

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ

VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y POST GRADO

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y
CONTABILIDAD**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y
MERCADERO**

**PROPUESTA PARA LA INTEGRACIÓN DE PANAMÁ AL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO NORTEAMERICANO
(TLCN)**

POR

GRICELDA MARÍA RODRÍGUEZ

**TESIS PRESENTADA COMO UNO DE LOS REQUISITOS
PARA OPTAR AL GRADO DE MAESTRÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y
MERCADERO**

PANAMÁ, REPÚBLICA DE PANAMÁ

1997

T m

29 JUN 1998

obsequio del autor

APROBADO POR: _____

DIRECTOR DE TESIS: _____

MIEMBRO DEL JURADO: _____

MIEMBRO DEL JURADO: _____

FECHA: _____

VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN

Y POST GRADO: _____

FECHA: _____

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Matos

Copiso

Compadre

Jaime Rubiney

26/2/98

104124

DEDICATORIA

Dedico esta investigación, con mucho amor, a mi madre **Rosita** por su comprensión y gran apoyo que siempre me brindó en momentos difíciles, durante el transcurso de mis estudios.

Gracias "Peña"

AGRADECIMIENTO

Manifiesto mi profundo agradecimiento al profesor Francisco Matos, quien tuvo la responsabilidad de asesorarme en esta investigación, compartiendo su vasta experiencia y conocimientos, así como también proporcionándonos gran parte de documentos que fueron utilizados como parte de la bibliografía.

Igualmente expreso mi agradecimiento a las Embajadas de los siguientes países: Estados Unidos, México y Canadá, quienes en todo momento nos brindaron facilidades que hicieron posible investigar para la culminación de este trabajo.

Reconocemos y agradecemos la valiosa colaboración recibida de instituciones públicas y privadas así como de profesionales, amistades, personal docente y administrativo de CECOMINT.

Agradezco al Todopoderoso por quien fue posible que venciéramos dificultades y nos fortaleciéramos en momentos de aflicciones, dudas y flaquezas. Sin su ayuda no hubiera sido posible culminar este compromiso.

ÍNDICES

ÍNDICE GENERAL

Página

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROCESO

DE INVESTIGACIÓN.....	1
A. ELECCIÓN DEL TEMA.....	2
1. Formulación del problema planteado.....	2
2. Evaluación del problema.....	3
3. Planteamiento de objetivos.....	5
a) Objetivos generales.....	6
b) Objetivos específicos.....	6
4. Delimitación del tema.....	6
5. Limitaciones y restricciones.....	7
6. Proyecciones.....	8
B. JUSTIFICACIÓN.....	9
1. Propósito.....	9
2. Importancia.....	10
3. Interés.....	11
4. Novedad.....	12
5. Aporte.....	12

C.	MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	13
1.	Aspectos conceptuales.....	13
2.	Antecedentes del problema.....	14
3.	Bases teóricas	16
4.	Revisión bibliográfica.....	18
5.	Glosario de términos básicos.....	19
D.	METODOLOGÍA.....	20
1.	Diseño metodológico.....	20
2.	Formulación de hipótesis.....	22
3.	Formulación de variables.....	22
4.	Investigación de campo.....	23
5.	Tamaño del universo.....	24
6.	Tamaño de la muestra.....	25
7.	Recolección de la información.....	26
8.	Técnicas de recolección de la información.....	26
9.	Análisis e interpretación de la información.....	27

CAPÍTULO II: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

	NORTEAMERICANO (TLCN).....	29
A.	CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL TLCN.....	30
1.	Objetivos.....	35

2.	Orígenes del TLCN.....	36
a)	Reglas sobre el origen.....	36
3.	Fundamentación del TLCN.....	38
4.	Estructuración del TLCN.....	40
B.	EL TLCN POR SECTORES ECONÓMICOS.....	43
1.	El sector agropecuario.....	43
2.	El sector manufactura.....	45
3.	El sector servicios.....	46
a)	Servicios financieros.....	48
b)	Servicios de seguros.....	50
c)	Servicios de telecomunicaciones.....	53
d)	Servicios de transporte.....	54
e)	Inversión.....	55
C.	ASPECTOS FITOSANITARIOS.....	58
1.	Normas técnicas.....	60
2.	Procedimientos aduanales.....	64
a)	Aranceles aduaneros.....	66
D.	LA POLÍTICA ECONÓMICA.....	67
1.	La balanza de pagos.....	69
2.	Efecto económico del TLCN.....	71

3. Precios.....	73
4. El sector financiero.....	74
5. El papel del Gobierno Mexicano en la economía.....	75

**CAPÍTULO III: INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA AL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

NORTEAMERICANO (TLCN).....	79
A. RELACIONES COMERCIALES ENTRE CENTRO- AMÉRICA Y LOS ESTADOS UNIDOS.....	84
1. El nuevo orden económico mundial.....	86
2. Situación de Estados Unidos en el contexto de la Economía mundial.....	91
B. LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS HACIA CENTROAMÉRICA.....	99
1. El Sistema Generalizado de Preferencias.....	100
2. La Iniciativa para la Cuenca del Caribe.....	112
C. GRADO DE APROVECHAMIENTO DE PREFERENCIAS COMERCIALES DE LA REGIÓN CENTROAMERICANA CON ESTADOS UNIDOS.....	120
1. Región Centroamericana.....	124

a) Importaciones.....	124
b) Exportaciones.....	125
c) Balanza comercial.....	126
2. Panamá en Forma Independiente.....	131
a) Importaciones.....	131
b) Exportaciones.....	135
c) Balanza Comercial Panamá.....	140

CAPÍTULO IV: POSIBILIDAD DE INTEGRACIÓN DE PANAMÁ

AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

NORTEAMERICANO (TLCN).....	152
A. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PANAMEÑAS.....	154
B. PRODUCTOS QUE EXPORTA PANAMÁ.....	155
1. Productos no tradicionales.....	155
2. Productos tradicionales.....	157
C. PRINCIPALES PROGRAMAS PREFERENCIALES UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS EXPORTADORAS PANAMEÑAS.....	158
D. OPINIÓN DEL EMPRESARIO PANAMEÑO SOBRE LA INTEGRACIÓN DE PANAMÁ AL TLCN.....	159

E.	BENEFICIOS QUE OBTENDRÍA PANAMÁ POR LA ADHESIÓN AL TLCN.....	163
	1. Beneficios para las empresas exportadoras.....	163
	2. Beneficios para Panamá.....	165
	3. Contribución al crecimiento económico de Panamá.....	168
F.	FORMA O RECOMENDACIONES PARA QUE PANAMÁ SE INTEGRE AL TLCN.....	170
G.	COMO AFECTARÍA LA INTEGRACIÓN DE PANAMÁ AL TLCN EN EL COMPORTAMIENTO DE SUS EXPORTACIONES Y SU CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	171
H.	EFFECTOS QUE CAUSARÍA A PANAMÁ PERTENECER A LA OMC Y AL TLCN.....	177
	CONCLUSIONES.....	179
	RECOMENDACIONES.....	184
	BIBLIOGRAFÍA.....	189
	ANEXOS.....	195

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro No.1	Estructura del TLCN..... 41
Cuadro No.2	Exportaciones..... 91
Cuadro No.3	Estados Unidos: Comercio con Países del Hemisferio 94
Cuadro No.4	Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) Países Beneficiados..... 119
Cuadro No.5	Centroamérica: Saldos Comerciales Acumulados en su Intercambio con Estados Unidos - 1984-1991..... 130
Cuadro No.6	Importaciones Panameñas..... 132
Cuadro No.7	Exportaciones Centroamericanas Hacia Estados Unidos..... 136
Cuadro No.8	Exportaciones Panameñas..... 137
Cuadro No.9	Importaciones/Exportaciones Panamá/Estados Unidos..... 142
Cuadro No.10	Importaciones/Exportaciones Panamá/Centro- América..... 144
Cuadro No.11	Exportaciones..... 171
Cuadro No.12	Valor F.O.B. de las Exportaciones Panameñas..... 173
Cuadro No. 13	Producto Interno Bruto. 175

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica No.1	Balanza Comercial de México.....	70
Gráfica No.2	Importancia Económica de las Firmas Transnacionales en la Economía Mundial.....	89
Gráfica No.3	Saldos Acumulados de la Balanza Comercial.....	93
Gráfica No.4	Estados Unidos, México y Canadá: Importaciones y Exportaciones, 1991.....	96
Gráfica No.5	Estados Unidos, Japón y Alemania: Importaciones y Exportaciones, 1991.....	97
Gráfica No.6	Balanza Comercial Istmo Centroamérica con Estados Unidos, 1984-1991.....	127
Gráfica No.7	Estados Unidos: Importaciones del Istmo Centro- Americano por Tratamiento Arancelario.....	128
Gráfica No.8	Importaciones Panameñas Estados Unidos - Centroamérica - Otras Regiones.....	133
Gráfica No.9	Importaciones Panameñas Estados Unidos-Totales.....	134
Gráfica No.10	Exportaciones Panameñas Estados Unidos - Centroamérica - Otras Regiones.....	138

Gráfica No.11	Exportaciones Panameñas - Estados Unidos-Totales.....	139
Gráfica No.12	Importaciones/Exportaciones Panamá/Estados Unidos...	143
Gráfica No.13	Importaciones/Exportaciones Panamá Centroamérica.....	145

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No.1	Encuesta.....	196
Anexo No.2	Estados Unidos: Importaciones del Istmo Centroamericano gravados NMF.....	197
Anexo No.3	Tarifa Arancelaria de los Países Integrantes del TLCN/NAFTA (%).....	202
Anexo No.4	Tarifas Arancelarias de los Países Integrantes del MCCA (%).....	204
Anexo No.5	Destino de las Exportaciones Panameñas (%) Opinión del Empresario Panameño sobre la Integración de Panamá al TLCN (%) Forma o Recomendaciones para que Panamá se Integre al TLCN (%) Exportaciones Panameñas, valor FOB (miles de balboas).....	206
Anexo No.6	Tarifas Arancelarias de los Países Integrantes del Mercado Común Centroamericano.....	210

RESUMEN EN ESPAÑOL

En el mes de enero de 1994 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA), acuerdo comercial suscrito entre Estados Unidos, México y Canadá, cuyo objetivo principal es facilitar el intercambio de productos y servicios entre los tres países suscriptores. Para estos fines, el Tratado establece condiciones y calendarios para la entrada de productos y servicios a los países miembros libres de aranceles aduaneros.

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA) representa la fórmula más adecuada que han encontrado Estados Unidos, México y Canadá para competir eficazmente a nivel internacional, vía el aprovechamiento de ventajas comparativas frente a otros grandes bloques de integración que se conforman en el mundo y para enfrentar los retos del Siglo XXI.

El Tratado en referencia no tiene la intención de ser un club exclusivo y permitirá a cualquier otro país solicitar su membresía al mismo.

Nuestro trabajo de investigación es una propuesta para la integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA). Esta propuesta se analiza a la luz de las políticas de globalización y apertura del comercio mundial, en la búsqueda de que Panamá suscriba acuerdos con países que ofrezcan grandes oportunidades comerciales para el intercambio de productos y servicios adecuándose a las tendencias actuales de las naciones o regiones mundiales

RESUMEN EN INGLÉS

On January 1994 the North American Free Trade Agreement, a commercial deal subscribed by the United States, Mexico, and Canada, was put in effect, and its main aim is to facilitate the interchange of products and services among these three countries. On this purpose, the agreement states dates and rules for the entrance of free custom tariff products and services to the member countries. The North American Free Trade Agreement is the most appropriate formula found by the United States, Mexico and Canada to compete efficiently in the international arena, seeking comparative advantages to face other powerful integration economic groups now forming in the world and the XXI century challenges.

This Agreement does not have exclusiveness intentions and it will allow the participation of any other country requesting to be member of the group.

Our research is a proposal for Panama's integration to the Free Trade Agreement. This proposal is analyzed under the globalization policies and opening of the world business, looking for Panamanian agreements with other countries who offer large business opportunities for the interchange of products and services according to the present nations or regions trends.

INTRODUCCIÓN

Panamá, como la mayoría de los países del mundo, se enfrenta a retos que le obligan a formularse planteamientos concretos y eficaces con el objetivo de adecuarse al ritmo del desarrollo comercial y económico internacional.

