

Desventaja, TLC con Brasil

La firma de un TLC con Brasil ha despertado opiniones encontradas; mientras algunos sectores expresan su total rechazo, otros lo ven con buenos ojos. Al final, la conclusión es clara: debe optarse por esta vía sólo de encontrarse viable para los industriales mexicanos y no caer en los errores del pasado, en donde los acuerdos son mayormente explotados por las otras naciones.

STAFF T21

En el contexto de la coyuntura de una crisis económica, en México comenzó a ubicarse a Brasil como un mercado atractivo para la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC), con base en la decisión de dos aspectos fundamentales: la diversificación del mercado exterior y aprovechar el crecimiento de esta nación que en 2009, se estima, terminó en terreno positivo con 0.20% y para 2010 podría alcanzar cinco por ciento.

Aún con los argumentos, diversas voces rechazan la posibilidad de un acuerdo con Brasil; pese a la necesidad de diversificación comercial de México, en primer lugar porque resulta ser competencia directa en diversas ramas de la industria nacional, y porque no mantiene una política de apertura.

Aunado a ello, los expertos señalan que México no necesita un tratado más, toda vez que de los 12 con que cuenta, no hay garantía de que las 44 naciones involucradas muestren apertura recíproca como nuestro país lo ha hecho.

A pesar de lo anterior, el embajador de Brasil en México, Sergio Abreu e Lima Florencia, afirma que las condiciones están dadas para comenzar los trabajos de negociación, aunque reconoce que hay elementos que el gobierno de su país debe mejorar como en el tema de aduanas y aranceles.

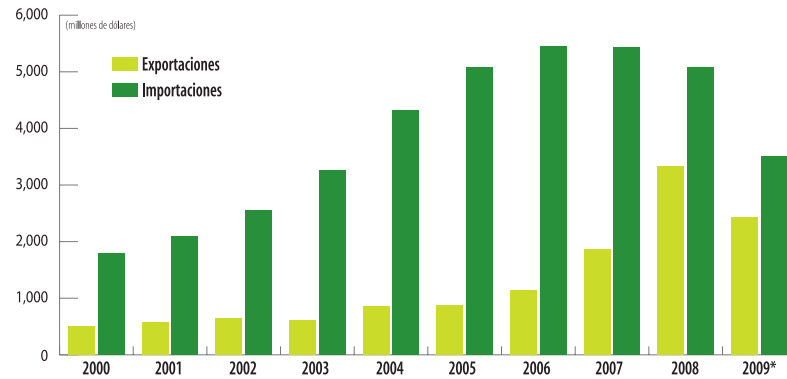
Tratado en desventaja

De acuerdo con el Centro Internacional de Comercio, dentro de las fortalezas exportadoras de Brasil se encuentran los productos agropecuarios, minerales, vehículos y partes automotrices, petróleo y sus derivados y productos de la industria aerospace; elementos que coinciden con las áreas en donde México también es más fuerte o se encuentra en desarrollo.

Incluso, en el Mapa de Acceso a Mercados de este organismo se puede apreciar que de los 200 productos más exportados por México sólo en una categoría, vehículos de 1,500 a 3,000 cc, Brasil es el primer comprador. En contraparte, México es el principal mercado a nivel mundial para tres diversas categorías de la nación amazónica: vehículos de 1,500 a 3,000 cc, una categoría de productos de hierro y acero, y camiones de más de cinco toneladas a gas.

Son visibles las diferentes formas en las que ahora se explota la relación comercial. A ello, apuntó Manuel Díaz, presidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior (IMECE), debe agregarse que con Brasil tenemos ya un arancel promedio de 7.5%, lo cual lo hace por sí mismo un país atractivo y que no exigiría

Comercio exterior de México con Brasil



Elaboración propia con información del Banco de México (Banxico).

tanto consolidar un acuerdo comercial. En contra parte, los productos brasileños pagan en promedio 1% de arancel, por lo cual, lo que valdría la pena preguntarse, es si los empresarios sudamericanos quieren un acuerdo con nuestro país.

Lo que sin duda es claro, es que México tiene un amplio déficit con Brasil y habría que comenzar a trabajar en reducir esa ventana, "pero el camino no me parece que sea abriendo un mercado para comprarles productos de bajo valor agregado, que lo único que haga sea restar mercado a las pequeñas y medianas empresas mexicanas", dijo Díaz.

La balanza comercial de México con Brasil ha alcanzado saldos negativos de hasta tres mil 200 millones de dólares (mdd), como fue en 2003, en últimas fechas se ha reducido esa diferencia negativa, incluso según las cifras del Banco de México (Banxico) en el acumulado a noviembre del 2009 apenas rebasa mil mdd. Lo contrastante es que desde 2008, México ha podido revertir un saldo negativo en la balanza comercial con América del Sur, periodo en el que ha mantenido el déficit con el país amazónico.

Añadió que de negociarse un acuerdo comercial, se tiene que considerar que los costos como financiamiento, maquila y energéticos, por citar algunos, son mayores en México que en Brasil, y si lo que se importa son productos que compiten con los industriales locales, esto lo estaría colocando en condiciones inequitativas de competencia.

Aunado a este panorama, se tienen que contemplar algunas prácticas comerciales implementadas por este país, en el afán de proteger su mercado, como son las barreras no arancelarias a los productos que pueden competir en su industria local, a través de permisos, restricciones y otro tipo de mecanismos.

