Juan Gallardo Turlow, presidente de la Coese, consideró que el nuevo pacto permitirá que los sectores productivos mexicanos realicen las transformaciones necesarias para alcanzar competitividad-

El acuerdo de libre comercio con la Unión Europea traerá beneficios en todos los productos agrícolas en los que México tiene un potencial de producción, aseguró en Bruselas el representante del sector agrario mexicano. Preciso que el acuerdo beneficiará el intercambio de frutas, verduras y hortalizas, así como los cítricos y el aguacate, y algunos granos, como el, café, que quedaron prácticamente liberalizados.

El acuerdo alcanzado con la Unión Europea no a México un flujo importante de inversiones, señaló. La eventual inversión europea obedecerá más a "equilibrios globales", que al tratado en sí, dijo. "El monto de las inversiones va a depender de las

posibilidades de acceso de las empresas europeas al mercado estadounidense, donde México desempeña un papel de medio", enfatizó.

El senador Jorge Calderón aclaró que en lo general el PRO apoya este tratado, pero reiteró que su partido examinará en detalle los documentos de las negociaciones y, en caso de encontrar alguna situación que perjudique a los productores nacionales, propondrá reabrir algunos capítulos. Criticó algunas cláusulas como el hecho de que Europa podría bloquear algunas decisiones de México.

La naranja y el aguacate son los productos mexicanos que salieron con ventajas para su comercialización en el mercado europeo, por lo que en Jalisco no se esperan repercusiones inmediatas en el agro, ya que las zonas naranjeras se ubican en otras entidades, mientras que Michoacán es el principal productor de aguacate. No obstante, hay una perspectiva favorable para recibir inversiones europeas. (SYM)

La cadena de linteles Quinta Real presentó un proyecto para crear un desarrollo inmobiliario en Puerto Vallarta, que en su primera etapa tendría más inversión de doce millones de dólares, informó ayer el presidente de la cadena, Francisco Martínez. El proyecto de la ordena comprende la construcción de un hotel y unas villas en el puerto.

DESARROLLO

- **SALVADOR Y MALDONADO** Guadalajara

Para el presente año se concluirá con tres mil hectáreas de plantaciones forestales tecnificadas y con un ritmo de crecimiento muy competitivo, lo que marca una nueva etapa de aprovechamiento integral de recursos boscosos, informó el titular de la Secretaría de Desarrollo Rural de Jalisco (Seder), Francisco Mayorga Castañeda.

Explicó que además de incidir en la producción maderable, estas acciones ponen bases firmes para otros enfoques en el uso de bosques, como valorar la vicia silvestre y los suelos; y fomentar el ecoturismo y la producción de maderas preciosas.

Además, hizo notar que actualmente se tiene una diversificación de agentes económicos en el medio forestal, donde ya operan Grupo Hernán, productores ejidales y pequeños propietarios, a diferencia del tiempo en que el Grupo Durango (dueño de la empresa de Atenquique), era preponderante.

Por otro lado, Mayorga habló sobre los Bonos Carbono, que son un mecanismo de apoyo al sector que tiene la finalidad de revertir el fenómeno del calentamiento de la tierra mediante la protección de los recursos forestales y su explotación sustentable para contrarrestar los daños en la atmósfera del alto consumo de hidrocarburos y otras sustancias.

Detalló que el nombre de tales bonos se deriva de la función biológica que desempeñan los bosques en su papel de capturar el bióxido de carbono del ambiente y liberar oxígeno.

- **AGENCIAS**

L a tercera jornada de la reunión de la Organización Mundial de Comercio

(OMC) fue para la unión Europea, que permitió destrabar las negociaciones en la polémica área de agricultura, al ofrecer eliminar "progresivamente" los subsidios a sus exportaciones agrícolas. No obstante, los ministros de las 115 naciones que discuten la agenda de una nueva ronda mundial de negociaciones comerciales aún tienen que superar serias divergencias sobre derechos laborales y la revisión de las reglas para rescatar del fracaso el encuentro.

A los funcionarios sólo les queda un día de una cumbre ministerial sumida en la confusión por violentas protestas callejeras contra el libre comercio, la desorganización de la OMC y una controvertida intervención del presidente Clinton.

Los delegados comenzaron a negociar, palabra por palabra, el texto de una declaración final que permita lanzar hoy, viernes, la nueva ronda de tres años de negociaciones, conocida como Ronda del Milenio.

La Unión Europea hizo una concesión importante, al aceptar colocar sobre la mesa de negociaciones una "eliminación progresiva" de las subvenciones a las exportaciones agrícolas.

La resistencia de los europeos a negociar una reducción en la protección de sus agricultores ha sido el mayor escollo para lograr un consenso mínimo.

"En este hormiguero se está cocinando el texto final. Saldrá de la cocina esta noche, sea a la hora que sea", dijo el secretario de Relaciones Económicas Internacionales y principal negociador argentino, Jorge Campbell.

Según un borrador obtenido por la agencia Reuters del texto final aceptado por la UE y Estados Unidos, la nueva ronda de negociaciones buscará una "sustancial reducción en todas las formas de subsidios a las exportaciones en la dirección de una eliminación progresiva".

La Unión Europea aún no acepta negociar el fin de los soportes domésticos a sus agricultores, pero sí reducirlos.

La concesión europea creó un conflicto en el seno de la Unión Europea, porque Francia la rechazó de inmediato.

El borrador no ha sido aprobado por el Grupo Cairns de 18 países exportadores de productos agrícolas, que incluye a Argentina, Brasil, Chile y



Fuerzas de seguridad, para contener las protestas masivas. Hubo 500 detenidos

Por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, las autoridades de Seattle decretaron un toque de queda para el centro de la ciudad las veinticuatro horas del día debido a las protestas masivas contra la conferencia de la OMC.

El comisionado Comercial de la UE, Pascal Lamy, indicó que Europa considera que la agricultura no puede ser tratada igual que la industria, como lo ve EU, ya que tiene funciones, ambientales, familiares, rurales, y otras más, que se deben tomar en cuenta como lo establece el artículo 20 de Marrakesh,

Para mas detalles en el siguiente recuadro

UE aceptó eliminar subsidios a exportaciones agrícolas

● AGENCIAS
Seattle, Washington

La tercera jornada de la reunión de la Organización Mundial de Comercio (OMC) fue para la Unión Europea, que permitió destrabar las negociaciones en la polémica área de agricultura, al ofrecer eliminar "progresivamente" los subsidios a sus exportaciones agrícolas. No obstante, los ministros de las 135 naciones que discuten la agenda de una nueva ronda mundial de negociaciones comerciales aún tienen que superar serias divergencias sobre derechos laborales y la revisión de las reglas *anti-dumping* para rescatar del fracaso el encuentro.

A los funcionarios sólo les queda un día de una cumbre ministerial sumida en la confusión por violentas protestas callejeras contra el libre comercio, la desorganización de la OMC y una controvertida intervención del presidente Clinton.

Los delegados comenzaron a negociar, palabra por palabra, el texto de una declaración final que permita lanzar hoy, viernes, la nueva ronda de tres años de negociaciones, conocida como Ronda del Milenio.

La Unión Europea hizo una concesión importante, al aceptar colocar sobre la mesa de negociaciones una "eliminación progresiva" de las subvenciones a las exportaciones agrícolas.

La resistencia de los europeos a negociar una reducción en la protección de sus agricultores ha sido el mayor escollo para lograr un consenso mínimo.

"En este hormiguero se está cocinando el texto final. Saldrá de la cocina esta noche, sea a la hora que sea", dijo el secretario de Relaciones Económicas Internacionales y principal negociador argentino, Jorge Campbell.

Según un borrador obtenido por la agencia Reuter del texto final aceptado por la UE y Estados Unidos, la nueva ronda de negociaciones buscará una "sustancial reducción en todas las formas de subsidios a las exportaciones [...] en la dirección de una eliminación progresiva".

La Unión Europea aún no acepta negociar el fin de los soportes domésticos a sus agricultores, pero sí reducirlos.

La concesión europea creó un conflicto en el seno de la Unión Europea, porque Francia la rechazó de inmediato.