Reflexionando sobre la realidad planteada fue como nos propusimos desarrollar nuestra investigación sobre una propuesta de integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA), por considerar como viable la opción de nuestro país de suscribirse al referido Acuerdo Trilateral suscrito entre Estados Unidos, México y Canadá, el cual entró en vigencia en enero de 1994.

Nuestra investigación se desarrolla en cuatro capítulos en la forma siguiente: El Capítulo Primero, plantea los conceptos metodológicos; el Capítulo Segundo, se refiere a una revisión de los aspectos más relevantes del Tratado de Libre Comercio Norteamericano; en el Capítulo Tercero se presenta un análisis concretamente sobre la posibilidad de la integración centroamericana al Tratado en referencia; el Capítulo Cuarto, se refiere a la posibilidad de integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano. Este capítulo final presenta un análisis de nuestro trabajo de campo, que consiste en la aplicación de una encuesta al sector exportador

para detectar sus opiniones a favor o en contra de la integración de Panamá al Tratado.

Finalmente, presentamos las respectivas conclusiones y recomendaciones acerca de si Panamá debería o no buscar la negociación para una posible integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano. De ser así, cómo sería más conveniente: si en bloque con Centroamérica o, en forma independiente.

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

A. ELECCIÓN DEL TEMA

El tema elegido es: Propuesta para la Integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN). La selección se debe a la relación directa con la especialidad de la Maestría y la necesidad de que Panamá negocie tratados que posibiliten amplios mercados como el de México, Estados Unidos y Canadá, para poder comercializar o exportar sus productos y servicios con mayores probabilidades de éxito y utilidades para las empresas exportadoras, ayudando este hecho al incremento y desarrollo económico de nuestro país. El libro La Formulación de Problemas de Investigación Social, del autor Guillermo Briones afirma que “los problemas investigados por las ciencias forman parte, de manera general, de conjuntos y sistemas problemáticos que definen a su vez, en un plano general, grandes áreas de investigación. Estas áreas sirven como una primera referencia para ubicar problemas de investigación (30).

1. Formulación del Problema Planteado

Con la propuesta de que Panamá negocie su integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), se pretende que esta integración colabore a la solución del problema que actualmente enfrentamos con respecto a la globalización y la apertura económica, proporcionándole

mercados definidos y de gran tamaño para la exportación de bienes y servicios.

Para optar por suscribir su integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), Panamá está obligada a mejorar su productividad (mano de obra), calidad, cantidad, precio y cualesquiera otros factores que sean necesarios en productos y servicios a exportar, de tal forma que puedan competir con productos y servicios del mercado del resto de los países miembros del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) (México, Estados Unidos, Canadá).

Se espera que con la integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), se incrementen sus exportaciones y este hecho ayude, a su vez, al incremento total de su volumen de comercio internacional, lo cual motivaría un efecto favorable al crecimiento y desarrollo de la economía panameña. “La formulación o planteamiento de un problema es la fase más importante en todo proceso de investigación. Es también la parte más difícil, especialmente cuando se quiere salir del ámbito de lo trivial” (Briones 29).

2 Evaluación del Problema

Panamá ha suscrito varios convenios o tratados para la exportación de sus productos y servicios, entre ellos, el de la Iniciativa para la Cuenca del

Caribe (Estados Unidos, Centroamérica y El Caribe); El Sistema Generalizado de Preferencias (entre Estados Unidos y países sub-desarrollados del mundo) y otros convenios bilaterales con países de Centroamérica. También se adhirió a la Organización Mundial de Comercio (anteriormente llamada GATT), el 2 de octubre de 1996.

El diario La Prensa, periódico local, publicó la siguiente noticia, el lunes 21 de agosto de 1995:

“PANAMÁ, (ACAN-EFE). Panamá mantendrá esta semana con México los primeros contactos de acercamiento que abrirán el camino para sellar en un futuro un tratado de libre comercio entre los dos países, declaró a ACAN-EFE el director del Instituto Panameño de Comercio Exterior, Roy Rivera... Panamá busca la manera de entrar a un mercado de gran amplitud como el de México, que con más de 90 millones de habitantes, tiene un importante mercado de consumo y genera un promedio Bruto de 300 mil millones de dólares... Además de con México, el Gobierno panameño mantiene en Estados Unidos un grupo que, recordó Roy Rivera, está permanentemente tratando de agilizar el acercamiento con Washington para negociar la entrada en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano. (TLCN) (C4).

Sobre el mismo tema, el Boletín Semana Industrial (una publicación semanal del Sindicato de Industriales de Panamá) con fecha 2 de diciembre de 1996, publica lo siguiente:

“Representantes del sector oficial panameño, encabezados por el Director General de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería, Lic. Víctor Cucalón, iniciaron en México, el martes 20 de noviembre de 1996, las

primeras reuniones exploratorias con las autoridades de comercio exterior de ese país" (2).

El titular de la noticia citada dice: Gobierno de México y Panamá buscan firmar tratado comercial.

También el Sindicato de Industriales de Panamá, en su Memorandum No.96, de 4 de octubre de 1996, informa a sus asociados sobre el tema de las Negociaciones de Tratados de Libre Comercio y señala que "la República de Chile y Panamá se preparan para negociar un Acuerdo de Libre Comercio de Bienes y de Servicios. Las gestiones con los Estados Unidos Mexicanos están más adelantadas, pero se nos ha informado que es probable que el Gobierno de Panamá suscriba primero un acuerdo con la República de Chile" (1).

Con lo señalado, se demuestra que Panamá está dando pasos dirigidos a suscripciones de tratados de libre comercio con México, Estados Unidos, Canadá y también con la República de Chile. A la fecha no se ha concretizado ninguna de estas aspiraciones y comisiones de los países mencionados se encuentran en minuciosas evaluaciones sobre de qué resultaría más conveniente negociar en los respectivos tratados.

3. Planteamiento de objetivos

La presente investigación se plantea los siguientes objetivos generales y específicos.

a) Objetivos generales

- Demostrar la conveniencia de la integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN).
- Definir el impacto económico que representaría para Panamá su integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN).
- Determinar el incremento del comercio internacional al integrarse Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN).

b) Objetivos específicos

- Identificar cuáles productos se podrían beneficiar con su exportación mediante el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN).
- Caracterizar la naturaleza de nuestras exportaciones para saber si se enmarcan en el contenido del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN).
- Realizar investigación de campo para determinar la conveniencia de la integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano(TLCN).

4. Delimitación del Tema

Las autoras Margarita Jurado H., Lidia Pérez de Salazar y Bexie de León, en su libro Manual Práctico para la presentación de Trabajos de Graduación, Monografías e Informes, hacen la siguiente alusión al tema:

“Un tema puede ser abordado desde diferentes puntos de vista, es por ello que se hace necesario marcarle sus límites. Se debe evitar investigar temas generales, los cuales son propios para ensayos de enciclopedias y no aportan nada más de lo que ya dicen. Sin embargo, los temas concretos, delimitados, los cuales se dedican a dar una respuesta a una pregunta específica son, sin comparación, mucho más útiles e interesantes para realizar una investigación” (20).

Enmarcaremos nuestro tema en el entorno de lo que representa el actual Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) y nuestra propuesta para la integración de Panamá al anterior tratado en términos de una paridad de los beneficios que reciben actualmente los países miembros del mismo Estado Unidos, México y Canadá.

5. Limitaciones y restricciones

Una de las limitaciones y restricciones que confrontamos para el adecuado desarrollo de la presente investigación fue la amplitud y complejidad del tema sobre el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), comprendiendo el mismo una amplia gama de información y aspectos a considerar. Resultó una tarea ardua el análisis e interpretación de los aspectos legales, económicos y demás contenidos en el Tratado.

Adicionalmente, confrontamos limitaciones al intentar obtener información de fuentes primarias (encuestas) debido a la apatía que el pueblo panameño demuestra por el tema de la suscripción de tratados para la libre

exportación de productos y servicios. Las autoras Jurado, Salazar y De León, se refieren a este tema denominándolo “posibles obstáculos al trabajo”:

“Es importante plantearnos las dificultades con las que habremos de enfrentarnos, las cuales nos orientarán sobre el cómo podremos resolverlas” (27-28).

Las autoras anteriormente citadas incluyen entre estas dificultades las siguientes: dificultades en recabar información; problemas personales de tiempo; el costo de la investigación (transporte, viáticos); los recursos materiales que necesitamos (grabadoras, cámaras, etc.).

6. Proyecciones

Refiriéndonos a las proyecciones que Panamá se propone en materia de suscripciones de tratados de libre comercio, debemos mencionar su ingreso a formar parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC), anteriormente conocida como GATT, el 2 de octubre de 1996.

Además, de encontrarse en las últimas fases de su integración a la Organización Mundial de Comercio (OMC), Panamá comienza contactos con México para suscribir un Tratado de Libre Comercio.

Otra de las proyecciones de Panamá es la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con la República de Chile. Estas gestiones se iniciaron desde el 2 de diciembre de 1996 y el estado actual es que está a punto de suscribirse al referido acuerdo comercial.

B. JUSTIFICACIÓN

1. Propósito

El propósito de esta investigación es realizar un análisis lo más detallado posible de todos los factores tanto económicos, como políticos y sociales, a fin de llegar a determinar si conviene o no que Panamá siga intentando lograr su integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), en forma individual o si, por el contrario, le conviene más tratar de unirse al bloque de países centroamericanos para el mejor logro de tal objetivo.

La investigación se propone poder hacer una recomendación que ayude en la toma de este tipo de decisiones que debe tomar el Gobierno Panameño, para beneficio de la economía panameña y especialmente el sector de la empresa privada, que se beneficiaría con el acceso a mercados tan bastos para el consumo de productos como lo son México, Estados Unidos y Canadá, suscriptores actuales del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN). “Toda investigación persigue determinados propósitos. Es importante señalar cuál es el alcance del trabajo y por qué lo vamos a estudiar” (De León, Jurado y Salazar 22).

2. Importancia

En la actualidad, la mayoría de los países del mundo se encuentran dados a la tarea de realizar negociaciones tendientes a lograr la integración a bloques económicos que les representan mejores y mayores facilidades para realizar sus actividades de comercio internacional.

Consideramos que la importancia de nuestra investigación radica en que podamos realizar un trabajo que sirva de apoyo para que las autoridades del sector gubernamental así como los representantes del sector privado involucrados en los procesos de las negociaciones, puedan tener disponible esta investigación que clarifique dudas y apoye en la toma de decisiones en cuanto a la conveniencia o no de que Panamá se integre al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN).

De determinarse la conveniencia de que Panamá se integre al referido tratado y si la comisión negociadora logra suscribir el mismo, la economía panameña se verá beneficiada por obtener la franquicia de exportación a estos mercados de gran tamaño, como en efecto lo son los extensos mercados de México, Estados Unidos y Canadá. El desarrollo y crecimiento económico de Panamá será favorable con la puesta en marcha de mayores exportaciones.

3. Interés

Siendo estudiante que participó del programa de Maestría en Administración de Empresas con Especialización en Comercio Internacional y Mercadeo, consideramos de sumo interés el tema sobre la propuesta para que Panamá se integre al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), puesto que ese es el marco de referencia o el campo de acción en el cual nos desempeñamos en nuestra vida profesional y por esta razón debemos propulsar que Panamá suscriba este tipo de convenios, o tratados que represente a la vez mayores oportunidades de exportación de bienes y servicios para nuestro país así como también ampliar las posibilidades de empleo para los egresados del Centro de Comercio Internacional de la Facultad de Administración de Empresas y Contabilidad, como Especialistas en Comercio Internacional y Mercadeo.

Por otro lado, el tema es de interés tanto para el empresario del sector privado panameño (que ve la posibilidad de ampliar las fronteras para incrementar sus exportaciones) como para el sector gubernamental (que visualiza un desarrollo y crecimiento de la actividad económica del país, mediante el incremento de exportaciones de bienes y servicios a mercados abarcadores).

4. Novedad

Actualmente no se ha realizado ningún trabajo de investigación a nivel de licenciatura ni en maestría que aborde el tema de la posibilidad de la integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano. Por esta razón, consideramos novedoso el tema seleccionado, para que la investigación se pueda considerar como un documento formal de consulta que oriente ampliamente a los sectores interesados en la integración propuesta.