Algunos detalles del Acuerdo de Complementación Económica No. 53 con Brasil

- Vigente desde mayo de 2003
 - Considera 795 productos con preferencias arancelarias que van del 20 al 100%
 - El sector agropecuario cuenta con 191 fracciones arancelarias, se incluyen tequila, cerveza, aguacate, jugos y flores, entre otros.
 - México excluyó productos como carnicos, café, azúcar y soya, entre otros.
 - El sector industrial de México tiene 644 fracciones con preferencias arancelarias
 - Considera diversos productos químicos.
- A cambio, México otorgó concesiones en bienes de capital, así como insumos para la industria fotográfica y química, excluyendo al acero, textiles y calzado, principalmente.

Quienes no sólo rechazan esta negociación sino que anticipan no encontrar un atractivo son los dirigentes de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, (Canacintra) y la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin).

"México ha tenido una apertura total con los 44 países con los que tiene acuerdos de libre comercio, que no es correspondida por los socios. Mientras no aprendamos a relacionarnos de mejor manera con esas naciones seguiremos sin aprovechar los tratados. En el caso de Brasil hay muchas reservas, y la postura unificada del sector privado es que no debemos de aceptarlo", manifestó Humberto Jaramillo, presidente de la Canacintra.

En la misma tesitura se encuentra el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), quien dice estar preocupado, por los apoyos y subsidios que en esa nación se destinan al campo, y que no son los mismos que en México, lo cual provoca cie-

ta inequidad y menos competitividad para los productos nacionales, advirtió el vicepresidente de Comercio Exterior, Benjamín Grayeb Ruiz.

Apuntó que 40% de las exportaciones del país sudamericano vienen del campo, lo que les ha valido tener los primeros lugares en la producción de jugo de naranja, de cárnicos, de soya de café, entre otros. Además, "en el caso de sus exportaciones el gobierno les reintegra al 100% todos los impuestos, cosa que no sucede aquí", situación que evidentemente resta competitividad a los productos nacionales, aseguró.

Miradas al sur

Actualmente el intercambio de México con Brasil es reducido, a pesar de tener un Acuerdo de Complementación Económica. La nación sudamericana posee una orientación más amplia en cuanto a sus intercambios comerciales. Nuestro país capta el 2% de sus exportaciones, el Mercosur alcanza 8%, Estados Unidos 15%, en tanto que la Unión Europea, Asia y América Latina, cada una participa con el 21 por ciento.

En contraparte, es conocida la concentración de México con el vecino del norte en el intercambio comercial, y los números con la nación amazónica son contundentes, pues sólo participa con el 1.45% del comercio exterior, según las cifras acumuladas a noviembre de 2009.

Por lo anterior, Sergio Abreu e Lima Florencia, refirió que existen las condiciones para consolidar un tratado comercial entre ambas naciones, ya que ahora a través del Acuerdo de Complementación Económica, vigente desde mayo de 2003, solamente se regulan cerca de 800 productos industrializados.

El embajador describió que para los empresarios de su país un Tratado podría duplicar la intención de invertir

en las áreas de servicios, petroquímicos, etanol y acero, dentro de México.

En contraparte, para las empresas mexicanas se identifican áreas de oportunidad en las ramas manufacturera y de telefonía móvil. Por lo que hace a las barreras arancelarias, el diplomático indicó que el gobierno del presidente Ignacio Lula da Silva, debe poner atención en ellas y avanzar a fin de poder concretar este tipo de acuerdos.

En donde también se aprueba esta negociación es en la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), como explica su vicepresidente ejecutivo, Luis Enrique Zavala, quien ve en este acuerdo una oportunidad para mejorar la competitividad del país, a través de la apertura comercial y de desregulación.

El directivo dijo que un tratado no sólo implica aspectos arancelarios, ya que hay áreas de oportunidad que se pueden aprovechar, como el acceso a otro mercado, inversión extranjera, desarrollo de procedurías, apoyos financieros y de tecnología para las Pymes.

José Luis de la Cruz, investigador del Departamento de Finanzas y Economía del ITESM, indicó que para aprovechar el TLC sería importante que nuestro país implemente una política económica que permitiera a los empresarios exportar bienes distintos a los que tradicionalmente están acostumbrados.

"La canasta de exportación tradicional mexicana está mucho más centrada en manufactura, que también se produce en Brasil, tanto para mercado interno como externo, por lo que la nuestra no resulta competitiva", refirió.

Por ello, el Tratado con Brasil reviste desafíos, ya que "sí bien abre una ventana de oportunidad, también implica que tanto las empresas mexicanas como el gobierno, realicen un estudio estratégico de en qué sectores podemos posicionarnos", agregó. Uno de estos podría ser el de servicios como la telefonía, los bancos o de entretenimiento.

Además destacó que debe tomarse en cuenta que las empresas exportadoras mexicanas se han concentrado en satisfacer al mercado de Estados Unidos, y en menor medida al de Canadá, lo que pudiera provocar que los productos no estén diseñados para cubrir los requerimientos del mercado brasileño.

De no tomarse en consideración estos factores, podría ampliarse el déficit comercial si se abren las fronteras, sin procurar potenciar elementos exportadores que permitan a México tener resultados positivos de dicha apertura. (Con información de Karla Calderón, Didier Ramírez, Luis Alberto Zanela y Claudia Acosta).