El borrador aún no ha sido aprobado por el Grupo Cairns de 18 países exportadores de productos agrícolas, que inclu-

ASSOCIATED PRESS



Fuerzas de seguridad, para contener las protestas masivas. Hubo 500 detenidos

Toque de 24 horas

● DPA
Seattle

Por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, las autoridades de Seattle decretaron un toque de queda para el centro de la ciudad las veinticuatro horas del día debido a las protestas masivas contra la conferencia de la OMC.

La medida tendrá vigencia hasta la medianoche de hoy viernes en los alrededores del Centro de Convenciones de la ciudad, donde tiene lugar la reunión.

La medida se dio luego de que la policía tuvo que utilizar nuevamente gas lacrimógeno para dispersar a un grupo de manifestantes. Ésta fue la tercera vez en tres días que las fuer-

Las continuas protestas obligaron al gobierno de Seattle a decretar una medida desacostumbrada

zas de seguridad emplearon este medio para contener las masivas protestas de los activistas contra el libre comercio.

Hasta ayer, habían sido detenidas más de 500 personas.

Por su parte, la federación sindical estadounidense AFL/CIO anunció que presentará una denuncia contra la ciudad, porque considera que se violaron los derechos fundamentales con respecto a las libertades de expresión y de reunión. Además, asegura, a los detenidos se les negó la asistencia de un abogado. ●

Colombia. Sin embargo, Brasil y Chile elogiaron la flexibilidad mostrada por la UE.

"Están aliviando el lenguaje", dijo el canciller chileno, Juan Gabriel Valdés.

Por otro lado, fuentes canadienses y brasileñas señalaron que Estados Unidos se "está acercando" a las posiciones de la UE en el tema de agricultura, sobre todo con relación a la multifuncionalidad.

El comisionado Comercial de la UE, Pascal Lamy, indicó que Europa considera que la agricultura no puede ser tratada igual que la industria, como lo ve EU, ya que tiene funciones, ambientales, familiares, rurales, y otras más, que se deben tomar en cuenta como lo establece el

El ministro de Agricultura de Canadá, Lyle Vanclief, dijo que la propuesta europea es un compromiso aceptable para su país y, posiblemente, para EU.

Otros pasos

La UE también aceptó la creación de un grupo de trabajo para analizar la biotecnología, tema que atrajo a miles de ambientalistas a protestar en las calles de Seattle contra la manipulación genética y hormonal de plantas y alimentos.

Estados Unidos, el principal exportador de semillas alteradas genéticamente para aumentar su rendimiento, quiere tratar la biotecnología como asunto comercial. Europa insiste en

ambiental y un peligro a la salud. Existe además consenso en la extensión de una moratoria mundial sobre impuestos al comercio electrónico por Internet.

Pero la inclusión del tema laboral en futuras negociaciones comerciales, una insistencia de EU, se convirtió en el principal obstáculo a un acuerdo final.

Los países en vías de desarrollo, encabezados por India, Brasil y México, han rechazado la propuesta de mezclar el tema laboral con el comercio.

Esas naciones sostienen que el asunto compete a la Organización Internacional del Trabajo, no a la OMC, y lo denuncian como un nuevo instrumento proteccionista de los países

Productores de banano de AL protestan contra Europa

● AGENCIAS
Seattle

Siete países productores de bananos en América Latina denunciaron en la Organización Mundial de Comercio al nuevo régimen bananero que propone introducir la Unión Europea, por discriminar contra su fruta.

Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Venezuela afirmaron que la nueva política bananera europea viola las reglas de la OMC y advirtieron que presentarán una demanda ante el organismo si no se modifica.

El nuevo régimen bananero de la UE propone una transición del sistema de cuotas y licencias a un régimen arancelario. Pero América Latina y EU sostienen que Europa aún no cumple con el fallo de la OMC contra las anteriores restricciones en beneficio de las ex colonias europeas, sobre todo del Caribe.

Los siete países firmaron un documento con su desacuerdo con el bajo volumen de la cuota, de dos millones 553 mil toneladas, al que tendrá acceso el banano latinoamericano, y el mantenimiento de un arancel innecesariamente alto, de 75 euros por tonelada, al banano cubierto por estas cuotas. "Queremos un régimen bananero único, compatible con las reglas de la OMC", dijo Samuel Guzowski, ministro de Costa Rica, segundo productor. ●

Clinton sorprendió y enojó a ministros del Tercer Mundo cuando retomó algunas de las peticiones de los manifestantes antibanano y declaró, el miércoles, que la OMC debería incluir sanciones comerciales para países que violan los derechos laborales o permiten la explotación de niños.

Algunos ministros de países en desarrollo acusaron a Clinton de aprovechar las manifestaciones para presionar a la cumbre a aceptar la propuesta de EU de crear un grupo de trabajo laboral. "Si Estados Unidos pensó que colocaría el tema laboral en la agenda, que lo olvide. Nosotros en el mundo en desarrollo estamos unidos ahora en impedir esto", dijo un delegado

Otros pasos

La UE también aceptó la creación de un grupo de trabajo, para analizar la biotecnología, tema que atrajo a miles de ambientalistas a protestar en las calles de Seattle contra la manipulación genérica y hormonal de plantas y alimentos.

Estados Unidos, el principal exportador de semillas alteradas genéticamente para aumentar su rendimiento, quiere tratar la biotecnología como asunto comercial. Europa insiste en que es primero un problema

ambiental y un peligro a la salud. Existe además consenso en la extensión de una manera mundial sobre impuestos al comercio electrónico por Internet.

Pero la inclusión del lema laboral en futuras negociaciones comerciales, urca insistencia de EU. Se convirtió en el principal obstáculo a un acuerdo final.

Los países en vías de desarrollo, encabezados por India, Brasil y México, han rechazado la propuesta de mezclar el tema laboral con el comercio.

Esas naciones sostienen que el asunto compete a la Organización Internacional del Trabajo, no a la OMC, y lo denuncian como un nuevo instrumento proteccionista de los países ricos.

- AGENCIAS Seattle

Siete países para productos de bananas de América Latina en la Organización Mundial de Comercio al nuevo régimen hanavero que propone introducir la Unión Europea, por discriminar contra su fruta.

Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Venezuela atirantaron que la nueva política bananera europea viola las reglas de la OMC y advirtieron que pretendía una demanda ante el organismo si no se modifica.

El nuevo régimen bananero que propone una transición del Sistema de cuotas y licencias a un régimen arancelario. Pero América Latina y EU sostienen que Europa no cumple con el fallo de la OMC contra las anteriores restricciones, beneficio de las ex colonias europeas, sobre todo del Caribe.

Los siete países firmaron un documento con su desacuerdo con el bajo volumen de la cuota, de dos millones 553 de toneladas, al que tendrá acceso el productor latinoamericano, y el manteniéndolo de un arancel innecesariamente alto, de 75 euros por tonelada, al banano cubierto por estas cuotas. "Queremos un régimen bananero único, compatible con las reglas de la OMC.", dijo Samuel Ginzowski, ministro de Costa Rica, segundo proclamado. •

Clinton sorprende y enojó a ministros del Tercer Mundo creando algunas de las peticiones de los manifestantes libre comercio y declaró, el que la OMC debería incluir sanciones efectivas para países que violan los derechos laborales o permiten la explotación de niños.

Algunos ministros de países en desarrollo acusaron a Clinton de aprovechar las manifestaciones para presionar a la cumbre a aceptar la propuesta de EU de crear un grupo de trabajo "Si Estados Unidos pensó que colocarla el tema laboral en la agenda.

que lo olvide. Nosotros en el manda en desarrollo estrenos unidos ahora, dijo un delegarlo india.

Las continuas protestas obligaron al gobierno de Seattle a decretar una medida desacostumbrada de seguridad emplearon este martín para contener las masivas protestas de los activistas contra el libre comercio.