5. Aporte

Los trabajos de graduación a un nivel universitario, ya sean de la licenciatura a maestrías, tienen la obligación de representar un aporte a la familia universitaria y a la sociedad de nuestro país. En atención a este aspecto, nuestra investigación será un aporte que presentamos a los dos sectores mencionados en la esperanza de contribuir, en esta forma, al mejoramiento de las actividades relacionadas con el comercio internacional (exportaciones) de tal forma que un día no muy lejano la balanza comercial panameña no presente condiciones tan desfavorables al confrontar el intercambio de bienes y servicios (importaciones versus exportaciones) entre Panamá y otros países.

C. MARCO TEÓRICO - CONCEPTUAL

1. Aspectos Conceptuales

Los aspectos conceptuales que poseemos sobre el tema a investigar, provienen del material que utilizamos para realizar la revisión bibliográfica. Entre este material se encuentran libros, periódicos, revistas y otros documentos consultados. “Hemos precisado ya que ningún hecho o fenómeno de la realidad pueden abordarse sin una adecuada conceptualización; es evidente que dicha tarea sólo puede ir desarrollándose a medida que penetramos en la naturaleza del propio objeto estudiado” (Sabino 67).

Refiriéndonos más específicamente al tema que nos ocupa en la presente investigación tenemos que “el sistema conceptual postula que las estrategias de las empresas con respecto al libre comercio varían según su grado de inserción en la economía internacional. Esta es determinada por la naturaleza de la empresa - si es una internacional o no - o por su dependencia de insumos importados o en sus exportaciones... Así, se postula que: 1) a mayor internacionalidad de la empresa, menores objeciones opondrá a un sistema de libre de comercio; 2) de igual modo, mientras más dependa de insumos importados, mayores deseos tendrá de que se instaure el libre intercambio, y 3) cuanto mayor sea su dependencia en la exportación de sus

productos, más interés mostrará en el libre comercio, especialmente con el país al que destina ventas" (Schetlino 103).

2. Antecedentes del problema

Cuando nos proponemos abordar los antecedentes de un problema, procedemos de la misma forma como si se tratara de un tipo de investigación exploratoria, de tal forma que podamos hacer generalizaciones en cuanto a los aspectos previos a la investigación. De acuerdo a esta información, debemos hacer indagaciones y entrevistas; revisar la bibliografía existente que nos ayude a obtener una panorámica lo más completa posible sobre el tema a investigar.

Hemos realizado visitas a las instituciones a nivel superior tanto al sector gubernamental como el privado, Instituto Panameño de Comercio Exterior; Dirección de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República; Embajada de los Estados Unidos de Norteamérica; Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresas; Sindicato de Industriales de Panamá; Dirección General de Aduanas y otras, en la búsqueda de información que nos sea útil al propósito del desarrollo de esta investigación.

A principios de la década de 1950, los gobiernos centroamericanos decidieron explorar la posibilidad de superar o atenuar los obstáculos que

impone al desarrollo, la limitada dimensión de cada uno de los mercados nacionales.

Con el propósito de aumentar el intercambio comercial, se iniciaron una serie de contactos entre pares de países, preparándose así el terreno para la adopción de decisiones más audaces que se consolidan en 1960 con la suscripción del Tratado General, en el cual los países se otorgaron en forma recíproca el libre comercio irrestricto para la casi totalidad de productos originarios de la región.

Los principales aspectos de la operación y funcionamiento del Mercado Común Centroamericano son el libre comercio, el arancel externo común y los incentivos fiscales al desarrollo industrial los cuales propiciaron un proceso de industrialización en el área.

La tradición del libre comercio en Centroamérica comenzó desde la década de los años 50, cuando los países de la región suscribieron tratados bilaterales de libre comercio e integración económica entre pares de países, pero bajo la modalidad distinta, ya que éste se daba para un número limitado de productos originarios contenidos en una lista, cuya ampliación progresiva estaba sujeta a negociaciones periódicas.

La experiencia obtenida con el funcionamiento de los mencionados bilaterales, constituyó una modesta demostración de que las empresas

podrían operar en un mercado amplio, lo que estimuló a continuar la concertación de un instrumento de integración económica de alcance regional (Curso de Política Comercial Externa y Negociaciones Comerciales , Proyecto PNUD/CAM/92004, p. 3).

“Ante el proceso de globalización de la economía mundial y fortalecimiento de los mecanismos multilaterales que rigen el comercio internacional (con los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay), los países centroamericanos están modificando sus políticas comerciales. Así como una serie de normas institucionales, con el fin de adecuarse a las nuevas circunstancias, al mismo tiempo que se enfrentan al reto de la regionalización del comercio. Por ser economías pequeñas y abiertas tienen que definir su posición frente a la formación de bloques comerciales en el continente americano, so pena de quedar marginados o ser desplazadas de su principal mercado de exportaciones: los Estados Unidos” (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 57).

3. Bases Teóricas

En esta oportunidad utilizaremos el texto Metodología de la Investigación, para aclarar los aspectos del tema en referencia, así tenemos que “cuando se tiene el problema de estudio (es decir, que se poseen objetivos y preguntas de investigación) y cuando además se han evaluado su

relevancia y factibilidad, el siguiente paso consiste en sustentar teóricamente el estudio, etapa que algunos autores llaman - elaborar el marco teórico - Ello implica analizar y exponer aquellas teorías, enfoques teóricos, investigaciones y antecedentes en general que se consideren válidos para el correcto encuadre del estudio" (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado y Baptista Lucio 22).

La cita anterior abre el compás para realizar las siguientes consideraciones teóricas: El Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) abre la posibilidad de una rápida y profunda vinculación de las economías de tres países (Estados Unidos, México y Canadá) que ya previamente al Tratado exhibían un grado elevado de interdependencia. Ahora bien, para Estados Unidos la importancia de Canadá y México es menor que la de estos últimos con el mercado norteamericano. Estos dos países están entre los principales socios individuales para Estados Unidos.

La conclusión de las negociaciones entre los tres países creó perspectivas de una aceleración en el proceso de liberalización comercial continental en el marco de la iniciativa para las Américas de los Estados Unidos. Esto es así no solamente debido a que el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) contiene una cláusula de adhesión abierta a los

demás países que pudieran interesarse en ingresar a él; sino debido a que ha sido propósito explícito de los Estados Unidos.

En el caso específico y particular de Centroamérica, la situación anterior plantea la necesidad de diseñar una estrategia de negociación con los países parte del Tratado de Libre Comercio a fin de capitalizar el avance en la liberalización comercial entre ellos, fundamentalmente de preservar aquellas condiciones de que los países centroamericanos gozan en el marco de otros acuerdos e iniciativas como del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) con Estados Unidos.

Panamá reúne las dos condiciones previas para intentar negociaciones para lograr su integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN). Por un lado, es un país centroamericano y, por el otro, es miembro de países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). En otras palabras, las bases teóricas están dadas para que Panamá pueda optar por su integración.

4. Revisión Bibliográfica

Al seleccionar el presente tema a investigar, ya se había cumplido con este requisito, pues fue preciso la revisión de múltiples documentos relacionados con el mismo para poder determinar la viabilidad del desarrollo de la investigación. “La revisión de la literatura consiste en detectar, obtener

y consultar la bibliografía y otros materiales que pueden ser útiles para los propósitos del estudio, así como en extraer y recopilar la información relevante y necesaria que atañe a nuestro problema de investigación (disponible en distintos tipos de documentos)” (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado y Baptista Lucio 23).

Entre los documentos revisados para la realización de la presente investigación se encuentran el mismo Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), textos, folletos, revistas, periódicos, conferencias, ponencias y otros.

5. Glosario de Términos Básicos

IPCE	Instituto Panameño de Comercio Exterior
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
ICC	Iniciativa para la Cuenca del Caribe
OMC	Organización Mundial de Comercio
GATT	Acuerdo General de Tarifas y Aranceles
TLCN	Tratado de Libre Comercio Norteamericano
SIP	Sindicato de Industriales de Panamá
APEDE	Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresas
PIB	Producto Interno Bruto
CEPAL	Comisión Económica para América Latina

SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PAECA	Plan de Acción Económica Centroamericana
NAFTA	North American Free Trade Agreement
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
NMF	Nación más Favorecida
ALC	Asociación Latinoamericana de Comercio
ALCEUC:	Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos y Canadá

D. METODOLOGÍA

1. Diseño Metodológico

Al proponernos realizar una investigación es necesario decidir el tipo de diseño metodológico a utilizar para que nos sirva como guía al desarrollar las actividades que la investigación requiere. "A pesar de la dificultad que conlleva el establecimiento de un sistema de clasificación completamente satisfactorio, es de gran ayuda clasificar los proyectos de investigación según el objetivo fundamental de éstos... Existen dos tipos generales de diseño de investigación, a saber: 1) el exploratorio, 2) el concluyente" (Boyd, Westfall y Stasch 42-43).

En el caso de la investigación que nos proponemos realizar, el tipo de diseño de investigación que más conviene o que más se adapta es el diseño de investigación descriptiva. “Los estudios descriptivos difieren de los exploratorios según el rigor con el que se diseñan; mientras que los estudios exploratorios se caracterizan por su flexibilidad, los estudios descriptivos pretenden obtener una descripción completa y exacta de una situación. Es por esto que se requiere un diseño formal para estar seguros de que la descripción cubre todos los aspectos deseados. El planteamiento preciso del problema indica qué información es la necesaria; en consecuencia, el estudio debe diseñarse previendo la captación de esta información” (Boyd, Westfall y Stasch⁵³).

En los capítulos dos, tres y cuatro, se describen ampliamente los aspectos principales que inciden en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN); el capítulo cuarto de la investigación describe aspectos más concretos sobre la posibilidad de integración de Panamá a este Tratado. Presenta, además, una investigación de campo que intentará pulsar la opinión de sectores interesados en el comercio internacional sobre la posibilidad de la integración panameña al Tratado de Libre Comercio (TLCN).

2. Formulación de Hipótesis

El tipo de diseño metodológico que se aplicará en el desarrollo de esta investigación es el descriptivo, el cual estudia qué sucede en el presente, buscando con ello sólo el conocimiento de los hechos o una asociación entre las variables a los fenómenos, para describir sus características; para ello, planteamos las siguientes hipótesis que nos ayudarán a orientar y direccionar nuestra investigación:

Hipótesis Nula

- Si Panamá se integra al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), entonces su comercio internacional no se incrementará.

Hipótesis Científica

- Si Panamá se integra al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), entonces su comercio internacional se incrementará.

3. Formulación de Variables

La siguiente cita textual nos define el concepto variable, para una mejor comprensión. “Una variable es una propiedad que puede variar (adquirir diversos valores) y cuya variación es susceptible de medirse. Ejemplos de variables son el sexo, la motivación intrínseca hacia el trabajo, el atractivo físico, el aprendizaje de conceptos, el conocimiento de historia de la Revolución Mexicana, la religión, la agresividad verbal, personalidad

autoritaria y la exposición a una compañía de propaganda política. Es decir, la variable se aplica a su grupo de personas u objetos, los cuales pueden adquirir diversos valores respecto a la variable, por ejemplo: la inteligencia: las personas pueden clasificarse de acuerdo con su inteligencia, no todas las personas poseen el mismo nivel de inteligencia, varían en ello" (Hernandez Sampieri , Fernandez Collado y Baptista Lucio 77).

Para presentar aspectos importantes de esta investigación se tomarán como variables susceptibles de cambios conceptos como mercado, producto, precio, promoción, moneda, hábitos de consumidor, costumbres, cultura, idiosincrasia. Con estos conceptos intentaremos explicar cómo se afectarían las exportaciones panameñas si se concretizara la integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN).

4. Investigación de Campo

Uno de los componentes importantes en el desarrollo de un proyecto de investigación los es la recopilación de información. Ello ayuda ampliamente a la clarificación y explicación de situaciones que de otra forma quedarían en dudas.

Para cumplir con este paso tan importante de nuestro proyecto de investigación, por una parte, con bibliografía especializada. Tanto para la parte metodológica como para el tema central motivo de la investigación.

Adicional a la información que obtendremos de la bibliografía especializada, realizaremos una investigación de campo mediante la aplicación de un cuestionario especialmente elaborado para captar la opinión de funcionarios que se desempeñan en el mundo del comercio internacional sobre la posibilidad de integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio (TLCN).

El trabajo de campo incluirá un cuestionario que será aplicado por la propia autora de esta investigación, a funcionarios que trabajan en empresas ubicadas en el área metropolitana y que sus actividades son las exportaciones de productos no tradicionales.

5. Tamaño del Universo

Hemos determinado, de acuerdo al Directorio de Exportaciones del Instituto Panameño de Comercio Exterior (IPCE), que la totalidad de empresas exportadoras panameñas establecidas en el área metropolitana, es de entre 275 a 300 empresas. Esta es la cifra que tomaremos como base para promediar el tamaño del universo, o sea, 250 empresas aproximadamente, para la aplicación de la encuesta como trabajo de campo.

La aplicación del trabajo de campo lo haremos personalmente para cumplir con señalamientos que sobre el tema hacen los autores Boyd, Westfall y Stasch, cuando recomiendan en su texto Investigación de

Mercados, tener suma precaución al contratar a terceras personas para la aplicación de cuestionarios, ya que los trabajadores de campo tienen distintas aptitudes. Con esto, se quiere significar que nunca se sabe con certeza qué aptitud demuestran al abordar al encuestado, por lo tanto, el sesgo de errores que se presentan al tabular la información es mayor.

6. Tamaño de la Muestra

Una vez determinado el tamaño del universo, procedimos a determinar el tamaño de la muestra. “Los investigadores también deben decidir lo grande que debe ser la muestra seleccionada. Las muestras de investigación de mercados varían... el investigador debe examinar el problema que encara, el presupuesto y la exactitud necesaria en los datos, antes que poder responder al punto del tamaño de la muestra. El tamaño de la muestra tendrá efecto en el nivel de confianza que los gerentes tendrán en los resultados del estudio” (Boyd, Westfall y Stasch 253).

Para dar cumplimiento a lo señalado por los autores arriba citados, hemos determinado que el tamaño de la muestra será como sigue:

Tamaño del universo	250 empresas
Tamaño de la muestra	43 encuestas
Porcentaje de la muestra	17%

7. Recolección de la Información

Como ya hemos señalado, la información se recopilará de dos fuentes que son: fuentes secundarias como bibliografía especializada tanto para la parte metodológica como para la especialidad del tema y como fuentes primarias: la aplicación del cuestionario como trabajo de campo. "Cuando el objeto empírico de la investigación son las personas, se recurre preferentemente a recoger información sumaria mediante la aplicación de los instrumentos definidos y prepararlos en el diseño: cuestionarios, entrevistas, registro de conductas, pruebas objetivas, etc." (Briones 18).

8. Técnicas de Recolección de la Información

Es relevante que se apliquen las técnicas adecuadas para recolección de la información en el desarrollo de un proyecto de investigación. Al respecto, Hernandez Sampieri, Fernandez Collado y Baptista Lucio, en su libro Metodología de la Investigación señalan que "en la investigación del comportamiento disponemos de diversos tipos de instrumentos para medir las variables de interés y en algunos casos se pueden combinar dos o más métodos de recolección de datos" (263).

En nuestra investigación de campo, utilizaremos el método de recolección de datos conocido como el cuestionario. "Tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. El cuestionario

consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir” (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado y Baptista Lucio 285).

9. Análisis e Interpretación de la Información

Una vez recopilada la información, se procederá a la respectiva tabulación, con lo cual estaremos dispuestos para la realización del análisis e interpretación de la misma. “El análisis es la descomposición de todo en sus partes. La síntesis es la reconstrucción de todo lo descompuesto por el análisis. O, en otra forma, el análisis es el proceso que parte de lo más complejo hacia lo menos complejo y la síntesis parte de lo más simple hacia lo menos simple” (Cuervo y Bervian 34).

Por otro lado, también es importante la interpretación de los datos recopilados para dar sentido a los mismos. El autor Luis Lopez se refiere al tema en los siguientes términos: “... al interpretar se explica el sentido o la significación de alguna cosa mediante la deducción, por ejemplo. Se puede comprender y trasladar el significado a sus otras variantes o conformaciones. Al interpretar se puede lograr un significado más amplio al penetrar y proyectar, a partir de lo visto o conocido, variantes de condiciones no contempladas, mediante su relación con otros conocimientos disponibles” (123).

De las citas anteriores hemos podido deducir cuán importante resultará el análisis e interpretación de la información que se recopilará de fuente primaria mediante la aplicación del respectivo cuestionario sobre el cual ya nos hemos referido.

CAPÍTULO II
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO NORTEAMERICNO
(TLCN)

A. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL TLCN

La dinámica actual del comercio internacional tiende a la agrupación de países en bloques comerciales, los cuales en conjunto participan de manera determinante en la producción del mundo. Todos los países que no pertenecen a alguno de estos grupos deberán integrarse en el futuro próximo a cualquiera de ellos si pretenden caminar al ritmo del mercado internacional.

Otra realidad a considerar es que el fenómeno del proteccionismo, principalmente en las economías industrializadas, sigue vigente, por lo que la penetración de mercados con base en la competitividad y en la eficiencia productiva se convierte en factor clave dentro del mercado mundial.

Estados Unidos y Canadá previeron la necesidad de seguir el ritmo de la coyuntura actual. Por ello, en el año 1988 firmaron un Acuerdo de Libre Comercio Bilateral (ALCEUC), que constituyó una opción para ambos países ante el estancamiento de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, sobre todo en el área de servicios.

El ALCEUC es un documento de carácter económico-comercial y no uno de apertura política. El punto central del Acuerdo es eliminar por completo las tarifas y la mayor parte de las barreras no arancelarias, así como liberar los flujos de inversión y suprimir las restricciones del comercio y los servicios entre ambos mercados. El Acuerdo, por tanto, no constituye una

unión aduanera ni un mercado común: es sólo un instrumento de libre comercio y lo único que permite, fuera del planteamiento teórico de la libertad comercial, es el libre acceso temporal a hombres de negocios de los dos países a ambos territorios.

Como parte del mercado mundial, Canadá necesitaba protegerse de cualquier riesgo en contra de su acceso al mercado de Estados Unidos. Éste, por su parte, necesitaba agruparse en una zona comercial a fin de no rezagarse de los movimientos observados en Europa Occidental y la Cuenca del Pacífico. Además, Estados Unidos y Canadá tenían intereses estratégicos comunes que facilitaron la firma del Acuerdo. Por ejemplo, ambos participan en el Grupo de los Siete. Asimismo, pertenecen a la OTAN; participan en el Comando Norteamericano de Defensa Espacial y coordinan sus respectivas relaciones de seguridad nacional por medio de la Junta de Defensa, establecida en 1940. Además, las condiciones de ambos países facilitaron la firma del Acuerdo. Los dos países tienen un nivel de desarrollo similar; comparten una frontera de 8,890 kilómetros y sostienen un comercio bilateral por un monto aproximado de 150,000 millones de dólares anuales.

A pesar de las características anteriores y de la similitud de niveles económicos, los resultados para Canadá se tradujeron en la reubicación de un gran número de empresas en mercados externos debido a la necesidad de

reducir costos y elevar la competitividad. Por otro lado, los productos de Estados Unidos abatieron parte de la producción de Canadá, sobre todo en el sector de alimentos, con lo que se incrementaron las importaciones, provocando nuevos ajustes en la balanza comercial bilateral.

En la década de los ochenta, los gobiernos de Estados Unidos y México firmaron varios acuerdos relacionados con el comercio bilateral a fin de crear un marco institucional para la resolución de los problemas comerciales. En abril de 1985 se firmó el Memorandum de Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios México-Estados Unidos, prorrogado en 1988 con vigencia hasta 1991. Mediante este acuerdo se concedió la "prueba de daño" a las exportaciones mexicanas acusadas de práctica desleal. En 1984, en el marco del Acuerdo Multifibras de 1973, se suscribió el Acuerdo sobre Comercio de Productos Textiles, con el cual se dieron a México cuotas de exportación y se reguló la entrada de textiles mexicanos al mercado estadounidense. El 6 de noviembre de 1987, ambos gobiernos firmaron el Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión México-Estados Unidos (Primer Acuerdo Marco), mediante el cual se prevén consultas en los ámbitos comercial y de inversión. El 3 de octubre de 1989, se firmó el Entendimiento sobre Conversaciones en Materia de Comercio e Inversión (Segundo Acuerdo

Marco) y, en mayo de 1990, el Comunicado Conjunto entre los presidentes Salinas y Bush.

A pesar de los acuerdos firmados, muchos productores mexicanos se enfrentan todavía a discriminaciones, requisitos fitosanitarios y normas de restricciones voluntarias en el mercado estadounidense. Tal es el caso de productos como el aguacate, el limón, el cemento, el acero y los textiles, entre otros.

El comercio bilateral entre Estados Unidos y México es aún muy desigual, debido precisamente a la asimetría de la relación mutua: en 1989, México vendió a Estados Unidos 15,786 millones de dólares, esto equivale a 69% de las exportaciones mexicanas. Sin embargo, importó 15,830 millones de dólares, esto equivale al 70% del total de las compras mexicanas en el exterior. Asimismo, desde 1986, 60% de la inversión extranjera en México es de origen estadounidense. En cambio, para Estados Unidos, las importaciones provenientes de México constituyeron, en el mismo período, sólo 4.3% del total de sus compras externas.

En otras consideraciones, vemos que los problemas económicos en ambos lados de la frontera son estructuralmente distintos. Estados Unidos busca elevar su competitividad y recuperar su posición hegemónica en el mundo; mientras que México requiere estabilizar su economía y modernizar

su planta productiva para insertarse de manera eficiente en la actual dinámica mundial

El movimiento comercial entre México y Canadá es muy limitado. Las cifras mexicanas difieren marcadamente de las canadienses debido al pronunciado comercio triangular a través de Estados Unidos. México exportó a Canadá aproximadamente 1,350 millones de dólares estadounidenses en 1989 (según la fuente canadiense). No obstante, la fuente mexicana afirma que la exportación sólo fue de 278 millones. En las importaciones también hay discrepancias: la fuente canadiense registra las importaciones provenientes de México equivalentes a 300 millones de dólares; mientras que la fuente mexicana establece que las importaciones del Canadá fueron de 421 millones de dólares en 1989 (Revista Comercio Exterior - Volumen 41, p. 661).

Cabe señalar que las consideraciones planteadas en las páginas que preceden son previas a la negociación del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA) suscrito posteriormente entre Estados Unidos, México y Canadá.

También deseamos aclarar que el presente Capítulo se desarrolla enfocando el caso de México. Para efectos del análisis del TLCN, se toma el

ejemplo de México intentando comparar a Panamá en sus negociaciones para lograr su integración al referido Acuerdo.

Entre Estados Unidos, México y Canadá, países suscriptores del TLCN, es México el que presenta características más afines con Panamá en aspectos tales como costumbres, cultura, idioma y regionalismo (Latinoamérica). Es por esta razón que nos corresponde analizar el caso de México como modelo para aprovechar de ese país su experiencia tanto en la forma de negociación como en análisis y evaluación de los resultados.

1. Objetivos

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos para facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países. También se incluyen reglas para regular la compra y venta de los llamados servicios que son, entre otros, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras.

El Tratado de Libre Comercio (TLCN) también establece las condiciones y el calendario para la entrada de productos a los otros países, libres de aranceles aduaneros.

El Tratado en referencia tiene, además, disposiciones generales para que aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para

proteger la salud humana, animal y vegetal, el medio ambiente, los derechos del consumidor. Todas estas normas son indispensables en la vida moderna, pero su cumplimiento no debe utilizarse para impedir el comercio entre los tres países, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Al aumentar el comercio entre los tres países miembros del Tratado de Libre Comercio Norteamericano, México tiene la oportunidad de aumentar su producción para venderla en el exterior, lo cual ha generado nuevos puestos de trabajo que estarán mejor remunerados.

El Tratado es, así, un medio más de las políticas de los tres gobiernos para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos, canadienses y norteamericanos.

2. Orígenes del TLCN

a) Reglas sobre el origen

Las reglas de origen en tratados de libre comercio como el negociado por Estados Unidos, México y Canadá, en los que las partes retienen el control sobre su política comercial, tienen como propósito evitar que

productos elaborados por terceras regiones quieran utilizar al país con menor arancel para llegar al mercado de cualquiera de los otros países firmantes.