Por su parte, la federación Sindical estadounidense AFLICIO que presentad tarta denuncia contra la ciudad, porque considera que se violaron los derechos fundamentales con respecto a las libertades de expresión y de reunión. Además, asegura. a los se les negó la asistencia de un ahogado, una serie de diferencias que por momentos parecían irreconciliables, finalmente se han desatorado varias de las trabas que existían para que sea posible un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea (UE). Anteriormente no se había alcanzado un consenso porque los funcionarios mexicanos deseaban un rápido y simultáneo acuerdo comercial, político y de -cooperación, mientras que los representantes de la UE condicionaban la parte comercial a un avance en los otros dos puntos. La cautela mostrada por los europeos habrá servido de virtuoso freno de cara a la excesiva precipitación de los negociadores mexicanos, demasiado ansiosos por apuntarse lo que sería un éxito político, pero de dudoso alcance mediano para el bienestar comercial y económico de los mexicanos.

¿Por qué dudoso? A simple vista, el acercamiento comercial con un mercado que, en su conjunto, iguala en tamaño al de Estados Unidos y Canadá, es muy benéfico. La diversificación del comercio exterior mexicano, que tanto depende del vecino país del norte, es un paso necesario para evitar cualquier chantaje proteccionista que ponga en jaque a los productores mexicanos.

Eso está muy bien, pero siempre y cuando nuestros negociadores no acudan ufanos a las reuniones para vender a los europeos un país de desarrollo tecnológico y económico que por ahora sólo existe en sus ilusorias cabezas. Si se obstinan en mostrar la cara amable de México -esto es: sus escasas empresas punteras, sus saneadas cifras macroeconómicas y su tremendo potencial de crecimiento del PIB- terminarán firmando un acuerdo que, una vez más, sólo beneficiará a una pequeña parte de los mexicanos, mientras el resto veremos, a lo sumo, cómo los exhibidores se llenarán de queso camembert y juguetes valencianos sin por ello tener una posibilidad real para devolverles la pelota con nuestros propios productos.

El acuerdo debe implicar un reconocimiento por parte de la UE de nuestra posición real como país en desarrollo. Así, se garantizará la inserción de los productos europeos sólo en aquellos mercados mexicanos que tengan probabilidades de competir con ellos. De otro modo, importaremos sofisticadas mercancías a cambio de devaluadas exportaciones de guayabas, mangos y papayas

¿Catastrofismo proteccionista? Sólo hay que recordar el ejemplo de Grecia, país que en 1980 ingresó "de lleno" a la entonces llamada Comunidad Económica Europea, a pesar de contar con unas condiciones insuficientes de desarrollo social e industrial.

No hay que hacer cuentas alegres: incursionar con menores aranceles en Europa será mejor, pero no será la solución a nuestros problemas de exportación si en la práctica las políticas internas siguen apostando a perpetuarnos como país productor

de materias primas y no promueven una mayor integración industrial que nos ayude a competir con productos intermedios, al menos

Por ahora, más bien pareciera que vamos otra vez hacia el camino de fieles importadores de productos finales

En la negociación se está perfilando el siguiente contenido:

Las Partes han intercambiado listas de desgravación para productos industriales, agrícolas y pesqueros. Para los productos industriales, la UE ofrece una liberalización del 82 por ciento del comercio a la entrada en vigor del acuerdo y el 18 por ciento restante en 2003.

El planteamiento de México contempla cuatro plazos de desgravación para productos industriales: 47.6 por ciento de las importaciones procedentes de la UE, en términos de valor, se liberalizarían a la entrada en vigor del acuerdo; 5.1 por ciento adicional lo estaría en 2003; otro 5.6 por ciento se liberalizaría en 2005; y el 41.7 por ciento restante se desgravaría gradualmente hasta 2007. La UE considera que la propuesta mexicana es una buena base de negociación para llegar a una reducción más rápida de los aranceles durante los primeros años de aplicación del acuerdo. Durante la próxima reunión se continuarán las discusiones, tomando en cuenta las consultas realizadas con el sector privado mexicano, los avances en las negociaciones de las reglas de origen propuestas por México y considerando la posición comunitaria. Para los productos agrícolas han sido acordadas cinco categorías de desgravación, cuya composición, actualmente, sería: a) a la entrada en vigor del acuerdo se liberalizaría el 56.9 por ciento de las importaciones comunitarias procedentes de México (en valor) y 26.8 por ciento de las mexicanas originarias de la UE; b) en 2003, 9.72 por ciento y 5.2 por ciento, respectivamente; c) en 2008, 1.82 por ciento y 1.87 por ciento, respectivamente; d) en 2010, 2.11 por ciento y 3.96 por ciento, respectivamente; y e) el resto de los productos objeto del convenio bilateral se concentraría en una lista de espera, cuyo tratamiento arancelario sería objeto de una negociación posterior. Adicionalmente a estos plazos de desgravación, se podrá acordar el otorgamiento de cuotas arancelarias para productos de interés de las Partes. Asimismo, se ha avanzado en la conformación de un texto acordado. Las discusiones se han concentrado en torno a intereses específicos de exportación de cada una de las Partes y a la diferencia de estacionalidad de los productos sensibles. Entre otros productos, para México la prioridad se encuentra en algunas frutas, hortalizas, jugos y miel, y para la UE en vinos y bebidas espirituosas. En la próxima ronda se continuarán explorando las formas en que se pueda lograr un paquete equilibrado, que no incluiría productos tales como granos, carnes, lácteos y azúcar.

En productos pesqueros los plazos acordados son similares a los agropecuarios y hasta ahora la oferta de la UE permitiría desgravar 88 por ciento de los productos mexicanos para el año 2008 y, la oferta mexicana cubriría 70 por ciento de las importaciones europeas para ese año. Las discusiones continúan sobre las reglas de origen aplicables.

En el capítulo de normas sanitarias y fitosanitarias se tiene un texto prácticamente concluido, basado en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas

Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Dicho texto contempla la cooperación con el objeto de facilitar el comercio y realizarlo de conformidad con disciplinas multilaterales. Al efecto, se crearía un comité que permita una instrumentación más eficaz de compromisos y la solución oportuna de los problemas de acceso al mercado de productos agropecuarios.

En cuanto a las reglas de origen, el llamado "Protocolo relativo a la definición del concepto de productos originarios y métodos de cooperación administrativa" cubre, entre otros temas, disposiciones generales, definiciones, requisitos territoriales, exenciones y cooperación administrativa. El texto está muy avanzado aunque siguen pendientes de discusión la contabilización de insumos importados bajo los conceptos denominados "acumulación total" y "acumulación regional". En las últimas rondas se ha llegado a un acuerdo en alrededor del 80 por ciento de las partidas. Para el sector industrial están pendientes algunas reglas en los sectores automotriz y auto partes, textiles eléctrico y electrónico, y acero y aluminio.

En materia de cooperación aduanera, se cuenta con un texto consolidado que contiene una serie de mejoras y aclaraciones planteadas por México, durante la séptima ronda, con base en los principios establecidos por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), a la que ambas Partes pertenecen. Para la próxima ronda se espera conocer el resultado de las consultas que actualmente se llevan a cabo al interior de la UE, para afinar el texto del capítulo, además de definir las condiciones para la creación de un comité que permitiría atender asuntos aduaneros y de reglas de origen.

En normas técnicas, los principios y criterios acordados están relacionados con normas y regulaciones que puedan tener efecto sobre el comercio de bienes y toman como referencia el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio de la OMC. Sobre esta base, las Partes conservan su derecho de establecer los niveles de protección necesarias para salvaguardar sus intereses por motivos de seguridad nacional, de salud o seguridad humanas, de vida o salud animal o vegetal, o del medio ambiente. Asimismo, se comprometen a cooperar para el entendimiento de sus respectivos sistemas de normalización. Se creará un comité que permitirá la más eficaz instrumentación de los compromisos adoptados y resolver de manera expedita problemas relacionados con el comercio de bienes. En materia de acuerdos de reconocimiento mutuo, se convino en que la negociación se realizará considerando los intereses específicos de los sectores.

En la mesa de prácticas desleales, las Partes continúan las consultas con el propósito de establecer un punto de entendimiento que permita garantizar la disciplina y transparencia en la aplicación de medidas antidumping y cuotas compensatorias por subsidios, a fin de que una Parte pueda tomar las medidas que se justifiquen para proteger su industria nacional, de conformidad con las reglas de OMC, sin incurrir en abusos.