Estas reglas sirven para identificar a los productos que pueden recibir trato preferencial en materia de aranceles cuando se exportan a cualesquiera de los países miembros de la Zona Comercial.

Sin embargo, también pueden actuar como barrera no arancelaria al comercio otorgando protección a los productos de insumos regionales y discriminando en contra de los productos de terceras regiones. El efecto de esta mayor protección sobre los insumos para la rentabilidad de los productos de bienes finales, dependerá de la sensibilidad de la demanda del bien final y de la oferta de insumos intermedios; a cambios en los precios y de la facilidad o dificultad de sustituir los insumos que provienen de una región por los insumos de otra.

Las reglas de origen pueden fijarse utilizando distintos criterios. Entre estos se pueden mencionar los requisitos de valor de contenido regional; el cambio de clasificación arancelaria; la transformación sustancial y la determinación de procesos productivos específicos. En el tratado trilateral se fijaron varios criterios para identificar a los bienes que califican para recibir preferencias arancelarias cuando se exportan a Estados Unidos y Canadá, a los que se denomina "bienes originarios". Los criterios negociados incluyen

tanto el cambio de clasificación arancelaria como la regla de contenido regional. En la aplicación de esta regla, el origen se otorga cuando todos los insumos utilizados en el proceso productivo cumplen con el brinco arancelario o el valor de los insumos que no cambia a la clasificación especificada es inferior al 7% del valor del producto. Cuando se rebasa el 7%, el productor puede utilizar la regla del contenido regional para verificar si el producto es originario.

3. Fundamentación del TLCN

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano representa la fórmula más adecuada que han encontrado los tres países que lo integran, para competir eficazmente a nivel internacional, vía el aprovechamiento de la complejidad y ventajas comparativas frente a otros grandes bloques de integración que se conforman en el mundo y para enfrentar los retos del Siglo XXI.

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano no tiene la intención de ser un club exclusivo y, permitirá a cualquier otro país solicitar su membresía al mismo. Representa, en el corto plazo, un medio muy importante que despejará el horizonte para el crecimiento y desarrollo de las economías de todo el mundo, en especial las de América.

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano tampoco pretende, por ningún motivo, convertirse en una fortaleza proteccionista. No promoverá la creación de nuevas barreras arancelarias. Al contrario, se reducirán las ya existentes al interior de la nueva zona de libre comercio, ya que el objetivo primordial es estimular las buenas relaciones con todo el mundo. El Tratado pretende encabezar los esfuerzos globales hacia un sistema comercial multilateral abierto, al amparo de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Permitirá probar que es factible una alianza entre países altamente industrializados y de desarrollo intermedio. El Tratado no refuerza el proteccionismo; no genera la formulación de bloques económicos y pretende no afectar negativamente sobre ningún otro país.

Beneficiará significativamente a los tres países miembros, ya que se incrementarán, entre otros muchos aspectos, mayores empleos para el sector exportador en los tres países.

La firma del Tratado de Libre Comercio Norteamericano puso a México ante múltiples reclamaciones de sus diez socios sudamericanos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Esto se motivó por la aplicación de la norma de "Nación Más Favorecida (NMF)" que obliga a cada país miembro a conceder las mismas preferencias arancelarias otorgadas a

naciones ajenas a la Asociación. La controversia se saldó con una cláusula interpretativa que establece mecanismos de negociación para avanzar en el proceso de integración.

4. Estructuración del TLCN

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) consta de veintidos (22) capítulos, en conjunto, suman casi trescientos (300) artículos, en varias miles de cuartillas. Además, de esto, existen los anexos de desgravación que especifican los tiempos y ritmos a los que se reducirán las tarifas (se incluyen algunas restricciones cuantitativas).

Los capítulos están ordenados en ocho partes de acuerdo con la figura. Sin embargo, existe una gran variedad de anexos como, por ejemplo, los anexos arancelarios, pero, además, hay dos grupos anexos al final del Tratado.

A continuación presentamos el cuadro con el resumen de la estructuración del TLCN:

CUADRO No.1
ESTRUCTURA DEL TLCN

I.	Objetivos	Primera Parte: Definiciones
II.	Definiciones	
III.	Comercio de bienes	Segunda Parte: Comercio de bienes
IV.	Reglas de origen	
V.	Procedimientos aduanales	
VI.	Energía	
VII.	Agropecuaria	
VIII.	Medidas de emergencia	
IX.	Normalización	Tercera Parte: Normalización
X.	Compras del Sector Público	Cuarta Parte: Compras del Sector Público
XI.	Inversión	Quinta Parte: Inversión y servicios
XII.	Comercio transf. de servicios	
XIII.	Telecomunicaciones	
XIV.	Servicios financieros	
XV.	Competencias, monopolios, emp. Del Edo.	
XVI.	Entrada temporal de personas	
XVII.	Propiedad intelectual	Sexta Parte: Propiedad intelectual
XVIII.	Pub., notif. y adm. de leyes	Séptima Parte: Controversias
XIX.	Antidumping	
XX.	Solución de controversias	
XXI.	Excepciones	Octava Parte: Disposiciones finales
XXII.	Disposiciones finales	

FUENTE: Schetlino, Macario. Tratado de Libre Comercio.
Editorial Iberoamericana. México, 1994, p. 9. (total 157).

Uno de los capítulos establece los movimientos de fracciones arancelarias compatibles con el Capítulo IV. Reglas de Origen; el otro grupo contiene siete anexos numerados del I al VII que complementan la quinta parte: Inversión y Servicios.

Hay todavía otros dos niveles de anexos. Para el capítulo III se tienen dos anexos: 300-A Industria Automotriz y 300-B Textil y Vestido. El último nivel de anexos corresponde anexos para cada capítulo y en ocasiones para cada párrafo o sub-párrafo de un artículo. Estos anexos tienen la finalidad de permitir que el texto del TLCN sea mucho más estable, puesto que es independiente del tiempo y el espacio. Un artículo cualquiera establece que las Partes se comprometen a cumplir alguna disposición, el anexo al artículo especifica qué partes, cómo cumplirán la disposición, en qué tiempos, etc. Esto permite que, si otro país quisiera entrar al acuerdo, sólo habría que añadir los anexos que le corresponden y no se debe modificar el texto. Por otra parte, si los tres países que actualmente firman el acuerdo consideran que puede modificarse algún término de la negociación, no necesitan modificar el texto, basta suprimir o corregir un anexo.

A diferencia de la gran mayoría de las leyes que numeran el articulado de forma consecutiva, el TLCN utiliza una numeración más accesible para el público en general. Primero se utiliza el número del capítulo (del 1 al 22) y a

continuación dos dígitos que indican el número consecutivo del artículo dentro del capítulo. De esta forma, el artículo 305 es el artículo 5 del capítulo III, y el artículo 2212 es el artículo número 12 dentro del capítulo XXII.

Los párrafos dentro de cada artículo también se numeran, y cuando hay sub-párrafos se utilizan letras. Los anexos del último nivel al que nos referimos utilizan la misma numeración de la sección, párrafo o artículo que complementan. Así, el anexo 2203.6-a es anexo de la sección a) del párrafo 6 del tercer artículo del capítulo XXII.

B. EL TLCN POR SECTORES ECONÓMICOS

1. El sector agropecuario

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y, entre México y Estados Unidos, para el comercio de productos agropecuarios. En ambos casos, se reconocen las diferencias estructurales de los sectores agropecuarios y se incluye un mecanismo transitorio especial de salvaguarda. Por lo general, las reglas de la Asociación Latinoamericana de Comercio (ALC) respecto a las barreras arancelarias y no arancelarias continuarán aplicándose al comercio agropecuario entre Canadá y Estados Unidos.

México, en materia agropecuaria, se planteó seis objetivos básicos en la negociación, a saber:

OBJETIVOS:

- Primero:** Asegurar una transición con plazos suficientemente largos para permitir el ajuste interno.
- Segundo:** Garantizar el acceso libre de las exportaciones mexicanas a los mercados de Estados Unidos y Canadá.
- Tercero:** Brindar certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo al productor.
- Cuarto:** Asegurar a los productores el acceso a sus insumos en condiciones de competitividad internacional, especialmente en tractores y otros bienes de capital, tanto nuevos como usados.
- Quinto:** Establecer un sistema de apoyos directos que sustituya a los mecanismos de protección comercial.
- Sexto:** Propiciar un cambio de cultivos de actividades hacia aquellas que generen mayores ingresos.

Para alcanzar estos objetivos, el acuerdo en materia agropecuaria abarca las siguientes áreas: apoyos internos; abaratamiento de insumos;

accesos a mercados; subsidios a la exportación y disposiciones sanitarias - fitosanitarias.

Los acuerdos alcanzados en materia agropecuaria ofrecerán a México la oportunidad de afianzar el proceso de modernización del campo y mejorar el bienestar de las familias campesinas. Por una parte, se abrirán nuevas oportunidades para desarrollar productos de alto valor agregado, con el consecuente beneficio para los productores, a través del acceso preferencial a los mercados de Canadá y Estados Unidos.

2 El sector manufactura

Las reglas de origen para textiles en el TLCN exigen que se utilice tela cosida y producida con hilo de los países miembros. Así, se evita severamente la posibilidad de utilizar telas importadas de otros países para luego exportarlas como parte de prendas de vestir, a los países miembros.

Para un país que buscara adherirse al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), esta restricción puede reducir la competitividad internacional de su industria textil, ya que limita sus opciones para adquirir insumos de bajo costo. En estas condiciones, los costos podrían ser mayores que aquellos resultantes de acudir a regímenes (como el de maquila) más abiertos que no tienen requisitos de origen tan estrictos, aún cuando pudieran oponer otro tipo de restricciones, como aranceles o cuotas.

Por ejemplo, en el caso del Tratado de Libre Comercio Norteamericano, los Estados Unidos accedieron a hacer concesiones en textiles a cambio de que México las hiciera en la industria automovilística.

Si bien esta liberalización recíproca puede generar beneficios para ambos socios, aún cuando la liberalización en el sector textil implica una regla de origen más complicada que la aplicada en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano, en forma general, también se ha establecido un esquema de “cupos de preferencia arancelaria”, conforme al cual los productos textiles y del vestido fabricados en países de la región, que no cumplan con la regla de origen, podrán gozar también de un trato arancelario preferencial hasta niveles específicos de importación. Los miembros del Tratado efectuarán una revisión general de las reglas de origen para textiles y prendas de vestir antes del 1° de enero de 1998.

3. El sector servicios

El sector servicios en la economía de América del Norte representa más de dos terceras partes de la economía de la región. Además de su relevancia en el Producto Interno Bruto regional, los servicios son parte fundamental e indisoluble del comercio de mercancías. El Tratado reconoce su importancia y establece las reglas para su intercambio entre los tres países.

La negociación cubrió dos grandes temas: el comercio transfronterizo de servicios y los servicios financieros.

El comercio transfronterizo de servicios: Uno de los servicios que se ofrecen a través de las fronteras es precisamente el financiero. Cubre actividades tan diversas como la construcción, los servicios profesionales, los servicios de computación, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, los servicios de reparación y mantenimiento, el comercio al mayoreo y menudeo, los servicios de telecomunicaciones y los servicios turísticos, entre otros.

Para todos ellos el Tratado establece una serie de principios generales que deberán ser aplicados:

PRINCIPIOS

- Primero:** Principio del trato nacional. El país importador otorgará al proveedor extranjero un trato equivalente al que proporciona a sus propios nacionales.
- Segundo:** Principio de la Nación Más Favorecida (NMF). Los tres países se otorgarán entre sí un trato no menos favorable al que concedan en cualquier servicio a otra nación no miembro.

Tercero: Principio de no obligatoriedad de residencia. El proveedor de un servicio tendrá la posibilidad de proporcionarlo en cualquier país de la región, independientemente de su domicilio permanente.

Sobre la base de estos tres principios, los países convinieron las reglas específicas de liberación en diversos servicios transfronterizos.

a) Servicios financieros

Se abren al comercio internacional, pero a mayor velocidad que el resto de los bienes.

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) establece un enfoque integral sustentado en principios sobre las disposiciones gubernamentales que regulan las prestaciones de servicios financieros. Los preceptos de esta sección se aplican a las medidas que afectan las prestaciones de servicios por instituciones financieras de banca, seguros, valores y otros servicios financieros.

El sistema financiero mexicano ha experimentado cambios importantes en los últimos años, sobre todo a partir de 1988, año en que se comenzaron a emitir una serie de leyes y regulaciones que buscan liberarlo y modernizarlo. Dichas leyes fueron acompañadas de un programa exitoso de estabilización macroeconómica y saneamiento de finanzas públicas. La mayor estabilidad

macroeconómica y la liberación del sector ocasionaron que la banca, a partir de ese año, penetrara en el ahorro, lo que a su vez, le permitió contar con mayores fondos para canalizarlo hacia actividades productivas. Estos fondos se incrementaron aún más a partir de 1991, con la disminución de la deuda pública interna que trajo como resultado el proceso de saneamiento de las finanzas públicas.

El sistema bancario funciona con márgenes de intermediación y costos de operación demasiado elevados cuando se le compara internacionalmente, además de que su cartera vencida ha crecido de manera sustancial. Los acuerdos alcanzados en materia financiera en el TLCN se pueden considerar como parte de este proceso de modernización del sector. Algunas medidas adicionales serán útiles para inducir una mayor competencia que promueva un sistema financiero más eficiente. Estas medidas podrían orientarse en dos sentidos: Autorizar la presencia de nuevas instituciones financieras nacionales y permitir el desarrollo de nuevos mercados.

La primera de las medidas enunciadas se ha iniciado ya con la autorización de nuevos bancos y casas de bolsas, además de la autorización de las primeras sociedades de ahorro y crédito y otras instituciones financieras.

El desarrollo de nuevos mercados ha sido más incipiente. El mercado de valores tiene un potencial enorme y vacíos que impiden completarse sofisticarse y profundizarse. Hace falta un mercado de bonos privados de largo plazo, un mercado de productos derivados y acaban de desarrollar un mercado intermedio.

Estas medidas apuntan a promover una mayor eficiencia del sector financiero que le permitirá apoyar al sector real y a los ahorradores con mejores productos, servicios y precios. Además de que también le permitirán estar en una mayor posición competitiva para enfrentar los retos que le plantean la apertura del sector.

Como hemos observado, en el caso de servicios financieros, la lentitud y, finalmente, lo limitado de la apertura corresponde a la gran importancia de estos servicios sobre el resto de la economía. No sólo México quiere cuidar su sistema financiero, la mayor parte de países del mundo tiene serios candados a la inversión extranjera en este renglón (Casanueva Cristina y Otros 226-227).

b) Servicios de seguros

Desde el punto de vista del desarrollo de México, lo que urge no es tanto comercio como inversión. Las carencias de México son tan obvias y grandes que es preciso abundar en ellas. Se necesita casi todo en materia de

infraestructura social, humana y educativa, así como sumas cuantiosas de inversión productiva para generar empleos, elevar la productividad e incrementar los sistemas de ingresos de la población.

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) se concibió como vehículo para hacer asequible esa inversión. “Desde 1985 el sector asegurador de México no ha presentado un crecimiento de las primas superior al Producto Interno Bruto (PIB), el cual se ha mantenido constante durante los últimos siete años, acelerándose a partir de 1990, año en que se verificaron importantes cambios en la regulación, que se tradujeron en una mayor competencia entre las entidades que integran el mercado y un crecimiento de eficiencia en el desempeño de las aseguradoras. Numerosos factores han contribuido a que esta industria muestre niveles de crecimiento a lo observado para el Producto Interno Bruto (PIB). Entre estos factores destacan los siguientes: un contexto macroeconómico favorable, con tasas de crecimiento del PIB superiores a las del crecimiento de la población y la disminución de las tasas de inflación, lo que da por resultado tasas de interés menos volátiles y un entorno financiero más estable” (Casanueva Cristina y Otros 233).

Las aseguradoras canadienses y estadounidenses podrán tener acceso al mercado mexicano de dos formas:

“Primero, las compañías asociadas con aseguradoras mexicanas podrán incrementar, en forma gradual, su participación accionaria en la sociedad en co-inversión, de 30% en 1994, al 51% en 1998, y proyecta alcanzar hasta el 100% en el año 2000. Este tipo de compañías no estarán sujetas a límites máximos, ni agregados, ni individuales, de participación en el mercado.

En segundo lugar, las aseguradoras de Canadá y Estados Unidos podrán constituir filiales sujetas a un límite agregado de 6% de participación máxima en el mercado, participación que aumentará paulatinamente hasta el 12% al término de 1999 y a un límite individual del 1.5% del mercado. Estos límites serán eliminados por completo el 1º de enero del año 2000.

Las compañías de Canadá y Estados Unidos, hoy asociadas con aseguradoras mexicanas, podrán incrementar su participación accionaria hasta el 100% en dichas compañías, a partir del 1º de enero de 1996. A la entrada en vigor del TLCN, las sociedades prestadoras de servicios auxiliares y de intermediación en seguros podrán establecer filiales sin límites de participación (SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1,218).

c) **Servicios de telecomunicaciones**

Otra actividad muy importante es el servicio de telecomunicaciones. El servicio público de telecomunicaciones no forma parte del tratado así como tampoco la distribución de programas de radio y televisión, pero se permitirá usarlo para actividades modernas como son el fax, el envío de información computarizada o el video-texto.

El capítulo relativo a telecomunicaciones reglamenta el uso de redes de comunicación y servicio de valor agregado sobre estas redes. No se trata de restringir el servicio, sino de evitar que se presenten barreras al comercio.

Conviene mencionar separadamente el Artículo 1305 del Tratado, donde se permite la existencia de un monopolio en el renglón de telecomunicaciones, pero se espera que la posición monopólica no tenga efecto en los precios.

“Las tarifas de los servicios públicos miembros del Tratado de Libre Comercio deberán reflejar los costos económicos y los circuitos privados arrendados deberán estar disponibles sobre la base de una tarifa fija. Sin embargo, el Tratado no prohíbe el otorgamiento de subsidios cruzados entre los servicios públicos de telecomunicaciones. Las empresas o las personas podrán utilizar las redes y servicios públicos para transmitir información dentro de cada país y dentro del territorio de América del Norte.

Excepciones y Limitaciones

Los tres países no estarán obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de telecomunicaciones a una persona de otro país miembro del

TLCN, y se reservan la facultad de prohibir a los operadores de redes privadas la prestación de redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

Medidas de Normalización

El Tratado limita las normas que se puedan imponer a la conexión del equipo de telecomunicaciones a las redes públicas. Estas medidas se concretarán a las necesarias para impedir daño técnico o interferencia con las redes y servicios públicos, fallas en el equipo de facturación y aquellas pertinentes para garantizar a los usuarios seguridad y acceso. Además, se permitirá a cualquier entidad técnicamente calificada probar el equipo que será conectado a las redes públicas. Este apartado también establece procedimientos en cada país para la aceptación de los resultados de las pruebas realizadas en los otros países del TLCN" (Porrúa 434-435).

d) Servicios de Transporte

Comentaremos brevemente el contenido del Tratado de Libre Comercio Norteamericano, en materia de transporte de carga, partiendo del postulado de que el resultado de las negociaciones debe analizarse desde el punto de vista de los intereses de la economía mexicana en su conjunto (su eficiencia y su competitividad, principalmente) y no desde el punto de vista de los intereses de un sector en particular.

El transporte de carga es un insumo intermedio que ocupa una posición estratégica en cualquier economía, por su influencia en los precios domésticos de oferta de los productos. En consecuencia, las ineficiencias que se presenten en el sector transporte, así como la existencia de

estructuras monopólicas en los mercados de sus servicios, constituirán un lastre para todas las demás ramas económicas.

El Tratado establece un calendario para la remoción de barreras a la prestación de servicios de transporte terrestre entre México, Canadá y Estados Unidos, y para el establecimiento de normas técnicas y de seguridad compatibles sobre transporte terrestre.

El TLCN provee un aumento gradual de la competencia en servicio transfronterizo a fin de proporcionar igualdad de oportunidades en el mercado de transporte terrestre de América del Norte. Las disposiciones acordadas tienen el objetivo de garantizar que la industria de transporte terrestre de los países miembros alcancen mayor competitividad, sin quedar en desventaja durante el período de transición hacia el libre comercio. También se contemplan normas y técnicas de seguridad con base en el compromiso de los tres países para mejorar los niveles de salud, de seguridad, proteger a los consumidores y el medio ambiente, los países miembros del TLCN tratarán de hacer compatibles las normas relativas al auto transporte y a las operaciones ferroviarias.

e. Inversión

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) contempla que México otorgará un trato a los inversionistas y a las inversiones de otra

parte equivalente al que se otorga a un nacional. Es decir, México deberá tratar a las inversiones e inversionistas de Canadá y Estados Unidos como si fuesen mexicanos.

Objetivos del TLCN en la Inversión:

1. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
2. Impacto directo sobre las oportunidades de inversión: eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, así como proteger y hacer valer de manera adecuada y efectiva los derechos de propiedad intelectual.
3. Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.

En la inversión se determinan las reglas que aplican a la inversión extranjera, a saber:

- a. Se eliminan las discrecionalidades;
- b. Se establecen mecanismos de resolución de disputas;
- c. Existen procedimientos para mostrarse en desacuerdo.

Sólo el Estado Mexicano puede invertir en la operación y propiedad de sistemas de satélite y estaciones terrenas; en servicio de telegrafía y radiotelegrafía; en la operación, administración y organización del servicio

postal; en la operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano, y en la emisión de billetes y monedas.

El Tratado contempla que también se mantienen reservadas a mexicanos por nacimiento las actividades profesionales consignadas en el Artículo No.32 constitucional y se conserva la prohibición a inversionistas extranjeros para adquirir el dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos, conforme a lo dispuesto en el Artículo No.27 constitucional. Asimismo, México conserva intacto su derecho soberano a tomar las medidas que considere pertinentes, en cualquier momento, para preservar la paz, el orden público y la seguridad nacional.

En la inversión se incluyen reglas aplicables a los inversionistas de los tres países, a sus inversiones y a las provenientes de fuera de la región. El inversionista gozará de un trato no discriminatorio respecto de su establecimiento, adquisición, expansión y administración.

Se garantiza en la inversión la libre convertibilidad de moneda y la transferencia al exterior de utilidades.

Se adquiere el compromiso de no reducir las normas ambientales con el propósito de atraer inversiones.

C. ASPECTOS FITOSANITARIOS

Esta sección del Tratado establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adoptan para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos. Estos preceptos tienen como fin impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardando el derecho de cada país para adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal.

Principales Derechos y Obligaciones de los países miembros del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN):

El Tratado en referencia confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispone que cada país puede alcanzar tal nivel de protección mediante medidas sanitarias y fitosanitarias que:

1. Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo;

2. Se apliquen sólo en grado necesario para propiciar el nivel de protección determinado por un país;
3. No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

Normas Internacionales del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN):

Con el propósito de evitar barreras innecesarias al comercio, el TLCN alienta a los tres países a utilizar las normas internacionales relevantes para el desarrollo de sus medidas sanitarias y fitosanitarias. No obstante, permite a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, apoyadas en resultados científicos, cuando sea necesario para alcanzar los niveles de protección que consideren apropiados.

Armonización y Equivalencia del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN):

Se ha acordado promover la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias sin reducir el nivel de protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, determinado por cada país. Cada uno de los países parte aceptará como equivalentes las medidas sanitarias y fitosanitarias de otros países miembros del TLCN, a condición de que el país exportador demuestre que sus medidas cumplen con el nivel adecuado de protección.

Evaluación de Riesgo:

El Tratado establece preceptos para la evaluación del riesgo, que incluyen aquellos para la evaluación de la probabilidad de entrada, erradicación o propagación de plagas y enfermedades. Las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentarán en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud animal o vegetal, tomando en cuenta las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales sobre la materia.

Adaptación a las Condiciones Regionales:

Esta sección del Tratado también contiene reglas para la adaptación de medidas sanitarias y fitosanitarias a las condiciones regionales, en particular las relativas a las zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades. Un país exportador deberá demostrar objetivamente que los bienes que provienen de su territorio se originaron en zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades.