El capítulo de salvaguardas establece los procedimientos a seguir a fin de dar protección excepcional a un sector, frente a un aumento significativo de las importaciones, mediante la adopción temporal de medidas de salvaguarda y el correspondiente ofrecimiento de concesiones comerciales de compensación equivalentes.

En comercio de servicios, se avanzó de manera importante para acordar disposiciones en materia de cobertura, principios (acceso al mercado, trato nacional y nación más favorecida), medidas regulatorias y prudenciales y excepciones. Tales disposiciones serán aplicables a tres de los cuatro modos de prestación (transfronteriza, movilidad de consumidores y movilidad de prestador de servicios) y a los servicios en general, salvo audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo. Entre los temas pendientes de discusión se encuentran cuestiones relacionadas con servicios profesionales y entrada temporal de personal clave. Las disposiciones sujetas a acuerdo no menoscaban la facultad de cada una de las Partes para aplicar su legislación interna en materia migratoria y laboral.

En el tema de servicios financieros se alcanzó un muy alto grado de convergencia. Con base en las propuestas de ambas Partes se integró un primer texto consolidado, cuya discusión continuará en la próxima reunión. En esa reunión también se revisarán las listas de actividades reservadas.

En el área de movimientos de capital y pagos los principales temas cubiertos tienen que ver con definiciones, liberalización, excepciones específicas, excepciones generales, política de tipo de cambio y monetaria, dificultades en la balanza de pagos, transferencias y cláusula de revisión. Durante la séptima ronda se acordó un texto casi definitivo y se inició la revisión de las listas de reservas de México, incluyendo las aplicables a la Inversión Extranjera Directa (IED). La UE está integrando sus propias listas pues tiene que obtenerlas de cada uno de sus Estados miembros. México ha reiterado la postura de no modificar la legislación nacional ni sujetarla a disposiciones que pudieran afectar su nivel de apertura actual.

El capítulo de compras gubernamentales se ha avanzado en la consolidación del texto y se revisan las listas de coberturas de entidades y actividades. Este capítulo incluye disposiciones sobre principios aplicables (trato nacional y no-discriminación), reglas de origen, denegación de beneficios, procedimientos de licitación y de impugnación, cooperación técnica y programas de capacitación, tecnología de la información, excepciones, modificaciones y disposiciones finales. El tema de políticas de competencia está concluido a nivel técnico. Las Partes acordaron establecer un mecanismo para impulsar la cooperación, la coordinación técnica y la asistencia mutua en cualquier área de competencia que sea necesario. Con base en la aplicación de sus respectivas legislaciones se obligarán a eliminar toda actividad contraria a la competencia a fin de evitar efectos negativos sobre el desarrollo económico y comercial. Las autoridades competentes de ambas Partes emitirán un informe anual al Comité Conjunto sobre todas las notificaciones, consultas o intercambio de información y la cooperación desarrollada en materia de asistencia técnica.

La negociación en materia de propiedad intelectual también ha sido concluida a nivel técnico. Se establecerá un mecanismo de consulta que, además de atender los asuntos relativos a esta materia, buscará resolver de manera satisfactoria las dificultades que puedan surgir entre las Partes. Éstas acordaron sujetarse a las obligaciones contraídas en distintas convenciones multilaterales de las cuales ya forman parte y acordaron adherirse al Acuerdo de Niza sobre la Clasificación Internacional de Bienes y Servicios para el Registro de Marcas y al Tratado de

Budapest para el Reconocimiento Internacional de Depósitos de Microorganismos. De igual modo, las Partes harán sus mejores esfuerzos para completar los procedimientos necesarios para adherirse a los tratados de la OMPI sobre derechos de autor y sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas. Asimismo, deberá decidirse la adhesión de México a diferentes acuerdos y convenios internacionales y evaluar, en particular, la pertinencia de adherirse al arreglo de Madrid y a su protocolo.

Persiguen TLC con Japón

Afirman japoneses que se sienten presionados por su contraparte mexicana para lograr un Tratado de Libre Comercio

DF.-México está orillando a Japón a convertirse en el primer país del otro lado del Pacífico con quien firmar un TLC.

En estos momentos, México y Japón sientan las bases de un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca para las Inversiones. Pero la discusión se extiende al momento en que los japoneses se sienten presionados para ir un paso más allá y discutir un TLC con México.

El tema que está condicionando su interés por avanzar hacia un acuerdo comercial (preferencia) es la cláusula de preestablecimiento del APPRI, que protege a las inversiones incluso antes de que entre en vigor el acuerdo. México sólo otorga este beneficio a los países con los cuales tiene un TLC, explícito en el capítulo XI de inversiones.

El equipo negociador japonés se siente presionado por su contraparte mexicana para iniciar las pláticas sobre un Tratado de Libre Comercio, admitió Kenichi Tomiyoshi, consejero comercial de la embajada de Japón en México.

"Sí, yo siento esa presión", reconoció.

"Oficialmente no dicen nada sobre TI-C, solamente que ahora estamos investigando la posibilidad de TLC entre México y Japón -comentó

Tomiyoshi-, pero funcionarios mexicanos como Herminio Blanco, Luis De la Calle y todos los funcionarios de la Secofi encargados de negociaciones oficiales quieren empezar la negociación con Japón para TLC".

Tomiyoshi explicó que en Japón no existe el consenso para iniciar las pláticas tendientes a establecer un TIC con México, particularmente por la renuencia del sector agropecuario.

Japón importa más del 60 por ciento de sus alimentos entre los que destacan el trigo, carne de pollo, cerdo y res, además de vegetales calabazas, brócoli, zanahoria, coliflor y cebolla.

De arrancar un TLC con el Gobierno mexicano, Tomiyoshi se declaró a favor de repetir el modelo instaurado en el TLC con la Unión Europea, la lista de espera para productos agropecuarios sensibles donde protegerían al arroz, carne de cerdo y naranja,

Aunque el consumidor de ciertos productos difíciles de obtener en Japón como el mango y aguacate se vería beneficiado de importarlos con cero arancel.

Del otro lado de la moneda está el sector industrial japonés, ávido de buscar un acercamiento comercial con México a raíz de los TLC con América del Norte y la Unión Europea.

"La mayoría de los productos industriales que importa Japón no tienen arancel, pero México tiene aranceles de 10 o 15 por ciento, por eso el área industrial tendría muchas ventajas. Utilizando el TLC puede disminuir los aranceles mexicanos esa es la gran ventaja para industria japonesa en automotriz y eléctrico-electrónico, donde hay mayor parte de la inversión señaló.

Además de México Japón se encuentra en conversaciones con Singapur y Corea del Sur para negociar un TLC. Tomiyoshi indicó que algunos funcionarios nipones en los ministerios de Comercio Exterior e Industria al igual que en Agricultura son partidarios de las negociaciones multilaterales y se niegan a apoyar las negociaciones bilaterales de un TLC.

En opinión del representante comercial japonés, un tratado de libre comercio es más útil que un APPRI, pero las condiciones en su país, a nivel empresarial y gubernamental, están muy lejanas para aceptar el reto de un TLC con México.

Acuerdo de libre Comercio entre México y Chile

El Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, que entró en vigor el 1 de enero, es el primero de su tipo en América latina y con posibilidades de que cumpla sus objetivos.

En momentos en que la región intenta ubicarse en la conformación de los nuevos bloques económicos mundiales, los dos países modelo en la reforma económica neoliberal innovaron en la forma de querer aprovechar los mercados y las corrientes de intercambio mundial.

El Acuerdo no se limita al aumento de los flujos comerciales, sino que abre posibilidades al movimiento de capitales en la región mediante la creación y el funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales.

Las oportunidades han sido evaluadas en seminarios, exposiciones y visitas recíprocas entre representantes de los dos países, que se espera sean cada vez de mayor importancia.

Empresarios chilenos y mexicanos podrán invertir en sus nuevos mercados o realizar conversiones en diferentes áreas.

Hay mucho más campo a mediano y largo plazos en las inversiones que en el intercambio comercial, en el que habrá un beneficio relativamente marginal para los dos países, en particular para Chile.

Ninguno de los dos países opera con aranceles altos, por lo que es más importante la eliminación de las barreras no arancelarias, principalmente para el caso

de la fruta, que es el producto de exportación más importante de Chile después del cobre, del que es el primer productor mundial.

Comercialización, problema para el ingreso de frutas chilenas

Sin embargo, el problema para el ingreso masivo de la fruta chilena a México no es el consumidor, sino la comercialización. Hay prácticas comerciales en la importación de la fruta en México que encarecen el producto al consumidor. El comerciante mexicano está acostumbrado, a todos los niveles, a trabajar la fruta importada con pequeños volúmenes y márgenes de ganancias realmente espectaculares, aunque se espera que esa tendencia se rompa.

Las inversiones se van a hacer no sólo en la infraestructura portuaria, sino también en el terreno forestal y agrícola, pero antes es necesario que se consolide la nueva legislación sobre la tenencia de la tierra en México.

Chile está muy interesado en aprovechar el potencial forestal y agrícola de México. En el primer caso se quiere participar desde la plantación de bosques hasta la importación de materias primas para elaborar en México productos con los que Chile tiene penetración en los mercados internacionales, como la celulosa, el papel y los muebles.

Empresas vitivinícolas, agentes de la nueva relación

Desde la firma del Acuerdo, en septiembre de 1990, las empresas vitivinícolas y las aseguradoras chilenas han surgido como agentes activos en la nueva relación con México.

En el área financiera es el caso de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y las compañías de seguro, que buscan vender bienes de consumo, como "software", o invertir en el futuro sistema provisional privado de México.

Asimismo, las instituciones de Salud Provisional (Isapres) de Chile podrán participar cuando se avance en la privatización de la salud en México.

Las inversiones mexicanas en Chile se pueden realizar en minería, ingeniería y construcción y en la industria manufacturera en general. Asimismo, los nuevos dueños de la banca mexicana podrían participar en una eventual recapitalización de varios bancos chilenos que tienen una alta deuda con el Banco Central.

Con la concreción de Acuerdo, México se convertirá a largo plazo en uno de los 10 principales socios comerciales de Chile (en la actualidad se ubica en el número 20), en tanto que los exportadores e inversionistas chilenos podrán acceder fácilmente a un mercado de 82 millones de consumidores.

El impacto comercial para México será mucho menor porque el mercado chileno está integrado por 13 millones de personas, además de que gran parte de su comercio lo realiza con Estados Unidos, Europa y los países de la cuenca del Pacífico.

El objetivo del Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y México es intensificar y diversificar las relaciones económicas y comerciales bilaterales.

Además, con este acuerdo se coordinarán y complementarán las actividades económicas, en especial, en los sectores productivos de bienes y servicios.

Otros de los objetivos del pacto chileno-mexicano son estimular las inversiones, así como facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

El documento lo firmaron el 22 de septiembre de 1991, en Santiago de Chile, el presidente de ese país suramericano, Patricio Aylwin, y su homólogo mexicano, Carlos Salinas de Cortad.

Con ello comenzó el libre intercambio de mercancías sobre la base de un gravamen máximo común de 10 por ciento ad-valorem, hasta llegar a un arancel cero en 1996.

Sin embargo, México continuará aplicando medidas restrictivas a las mercancías provenientes de Chile cuando se encuentren contaminadas por plagas o les afecte alguna enfermedad.

La fruta chilena podrá ingresar a México sin restricciones, aunque se mantendrán las barreras sanitarias a aquellos productos que estén contaminados y pongan en peligro a alguno de los mexicanos.

El acuerdo incluye varios aspectos fundamentales como la amplia cobertura de bienes, la eliminación de barreras no arancelarias, la fijación de un arancel máximo inicial y la elaboración de un calendario de liberación de aranceles.

Mecanismos ágiles para solucionar controversias

Asimismo, figuran la desaparición de subsidios y cargas fiscales no equitativas al comercio, y la concertación de mecanismos ágiles e imparciales para la solución de controversias.

El programa de liberación se inició sobre la base de un gravamen máximo común de 10 por ciento ad-valorem, tenderá, en un plazo de cuatro años (19%) y mediante reducciones anuales, a llegar a una desgravación total en la mayoría de los productos comprendidos en las respectivas tarifas de importación entre Chile y México.

El calendario de desgravación es el siguiente: arancel máximo de 10.0 por ciento para 1997, de 7.5 para 1993, 5.0 en 1994, 2.5 en 1995, y 0.0 en 1996.

Para un limitado número de productos, entre los que se encuentran los agropecuarios, químicos y petroquímicos, forestales, textiles y de vidrio, la desgravación total se logrará mediante un programa de seis años, de conformidad al siguiente calendario: gravamen máximo común de 10 por ciento en 1992 y 1993, de 8.0 para 1994, 6.0 en 1995, 4.09 en 1996, 2.0 en 1997 y 0.0 en 1996.

El nuevo acuerdo México-Chile representa un aceleramiento mayor del libre comercio a lo largo del continente, considerando que en la actualidad Estados Unidos ha firmado 29 acuerdos-marco en Latinoamérica y países del Caribe.

A diferencia de acuerdos comerciales anteriores, como el Pacto Andino y el Mercosur, este nuevo tratado bilateral promete, con sólo algunas excepciones clave, la creación de un mercado abierto entre Chile y México.

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO CON VENEZUELA Y COLOMBIA

Venezuela y Colombia sostienen negociaciones con el gobierno mexicano para suscribir el acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres (G-3).

Sin embargo el proceso de negociación presenta sus "bemoles", como es el caso de la inclusión de la industria maquiladora y de subsidios a ciertos renglones de la producción.

Entre las interrogantes presentes en el ánimo de los negociadores de Venezuela están las relacionadas con las normas de origen, normas antidumping y derechos compensatorios.

La economía mexicana ha desarrollado significativamente la industria maquiladora; del mismo modo, Colombia y Venezuela sostienen la propuesta de excluir la maquila de las preferencias arancelarias que se otorgarían al entrar en vigencia el documento y establecer de manera clara las normas de origen.

Es igualmente necesario hacer un seguimiento preciso al programa de liberalización que se negocia con México, a fin de determinar cuáles serán los productos que se diferenciarán del acceso de libre impuesto.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y COSTA RICA

El tratado de libre comercio entre México y Costa Rica, es el más completo que se ha negociado en América Latina, ya que incorpora un conjunto de reglas que darán transparencia y seguridad a los sectores productivos y promoverán el comercio de bienes y servicios, dará protección a secretos industriales, marcas y derechos de autor, y facilitará las inversiones en ambos países.

Participaron activamente en todas las etapas de negociación de este tratado el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales y la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior.

El tratado cubre los siguientes temas:

- Acceso a mercados,
- Reglas de origen,
- Agricultura,
- Normas técnicas,
- Normas fito y zoosanitarias
- Medidas de salvaguarda

- Prácticas desleales,
- Compras gubernamentales,
- Inversión,
- Servicios,
- Propiedad intelectual,
- Solución de controversias.

ACCESO A MERCADOS

Eliminación inmediata de aranceles para el 70% de las exportaciones mexicanas. El 20% se desgravará en 5 años y el 10% restante en 10 años.

El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15% en 5 años, y 10% en 10 años.

Se establecen los mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias y disciplinas para que no se discrimine a los bienes de ambos países.

AGRICULTURA

Acceso inmediato a los mercados para los productos con potencial exportador.

Exclusión o máxima protección a los productos sensibles (carne, plátanos, productos avícolas y azúcar).

Eliminación de subsidios a la exportación a partir de enero de 1999 ó en la fecha en que queden exentos del pago de arancel.

Trato no discriminatorio en materia de normas técnicas y de comercialización.

NORMAS FITO Y ZOOSANITARIAS

Se han establecido disciplinas y reglas que aseguran oportunidad y transparencia para la elaboración, adopción y aplicación de estas medidas.

REGLAS DE ORIGEN

La eliminación de aranceles se aplicará a:

Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario, y/o bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

El requisito de valor de contenido regional es de 50%, bajo el método de valor de transacción, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será

del 40% los primeros tres años; 45% por tres años más, y 50% al principio del séptimo año.