1. Normas Técnicas

Esta sección del Tratado se refiere a las medidas de normalización, es decir, a las normas oficiales, a las reglamentaciones técnicas del Gobierno y a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen. Asimismo, reconoce el papel fundamental que tales medidas desempeñan en

la promoción de la seguridad y en la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal; del medio ambiente y de los consumidores. Los tres países convinieron en no utilizar estas medidas como obstáculos innecesarios al comercio y, por tanto, colaborarán para mejorar y hacerlas compatibles en la zona de libre comercio.

Cada país conservará el derecho a adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización, para establecer el nivel de protección que desee alcanzar con ellas, y para llevar a cabo evaluaciones de riesgo que aseguren que se alcancen esos niveles. Adicionalmente, el TLCN confirma los derechos y obligaciones de cada país derivados del Código de Barreras Técnicas de Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otros convenios internacionales, entre los que se incluyen tratados en materia de medio ambiente y de conservación.

Se establecen obligaciones relacionadas con la aplicación de las medidas de normalización para agilizar el comercio entre los países miembros.

Cada país debe asegurar que sus normas otorguen trato nacional y trato de nación más favorecida. Esto significa que garantizarán que los bienes y servicios de los otros países reciban trato no menos favorables que los

bienes y servicios similares de origen nacional, o que los que provengan de otros países no miembros del TLCN.

Normas internacionales:

Cada país signatario del TLCN usará las normas internacionales como base para sus medidas de normalización, siempre que estas sean un medio efectivo y apropiado para lograr el cumplimiento de sus objetivos. Sin embargo, cada nación conserva el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización para alcanzar un nivel de protección más alto que el que se lograría con base en las medidas internacionales.

Compatibilidad:

Los países miembros del TLCN trabajarán conjuntamente para incrementar el nivel de seguridad y protección de la salud, del medio ambiente y del consumidor. Asimismo, procurarán hacer compatible sus medidas de normalización, tomando en consideración las actividades internacionales de normalización para facilitar el comercio y reducir los costos adicionales que surjan al tener que cumplir requisitos distintos en cada país.

Validación de la conformidad:

Los procedimientos de validación de la conformidad se utilizan para verificar que se cumplan los requisitos establecidos para los reglamentos técnicos o las normas.

El Tratado establece una lista detallada de las reglas que rigen estos procedimientos para asegurar que no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio entre los países miembros.

Transparencia en los procedimientos:

En la mayoría de los casos, se establece la obligación de notificar con anterioridad a los otros países miembros del TLCN, la adopción o modificación de las medidas de normalización que pudieran afectar el comercio en América del Norte. La notificación deberá señalar los bienes y servicios comprendidos y los objetivos y motivos de la medida. Los otros países miembros, así como toda persona interesada en alguna medida en particular, podrán formular comentarios sobre la misma. Los tres países garantizan que los centros de consultas establecidos para tales fines proporcionen información a los otros países miembros y cualquier persona interesada, sobre las medidas de normalización.

Cooperación técnica:

Los países signatarios del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) se comprometen a proporcionar asesoría, consulta y asistencia técnica según condiciones y términos mutuamente acordados, a solicitud, para mejorar las medidas de normalización. El Tratado exhorta a los países miembros a promover la cooperación entre los organismos de normalización de los tres países.

2. Procedimientos aduanales

Generalmente se establece el requisito de presentar un Certificado de Origen, el cual puede ser formalizado por la autoridad exportadora.

“La aplicación de las reglas de liberación comercial requerirán de un gran trabajo de modernización y coordinación en la operación aduanera. Con el fin de que ésta no represente un obstáculo al libre comercio, se acordaron reglas y procedimientos para agilizarla y minimizar el costo de los trámites.

En primer lugar, se eliminarán los derechos de trámites aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial, en julio de 1999.

Segundo: Se establecerá un proceso de certificación de origen común para los tres países.

Tercero: Los importadores deberán declarar que los bienes son susceptibles de preferencia arancelaria sobre la base de dicho certificado, el cual deberá ser expedido por el exportador, los certificados de origen podrán amparar un solo embarque o todos los que se realicen durante un período

de doce meses. Esta opción permitirá reducir la carga administrativa a los importadores y exportadores habituales. No se requerirá la presentación de certificados de origen para importaciones cuyo valor sea inferior a mil dólares estadounidenses.

Cuarto: Se establecerán mecanismos para verificar el origen certificado por el exportador y evitar así abusos que desvirtuarían el propósito del Tratado.

Quinto: Con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al proceso exportador, la aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología utilizada en su determinación.

Sexto: Se establecerá un mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación uniforme de las reglas de origen; intercambiar información estadística y crear un esquema de consultas y solución de diferencias. Las autoridades aduaneras establecerán conjuntamente las normas y los procedimientos administrativos correspondientes.

De esta forma, el proceso de modernización aduanera, emprendido por el gobierno, podrá consolidarse y constituirse en un apoyo para todos los operadores del comercio exterior.

Adicionalmente a los temas generales de liberación comercial, reglas de origen y operación aduanera, el Tratado contiene disposiciones específicas de liberación comercial en los sectores textil, automotriz, agropecuario y energético que, por sus características ameritaron capítulos específicos (Embajada de México, SECOFI, 13).

a. Aranceles aduaneros

El Artículo No.302 del Tratado de Libre Comercio Norteamericano establece la eliminación de los aranceles aduaneros para el comercio de bienes originarios de la región (es decir, para bienes que cumplan con las reglas de origen del Tratado entre México y Estados Unidos; así como entre México y Canadá). La desgravación para el comercio bilateral entre Estados Unidos y Canadá continuará conforme a lo establecido en el Acuerdo de Libre Comercio suscrito por Estados Unidos y Canadá en 1988.

La Ley del Impuesto General de Importación de México (mejor conocida como Tarifa de Importación) clasifica todos los bienes objeto de comercio internacional y determina el pago de impuestos de importación para cada producto específico.

La tarifa asigna a cada producto un código de ocho dígitos conocido como fracción arancelaria y, para cada fracción arancelaria determina un impuesto de importación conocido como arancel.

El sistema de clasificación utilizado en la tarifa de importación mexicana es el "Sistema Armonizado para la Codificación y Designación de Mercancías". Este sistema se conoce también simplemente como "Sistema Armonizado". Este esquema de nomenclatura internacional es utilizado también en los Estados Unidos y Canadá

El Sistema Armonizado establece un esquema de clasificación común para los países usuarios hasta el nivel de seis dígitos y, deja a criterio y necesidades de cada país la utilización de subdivisiones adicionales. Así, a nivel de los primeros seis dígitos del código, México, Estados Unidos y Canadá mantienen el mismo sistema de clasificación para todos los productos comerciales.

D. LA POLÍTICA ECONÓMICA

La política económica del Tratado de Libre Comercio Norteamericano está determinado por los intereses y el poder. Analiza cómo México negoció este Tratado desde una posición negociadora muy débil y por eso obtuvo condiciones y beneficios desiguales: México ya había otorgado concesiones unilaterales sobre comercio e inversiones extranjeras bajo las condiciones del Fondo Monetario Internacional; no pudo incluir en las negociaciones del TLCN el tema de movimiento libre de trabajadores; cambió su estructura legal para adecuarla a las exigencias y necesidades de Estados Unidos; siguió otorgando concesiones unilaterales aún después de la firma del Tratado y, ha experimentado un notable deterioro en sus pérdidas comerciales bilaterales y de Cuenta Corriente, que sobrepasan sustancialmente a las de los gobiernos populistas de la década de 1970, que ocasionaron las crisis de la deuda y del

ajuste. Se hace hincapié en los adversos efectos sobre el desarrollo del creciente déficit en la Cuenta Corriente Mexicana, generado por un desmedido consumo, lo cual reduce el potencial del ahorro y de inversiones con recursos nacionales.

Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Norteamericano han sido juzgadas como asimétricas, desiguales e injustas. Esto es reflejo del bajo poder de negociación y la dependencia de México, o bien una ausencia total de conocimiento y habilidad de los negociadores mexicanos. La economía mexicana tiene actualmente elevados índices de desempleo; otras debilidades causadas por el prolongado período de ajuste y no puede generar suficientes empleos para su fuerza laboral que crece a un ritmo de 3% anualmente. Antes de la crisis se estimaba que de 1994 a 1996, el número de empleos solamente aumentaría 1.4% por año. Algunos autores afirman, dada la crisis de desempleo y de liquidez de México, era más arriesgado para el presidente Salinas la alternativa de estancamiento económico que la de violar los tabúes nacionalistas.

La creciente vulnerabilidad de México, agudizada por la crisis económica anuló otras alternativas y el país se vio obligado a acercarse más a Estados Unidos.

1. La Balanza de Pagos

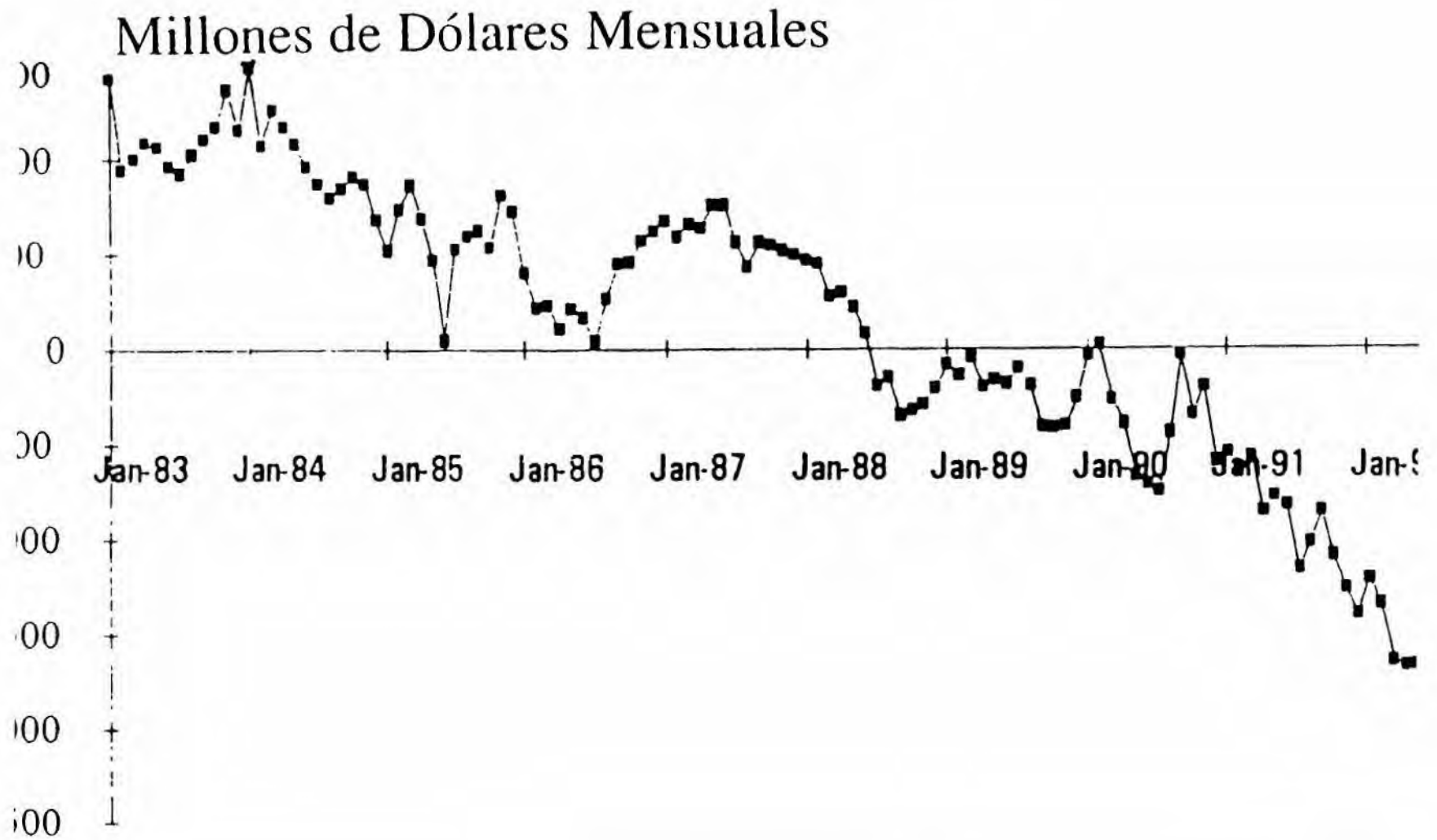
En los últimos años, la economía mexicana ha vivido cambios profundos. La inflación bajó de 3 a 1 dígito, en un período de seis años; el déficit presupuestal del gobierno federal se redujo al equivalente del 18% del Producto Interno Bruto (PIB), en 1987, hasta alcanzar un superávit en 1993; el propio PIB aunque en proceso de desaceleración, mantuvo un crecimiento positivo resultado de la política anti-inflacionaria interna. Pero también de la recesión de las principales economías desarrolladas.