Para las reglas de origen específicas de los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un Comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos en los dos países. En caso de comprobarse que no existe abasto de insumos, se permitirá flexibilizar temporalmente la regla de origen específica.

Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en las reglas de origen.

MEDIDAS DE SALVAGUARDA

Se preserva el derecho de adoptar medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT.

Se prevé la aplicación de salvaguardas bilaterales ante la posibilidad de daño grave a la planta productiva nacional debido a aumentos sustanciales en las importaciones. Estas salvaguardas tienen las siguientes características:

1. Posibilidad de ser aplicadas durante los primeros 15 años de vigencia del tratado.
2. Podrá suspenderse la desgravación o aumentarse el arancel. III. Duración máxima de un año, prorrogable por uno más.

Se definen procedimientos claros y precisos para garantizar protección adecuada de la planta productiva ante daño serio y para evitar el uso injustificado de las salvaguardas con fines proteccionistas.

PRÁCTICAS DESLEALES

Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes para los productos exentos de arancel.

Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.

Se incorporan los conceptos de daño regional y acumulación, sujetas a criterios que harán transparente y plenamente justificada su aplicación.

SERVICIOS

Principios generales de comercio transfronterizo de servicios.

El tratado cubre todos los servicios, a excepción de aquellos prestados por los gobiernos de ambos países. También se excluyen los servicios aéreos comerciales y los servicios financieros.

Los principios básicos que se incorporan en este capítulo son:

- Trato no discriminatorio.
- Trato de nación más favorecida y
- La no-obligatoriedad del establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.

Para especificar las disposiciones gubernamentales a las que no se les aplicarán los principios básicos mencionados, se acordó un plazo de un año.

ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

Se simplificarán los procedimientos de entrada de mujeres y hombres de negocios de ambos países para visitas de negocios, inversionistas y movimiento de personal dentro de una misma empresa.

Para facilitar la emisión de visas a los visitantes de negocios y transferencias entre las compañías, se establecerán padrones de empresas que solicitarán la entrada temporal de sus respectivos empleados.

Se integrará un grupo de trabajo para dar seguimiento a la aplicación de las disposiciones de este capítulo y atender las diferencias que pudieran surgir en esta materia.

NORMAS TÉCNICAS

Este capítulo incorpora disciplinas y principios generales para la aplicación de normas a los bienes y servicios, incluyendo lo que se refiere a metrología, etiquetado y aspectos administrativos.

Dichas disciplinas y principios incluyen compromisos que garantizarán la protección a la salud humana, animal y vegetal, así como la conservación del medio ambiente.

Incorpora el compromiso de las partes de trabajar para hacer compatibles sus normas, tomando como base las normas más altas.

Se crea un Comité que servirá como foro de consulta para resolver controversias y fomentar el trabajo de armonización de normas.

COMPRAS GUBERNAMENTALES

Este capítulo establece disciplinas para regular las licitaciones para la adquisición de bienes y servicios por parte de los gobiernos de ambos países, a partir del principio de trato no discriminatorio y la transparencia en los procedimientos de compras gubernamentales.

Las disposiciones del tratado se aplicarán sólo a contratos que superen el valor equivalente en nuevos pesos, a los siguientes umbrales en dólares estadounidenses:

Se acordaron reservas al compromiso de trato no discriminatorio mismas que serán eliminadas gradualmente en 10 años.

Se establece un recurso de revisión que permitirá a los proveedores inconformarse con respecto a procedimientos de licitación que afecten sus intereses. Con este propósito cada país designará una autoridad revisora imparcial e independiente, que estará facultada para resolver las impugnaciones.

INVERSIÓN

Incluye una definición amplia que protege los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones, y en general, toda transferencia de recursos financieros.

Contiene garantías jurídicas para el trato no discriminatorio; nación más favorecida; libertad de transferencias, e indemnización en caso de expropiaciones.

Se acordó también que no se podrá imponer requisito de desempeño como condición para autorizar el establecimiento de la inversión o el otorgamiento de un incentivo.

Se establece un mecanismo de solución de controversias especial para este capítulo.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Se incorporan los principios de trato no discriminado y de nación más favorecida, en la protección de todos los derechos de propiedad industrial.

Se protegen las marcas notoriamente conocidas y se establecen criterios para solicitar la cancelación de marcas iguales o similares, en favor de las empresas que demuestren que su registro es más antiguo.

Se realiza la protección de los derechos de autor y derechos conexos.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

El tratado establece un mecanismo de solución de controversias, sencillo y transparente, que incluye tres etapas:

- La consulta entre los países.
- Los procedimientos ante la Comisión Administradora y
- El arbitraje.

Antes de establecer un panel arbitral, los países procurarán resolver toda controversia mediante consultas o con la intervención de la Comisión Administradora.

Los paneles arbitrales se integrarán por 5 miembros mediante el procedimiento de selección cruzada: cada país no podrá elegir a sus propios nacionales como penalistas.

Las decisiones finales de los tribunales arbitrales son obligatorias. Si el país demandado no cumple con la decisión final del panel, el país reclamante podrá suspender beneficios equivalentes.

OTRAS DISPOSICIONES

El tratado contiene una cláusula de adhesión que posibilitará la participación de los demás países centroamericanos. El tratado entrará en vigor el próximo mes de Enero de 1995.

En febrero de 1992 los miembros de la comunidad europea firmaron el Tratado de Maastricht con él quedó integrado el Mercado Común Europeo, que incorpora a los objetivos incluidos en el Tratado Constitutivo los siguientes objetivos:

1. Constituir una Unión Económica y Monetaria, incluyendo una moneda única (ECU).
2. Establecer una política exterior y de seguridad común, en el futuro, una política de defensa común.
3. Crear una ciudadanía común.
4. Desarrollar una estrecha cooperación en materia judicial y de los asuntos del interior.

El Tratado ya se ratificó por todos los países que lo integran y entró en vigor en enero de 1994.

El Mercosur

El Mercosur es de reciente formación, fue creado por los siguientes países: Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.

Este bloque económico tiene como objetivo facilitar la intermediación comercial entre los países integrantes.

INTEGRACIÓN DE MÉXICO A LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

Con la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el gobierno busca el acceso permanente a los mercados financieros mundiales.

Por tal motivo, se ha trazado una estrategia que busca acercar a México a los países más desarrollados, con la integración del sector moderno de la economía a los flujos de capital y adaptar las instituciones a los nuevos requisitos de un mundo interdependiente. Esto implica, necesariamente, una transformación radical de las funciones del Estado y, en particular, de la autoridad soberana en términos fiscales,

monetarios, y financieros. Los cambios en la economía-política de México en los últimos años (evidentes desde 1986) facilitan la integración, aunque condicionan el desarrollo futuro.

En un sentido formal, la actual administración desarrolla una estrategia de integración mundial, con un plazo que vence en 1994. No podría ser de otra manera. Sin embargo, en Washington o en París (sede de la OCDE), no tiene por qué terminarse ahí. Mientras que el pase de México al Primer Mundo puede negociarse en los próximos dos años, los compromisos tienen que extenderse mucho más allá.

La OCDE considerará la membresía de México en 1993 ó 1994, a más tardar. México ya fue aceptado en la OCDE en 1994.

Glosario de términos y documentos usados en la tramitación aduanera

Abandono de mercaderías.

Acto de pasar las mercaderías a propiedad del Fisco.

Abandono expreso de mercaderías. Manifestación de voluntad hecha por escrito, por quien tenga facultad para hacerlo, cediendo las mercaderías al Fisco.

Abandono táctico o presuntivo de mercaderías.

Acto de pasar las mercaderías a propiedad del Fisco, por el vencimiento de ciertos plazos o el incumplimiento de determinadas condiciones establecidas en la legislación aduanera.

Admisión temporal. Régimen aduanero que permite entraren un territorio aduanero -con suspensión del pago de gravámenes ciertas mercaderías importadas con un fin determinado y destinadas a ser reexportadas dentro de un plazo establecido, sea en el estado en que fueron importadas o después de haber sufrido una transformación, elaboración o reparación determinada. La aplicación de este régimen está, generalmente, sometida a la constitución de una garantía y puede ir acompañada de medidas especiales de control aduanero.

Aduana. Organismo encargado de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercaderías y a los otros regímenes aduaneros, de percibir y hacer percibir los gravámenes que les sean aplicables y de cumplir las demás funciones que se le encomienden.

Aforro operación de reconocer las mercaderías, verificar su naturaleza y valor, establecer su peso, cuenta o medida, clasificarlas en la nomenclatura arancelaria y determinar los derechos e impuestos que les son aplicables.

Análisis. Examen cualitativo y/o cuantitativo de las mercaderías, practicado por un laboratorio del servicio aduanero o aceptado por éste, cuando así lo requiera su correcta clasificación arancelaria.

Apoderado. Mandatario, esto es, persona que actúa en nombre y por cuenta de su mandante en la realización de los encargos que éste le encomienda.

Boleta aduanal. Es el documento que entrega el vista al importador después de haber efectuado el despacho aduanal y cuando la mercancía tiene un valor que no excede de los \$1,000.00, las mercancías que ampare pueden ser importadas por aduanas fronterizas sin manifiesto consular.

Comprobación. Operación realizada al iniciarse la tramitación para el despacho de una mercadería, con objeto de establecer la exactitud y correspondencia de las declaraciones y datos consignados en el documento aduanero respectivo, con los demás que sean necesarios.

Comprobantes de gastos. los comprobantes que debe entregar el agente al importador son: la nota de gastos con los pedimentos originales de despacho aduanal adjuntos a ella.

Certificados de origen, certificados de precios. Estos certificados deben acompañarse a la documentación que se le entregue al agente aduanal para su despacho, con objeto de hacer uso de la desgravación de impuestos en caso de que dicho producto esté negociado.

Confrontación. Ver comprobación

Conocimiento de embarque marítimo. Este documento debe solicitarse a la empresa marítima en tres originales, todos firmados a tinta con objeto de utilizar uno de ellos al presentar la reclamación a la Compañía Aseguradora por faltantes o mercancía dañada en tránsito.

Control aduanero. Ver control de la aduana.

Control de la aduana. Conjunto de medidas tomadas con vistas a asegurar el cumplimiento de las leyes y reglamentos que la aduana está encargada de aplicar.

Declaración del vendedor. Este documento se ha estado pidiendo al exportador extranjero, el cual debe acompañar la documentación que se le entregue al agente aduana; para su despacho, las autoridades mexicanas lo están pidiendo con el fin de verificar en una forma más eficaz la veracidad de las mercancías que amparen las facturas comerciales.

Declaración. Acto por el cual se proporcionan, por escrito u oralmente, las informaciones necesarias para la aduana.

Declaración de mercaderías. La que se hace en la forma prescrita por la aduana, por la cual las personas autorizadas por ella indican el régimen aduanero que debe darse a las mercaderías y proporcionan las informaciones necesarias para su aplicación.

Depósito aduanero. Ver depósito de aduanas.

Depósito de aduanas. Locales y recintos pertenecientes a la aduana o autorizados por ésta, donde las mercaderías pueden ser almacenadas bajo control de la aduana sin pago previo de los derechos e impuestos correspondientes. Mientras permanezcan depositadas las mercaderías en estos locales y recintos, la aduana sólo

puede autorizar manipulaciones tales como reconocimiento, reacondicionamiento, reenvase, extracción o muestras.

Derechos aduaneros. Ver derechos de aduana_

Derechos de aduanas. Los gravámenes establecidos en el arancel aduanero, aplicables a las mercaderías que entran o salen del territorio aduanero.

Derechos e impuestos a la importación. Ver gravámenes a la importación.

Derechos e impuestos percibidos por la aduana. El conjunto de gravámenes - incluidos los derechos aduaneros recaudados por la aduana con ocasión de la importación o exportación de mercaderías, con excepción de las tasas o derechos cuyo monto se limita al costo aproximado de los servicios prestados.

Derechos o impuestos ad-valorem. Los establecidos por los aranceles aduaneros, consistentes en porcentajes que se aplican sobre el valor de las mercaderías.

Derechos o impuestos específicos. Los establecidos por los aranceles aduaneros, consistentes en tasas fijas que se aplican sobre unidades físicas de las mercaderías.

Derechos o impuestos mixtos. Combinación de derechos o impuestos específicos y ad-valorem establecida por los aranceles aduaneros, aplicable a una misma mercadería.

Desaduanamiento. Ver despacho.

Descarga. Operación por la cual las mercancías se sacan del vehículo en que han sido transportadas.

Descarga de aeronaves. Ver descarga.

Descarga de naves. Ver descarga.

Descripción arancelaria. Descripción de una mercadería, según los términos de la nomenclatura arancelaria.

Despachante, agente de aduanas, agente general de aduanas, agente aduanal, agente afianzado de aduanas, agente especial de aduanas. Persona autorizada por la aduana para despachar mercaderías por cuenta ajena.

Despacho. Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para nacionalizar las mercaderías importadas, someterlas a otro régimen aduanero, o también para exportarlas.

Draw-back. Régimen aduanero que permite la devolución total o parcial de los derechos e impuestos a la importación, así como de los impuestos internos, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción, elaboración o acondicionamiento de mercaderías que sean exportadas.

Efectos personales y objetos pertenecientes a los miembros de la tripulación de los vehículos de transporte. Ropa, artículos de uso corriente y los demás objetos

pertencientes a los miembros de la tripulación, que son transportados a bordo de los vehículos de transporte. Nota. El tratamiento aduanero aplicable en cada país a los efectos y artículos antes mencionados está sujeto a lo dispuesto en las respectivas legislaciones nacionales.

Examen previo. Revisión o inspección de la mercadería antes de someterla a un régimen aduanero determinado.

Exportación. Salida de cualquier mercadería de un territorio aduanero.

Exportación temporal. Régimen aduanero que permite reimportar a un territorio aduanero, con exención total o parcial de los derechos e impuestos a la importación, mercaderías que han sido exportadas desde ese mismo territorio con un fin determinado, con suspensión de los derechos e impuestos a la exportación eventualmente exigibles y condicionadas a ser devueltas en un plazo establecido. La aplicación de este régimen puede estar sometida a la constitución de una garantía y acompañada de medidas especiales de control aduanero. La exención parcial admite la aplicación de modalidades especiales de tributación, en virtud de las cuales las mercaderías que hayan sido objeto de transformación, elaboración, reparación o rehabilitación en el extranjero, están sujetas, eventualmente, al pago de derechos e impuestos por el valor agregado, a su retorno al país.

Facturas de origen, visado consular. Es conveniente que el importador solicite a sus representantes, original y tres copias de la factura comercial firmada a tinta y visada por el Cónsul Mexicano en el lugar de origen, cuando el importe total de la factura pase de lo establecido por la ley correspondiente, también es recomendable que se le den instrucciones al exportador extranjero, que los gastos por concepto de derechos consulares, fletes interiores y seguro no los consignen en las facturas comerciales, sino en una factura por separado con el objeto de evitar hasta donde sea posible errores en el cálculo de los impuestos de importación al llevarse a cabo el despacho aduanal.

Formalidades aduaneras. Conjunto de trámites que deben realizarse para dar cumplimiento a las disposiciones aduaneras.

Frontera aduanera. Límite del territorio aduanero.

Guías de carga aérea. Estos documentos son muy importantes en tráfico aéreo, son usados al momento de efectuar los despachos aduanales de la mercancía que nos envían por avión.

Garantía. Obligación que se contrae, a satisfacción de la aduana, con el objeto de asegurar el pago de los gravámenes o el cumplimiento de otras obligaciones contraídas ante ella.

Guías de embarque, ferrocarril y autotransporte. Estos documentos son denominados comúnmente talones de embarque y son necesarios porque todos ellos tienen que ser anexados a las reclamaciones que se presentan a las empresas aseguradoras por siniestros de mercancía en tránsito.

Gravámenes a la importación. Derechos aduaneros_ y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes -sean de carácter fiscal, monetario o cambiarlo- que

incidan sobre las importaciones, con excepción de las tasas o derechos cuyo monto se limita al costo aproximado de los servicios prestados.

Importación. Entrada de cualquier mercadería en un territorio aduanero.

Levante. Ver retiro.

Libre práctica. Autorización otorgada por las autoridades competentes a la llegada de una nave, aeronave u otro vehículo de transporte para que se realicen libremente las operaciones de embarque y desembarque.

Lista de empaque. Este documento debe ser solicitado por el importador a su representado, la lista de empaque sirve para identificar más fácilmente la mercancía por parte, tanto del agente aduanal como del vista que se encargue del despacho.

Liquidación de derechos e impuestos. Determinación del monto de los derechos e impuestos que deben percibirse.

Manifiesto aéreo de importación. Es el documento que todo piloto de avión debe presentar a las autoridades aduaneras para que le practiquen visita de inspección al aterrizar.

Manifiesto comercial. Ver manifiesto de carga.

Manifiesto de carga (manifiesto comercial) (manifiesto de mercaderías). Documento que contiene una lista de las mercaderías que constituyen el cargamento de la nave, aeronave y demás vehículos de transporte, en el momento de su llegada o salida ajo desde el territorio aduanero.

Manifiesto marítimo de importación. En este documento el capitán de un barco suscribe y declara la carga destinada a puertos mexicanos. El manifiesto de carga se hace en cuatro ejemplares distribuyéndose de la manera siguiente:

- a) Dos ejemplares son entregados al capitán del buque para que éste, los entregue a los empleados aduaneros del puerto de destino.
- b) Uno la remite directamente el cónsul mexicano en el extranjero a la contaduría de la Federación.
- c) El cuarto queda en el archivo del Consulado mexicano en el extranjero.

Para que el manifiesto tenga validez ante la aduana, tiene que traer fecha de certificación consular anterior a la llegada del buque al puerto de su destino. El manifiesto sirve a la aduana para comprobar si todos los bultos que fueron declarados bajaron a tierra o si algunos no fueron descargados.

Mercaderías en libre circulación. Mercaderías de las cuales se puede disponer sin restricciones, desde el punto de vista aduanero.

Muestras. Parte representativa de una mercadería o de su naturaleza que se utiliza para su demostración.

Nacionalización. Régimen aduanero en virtud del cual las mercaderías importadas son puestas, por la aduana, a disposición de los interesados, previo

cumplimiento de todas las formalidades aduaneras y de otro carácter que sean necesarias, así como del pago de los derechos e impuestos a la importación eventualmente exigibles, pudiendo, en consecuencia, permanecer dichas mercaderías en el territorio aduanero, a título definitivo. La disposición de las mercaderías por los interesados puede ser incondicional, cuando circulan libremente, o condicional, cuando quedan sujetas a ciertas restricciones o comprobaciones desde el punto de vista aduanero.

Nota de gastos aduanales. Es el documento que entrega el Agente Aduanal al importador para efectos de cobro por honorarios y gastos efectuados en el despacho aduanal.

Numeración. Ver registro.

Oficina de aduana. Locales y sitios anexos donde se cumplen habitualmente las formas aduaneras

Pedimentos de importación y/o exportación. Considerando la importancia de estos documentos el importador o exportador deberá de solicitar al agente aduanal que le despache la mercancía original con el sello de la caja de pagado en la aduana en que se hizo el despacho y firmado por el vista que encargó del reconocimiento aduanal y de ser posible solicitar a su Agente Aduanal, dos copias simples de este documento con el fin de utilizarlas en caso de reclamación a la empresa aseguradora, por pérdida de mercancía en tránsito.

Primero de vigilancia aduanera. Ver Zona de vigilancia aduanera.

Presentación de las mercaderías a la Aduana. Acción de poner las mercaderías a disposición de la aduana, para el cumplimiento de las formalidades aduaneras.

Rancho. Los artículos destinados al uso o consumo de los pasajeros y tripulantes de las naves, aeronaves y demás vehículos de transporte.

Reconocedor. Ver vista de aduana.

Reconocimiento. Ver aforo.

Reconocimientos previos. Ver examen previo

Recurso. Acto por el cual una persona ejercita su derecho de reclamación o de petición ante la autoridad competente.

Régimen aduanero. Tratamiento aplicable a las mercaderías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación.'

Régimen de depósito de aduana. Régimen aduanero en virtud del cual las mercaderías importadas son almacenadas bajo control de la aduana en un lugar designado a este respecto (depósito de aduana) sin pago de los derechos e impuestos a la importación.

Regímenes suspensivos de derechos. Denominación genérica de los regímenes aduaneros que permiten la entrada o salida de mercaderías ajo desde el territorio

aduanero, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación o a la exportación.

Registro. Acto de fechar, y numerar el documento en que se indica la operación o régimen aduanero a que debe someterse la mercadería_

Reimportación. Importación en un territorio aduanero de mercaderías que han sido exportadas anteriormente desde el mismo territorio.

Reembarque. Acción material de volver a embarcar una mercadería ya descargada.

Retiro. Acto por el cual la aduana autoriza a los interesados a disponer de una mercadería que ha sido objeto de un despacho. Retorno al extranjero. Ver reexportación. Retorno al país. Ver reimportación.

Reexportación. Exportación, desde un territorio aduanero, de mercaderías que han sido importadas anteriormente.

Rol de tripulación. Nómina de los tripulantes de las naves, aeronaves y demás vehículos de transporte, con indicación de los datos exigidos por la legislación vigente.

Rutas legales. Únicas vías de transporte autorizadas por las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, para el tráfico de las mercaderías que se importen o exporten.

Salida temporal. Ver exportación temporal.

Sellos aduaneros. Sellos que pone la aduana para la aplicación de ciertos regímenes aduaneros (tránsito aduanero, en particular), generalmente con el fin de prevenir o de permitir la constatación de cualquier daño a la integridad de los bultos o de los dispositivos de cierre de los vehículos o de los equipos de transporte. Pueden también servir de medio de identificación de las mercaderías mismas.

Territorio aduanero. Territorio de un Estado en el cual las disposiciones de su legislación aduanera son aplicables.

Tránsito aduanero. Régimen aduanero por el cual mercaderías que se encuentran sometidas a control aduanero, son transportadas desde una aduana a otra dentro de un territorio aduanero, estén o no destinadas al extranjero.

Trasbordo. Traslado de mercaderías efectuado bajo control aduanero en una misma aduana, desde una unidad de transporte a otra o a la misma en distinto viaje, incluida su descarga a tierra, para continuar a su destino.

Verificación. Ver aforo.

Verificador. Ver vista de aduanas.

Verificación previa. Ver examen previo.

Vista de recepción y control a bordo de aeronaves. Operaciones por las cuales la aeronave es visitada por la aduana a su llegada al aeropuerto o durante su

permanencia en él, con el objeto de: a) Recibir, y examinar los documentos de la aeronave, y, b) Registrar y vigilar la aeronave.

Visita de recepción y control a bordo de naves. Operaciones por las cuales la nave es visitada por la aduana a su llegada al puerto o durante su permanencia en él con el objeto de. a) Recibir y examinar los documentos de la nave, y, b) Registrar y vigilar la nave.

Vista de aduanas. Funcionario técnico aduanero encargado de aforar las mercaderías.

Zona de vigilancia aduanera. Parte determinada del territorio aduanero, donde la aduana ejerce poderes especiales en virtud de los cuales aplica o puede aplicar medidas especiales de control aduanero.

Zona marítima aduanera. Espacio marítimo donde la aduana ejerce jurisdicción de acuerdo con la legislación correspondiente.

Zona o puerto franco. Ver zona o puerto libre.

Zona o puerto libre. Puerto o parte de un puerto o un espacio determinado, cuyos límites son vigilados por la aduana y que está situado o considerado bajo ciertos aspectos como situado en el exterior del territorio aduanero, en los cuales todas o algunas mercaderías son admitidas con exención de derechos e impuestos a la importación y/o están normalmente sometidas al control de la aduana. Las mercaderías pueden ser allí depositadas, almacenadas, acondicionadas y expuestas sin ninguna restricción, o, bajo ciertas condiciones, trasbordadas, puestas a la venta, transformadas o terminadas.