Todo lo anterior, en el contexto de un programa de modernización económica tendiente a alcanzar mayores niveles de productividad y eficiencia, a fin de competir en mejores condiciones en un mercado caracterizado por una apertura cada vez mayor.

La importancia de los flujos de capital externos han ido creciendo conforme el déficit comercial de México.

A continuación presentamos una figura que muestra el comportamiento de la Balanza Comercial de México.

GRAFICA No.1
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO



Fuente: Banco de México

La Balanza Comercial es el resultado de restar las importaciones a las exportaciones, en el período 1983-1992. Cuando lo que se compra de bienes y servicios es menor que lo que se vende, la balanza comercial es positiva. En el caso contrario, una balanza comercial negativa significa que el país ha sobrepasado en sus compras (importaciones) lo que ha vendido (exportaciones).

El exceso de las compras en el exterior por parte de México es demasiado grande. El déficit de la Cuenta Corriente requiere financiarse con dólares que México debe obtener de algún otro lado: sea de movimiento de capital o de las reservas internacionales del Banco de México.

Otro punto importante es que el déficit comercial (o de Cuenta Corriente) depende de la actividad económica del país. Si México crece, comprará más bienes del exterior, pero no necesariamente venderá más, por lo que lo más probable es que el déficit crezca. De hecho, esto es lo que ha ocurrido en los últimos años.

2 Efecto Económico del TLCN

El comercio bilateral de productos agropecuarios entre México y Estados Unidos alcanzó un nivel record de poco más de cinco mil millones de dólares a principios de la década. El valor de las exportaciones mexicanas en 1990 fue de 2,611 millones de dólares, mientras las

importaciones de origen norteamericano ascendieron a 2,553 millones de dólares.

El Título V de la Ley Pública 103 - 182 (H.R. 3450) prevé un mecanismo de revisión de la operación del TLCN por parte del Congreso que se aplicaría a más tardar el 1º de julio de 1997. Los elementos económicos de tal evaluación son: el efecto neto del Tratado en la economía de los Estados Unidos respecto de indicadores como el Producto Interno Bruto (PIB), empleo, balanza comercial y balance de la Cuenta Corriente; el efecto en las empresas de los Estados Unidos que han tenido incrementos significativos de sus exportaciones a México y Canadá como consecuencia del Tratado y el efecto neto de cambios en salarios, empleo, productividad en las actividades (incluyendo las industrias agrícolas); los efectos sobre la inversión de los Estados Unidos a causa del TLCN y, en qué medida el Tratado ha contribuido a mejorar los salarios reales y condiciones de los trabajadores mexicanos; la aplicación efectiva de las legislaciones laborales y ambientales en México y la reducción o abatimiento de la contaminación en la frontera mexicana - estadounidense.

Se adoptarán, además, provisiones especiales para dar un seguimiento a las exportaciones del sector automovilístico de los Estados, y para implantar mecanismos de asistencia a trabajadores agrícolas temporales y

migratorios; considerar el origen de los productos agrícolas provenientes de la zona de libre comercio y, realizar un estudio específico sobre los efectos del TLCN en el sector agrícola de los Estados Unidos.

3. Precios

Los análisis de equilibrio general son sensibles a los supuestos aportados en los modelos. Estos estudios reportan, por lo general, una expansión del comercio entre países miembros del Tratado. Los efectos sobre otros países son globalmente positivos, más en los estudios que parten del supuesto de retornos crecientes a escala, que en estudios que trabajan con retornos constantes a escala. El resultado sobre el resto del mundo, que incluyen los países pequeños de la región, depende en buena medida de cómo estos estudios enfocan la interrelación entre la desviación de comercio; los términos de intercambio y los flujos de capital.

En modelos (Brown, Sobarzo, Harris) que típicamente usan ecuaciones de oferta exportable y demanda importable a base de precios relativos, retornos crecientes a escala y competencia imperfecta, se encuentra que el volumen de comercio entre los miembros del Tratado de Libre Comercio Norteamericano y el resto del mundo, disminuye y, los términos del intercambio se deterioran para el resto del mundo, si no se considera la posibilidad de la movilidad internacional del capital.

Al considerar una liberalización de los flujos internacionales de capital, la teoría es que México tendría un déficit en la Balanza de Cuenta Corriente, que se financiaría con la atracción del capital externo, procedente, en buena medida, del resto del mundo.

La necesidad de pagar los correspondientes intereses obligaría a que México tuviera que generar superávit en la Balanza Comercial, principalmente con el resto del mundo. En este caso, el resto del mundo experimentaría una mejoría en los términos del intercambio por el incremento de las exportaciones mexicanas.

4. El sector financiero

Del texto **Lo Negociado del Tratado de Libre Comercio**, escrito en el año 1993, se extrae que de acuerdo con el análisis de la Sección en referencia, una de las características sobresalientes del Sistema Financiero Mexicano es la presencia de altos márgenes de intermediación sobre todo en operaciones al menudeo. La combinación de un marco regulatorio muy restrictivo hasta finales de los años ochenta y la falta de competencia dentro del sistema parecen haber jugado un papel importante en la explicación de este fenómeno (Casanueva, Cristina y Otros 25).

Estos factores también han contribuido a que el desarrollo del sistema financiero mexicano sea incipiente y que, por lo tanto, su potencial de

crecimiento sea considerable. Sin embargo, dicho potencial se ve, hasta cierto punto, amenazado debido a que con la globalización de los servicios financieros existe el riesgo de que una proporción creciente de estos emigre hacia mercados en los que el margen de intermediación sea inferior.

A partir de octubre de 1988 han habido avances significativos en términos de liberalización del marco regulatorio. El movimiento hacia un entorno de mayor competencia ha sido mixto. La libertad que ahora tienen los bancos y otros intermediarios para fijar precios y asignar fondos y la privatización de la banca comercial, en principio, promueven un entorno de mayor competencia.

Con la formación de grupos financieros, la unión de bancos y casas de bolsa ha aumentado el grado de concentración. Asimismo, la regulación impone fuertes barreras de entrada en la forma de requisitos elevados de capital mínimo; autorización discrecional de nuevos intermediarios extranjeros, lo cual desalienta la competencia.

5. El papel del Gobierno Mexicano en la Economía

El Gobierno cambió la naturaleza de la economía al iniciar la reforma económica en los ochenta, ello obligó a las empresas a ajustarse, reestructurarse y encontrar una nueva manera de sobrevivir. Ocho años después de iniciado el proceso, la realidad es incontrovertible: si bien la

capacidad de adaptación de una cantidad enorme de empresas ha sido notable (muchas se han convertido en formidables competidores internacionales), el número de las que están en problemas es mucho más impresionante.

Una gran proporción de las empresas que tal vez represente del 30% a 40% de la producción, no sólo ha carecido de la capacidad de adaptarse a las nuevas realidades, sino que probablemente no ha tenido ni la menor idea de cómo hacerlo o, peor aún, ni siquiera se ha percatado de que tiene que hacer algo.

La realidad tangible de una parte importante de las empresas es haber vivido varios años de decadencia continua y se enfrenta a la posibilidad cada vez más certera de desaparecer.

Una de las premisas inevitables de la reforma económica es que no todas las empresas iban a poder sobrevivir a la competencia internacional. Prácticamente todas nacieron y se desarrollaron en un entorno que desapareció con la reforma de los últimos años. Antes no tenían que competir gran cosa y disfrutaban de un mercado de vendedores donde en la mayoría de los sectores habían poca o ninguna competencia y la calidad de productos parecía no importar mucho y, algo más significativo: habían cadenas productivas en que todo el mundo tenía la certeza de tener clientes

para sus productos. En el marco internacional esa premisa ya no es válida, muchos de los bienes producidos por un buen número de empresas mexicanas han dejado de ser necesarios o útiles a la industria y muchos otros fabrican mejor y con más rapidez en otras latitudes.

El Gobierno hizo llegar a las empresas la información necesaria para que comprendieran la naturaleza del reto que representa el cambio que registran los mercados y pudieran actuar en consecuencia. Esto puede involucrar muchas cosas: desde la diseminación de información y seminarios, hasta apoyos indirectos como el acceso a consultores. En esta dimensión, el Gobierno debe asegurarse de que ninguna empresa quiebre, porque no supo de qué se trataba el cambio económico.

El otro campo de acción del Gobierno consistió en resolver problemas concretos que afectaban a buen número de empresas y les impedían transformarse. Las grandes empresas han logrado docenas de cambios regulatorios, porque han tenido acceso al gobierno. Las empresas chicas ni siquiera sabían qué problemas regulatorios tenían y no supieron qué pedir aunque tuvieron acceso al Gobierno.

Muchas empresas han sido capaces de adaptarse; otras no han sabido qué hacer y otras más estaban enfrascadas en una lucha por no desaparecer,

sobre todo endeudamiento con una carga de intereses muy altos, lo que les impide enfrentar el futuro.

La politización del Tratado de Libre Comercio Norteamericano surgió no de su contenido, sino del rechazo a la reforma económica y al cambio de la función gubernamental en la economía y, en general, de la no aceptación del "status quo" imperante, sobre todo en los ámbitos social y político. Nadie en su sano juicio puede estar satisfecho con ese estado de cosas. Sin embargo, no se puede concluir que la reforma económica y el "status quo" sean idénticos o incluso, compatibles entre sí.

La reforma económica constituye la fuerza transformadora más importante que el país haya conocido en decenios y, al igual que está transformando a la economía, va a acabar por modificar el sistema político.

El éxito de haber suscrito el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), no garantiza el futuro; el gran reto que impone la reforma económica, ahora en el marco del Acuerdo Trilateral fue convertir en realidad la aspiración de lograr el desarrollo, y el Tratado proporciona la enorme posibilidad de alcanzarlo.

CAPÍTULO III
INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA AL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO NORTEAMERICANO (TLCN)

Ante el proceso de globalización de la economía mundial y el fortalecimiento de los mecanismos multilaterales que rigen el comercio internacional (con los acuerdos alcanzados en la Ronda de Uruguay), los países centroamericanos están modificando sus políticas comerciales, así como una serie de normas institucionales, con el fin de adecuarse a las nuevas circunstancias, al mismo tiempo que se enfrentan al reto de la regionalización del comercio.

Por ser economías pequeñas y abiertas tienen que definir su posición frente a la formación de bloques comerciales en el continente americano peligrando, de lo contrario, de quedarse marginadas o ser desplazadas de su principal mercado de exportación: los Estados Unidos.

En este Capítulo se intenta evaluar la situación de los países centroamericanos tras la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio Norteamericano, así como las opciones que se pueden considerar en la búsqueda de una mayor integración comercial con sus socios comerciales del norte, particularmente con Estados Unidos.

En la práctica, era privilegiado el acceso que los países centroamericanos habían obtenido mediante el Sistema General de Preferencias (SGP) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) para exportar a los Estados Unidos. Probablemente no sería necesario buscar un

nuevo acuerdo comercial con ese país si no fuera por la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio Norteamericano y la erosión de preferencias que ello pueda significar para Centroamérica.

Las barreras no arancelarias afectan alrededor del 15% del total de exportaciones de la región centroamericana a los Estados Unidos, principalmente a causa de las cuotas de importaciones.

Ventajas de una adhesión de Centroamérica al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN):

El interés de los países centroamericanos en cuanto al Tratado de Libre Comercio estaría centrado en acceder a un gran mercado y garantizar su continuada presencia en aquellos mercados ya conquistados, evitando una desviación de comercio y de inversión hacia México.

Al igual que las ventajas de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) sobre el Sistema General de Preferencias (SGP), un tratado más que una notable extensión en las preferencias mismas, ofrece una mayor permanencia de las concesiones comerciales, se trata de acuerdos más estables que no necesariamente se rigen por un interés coyuntural de los Estados Unidos para favorecer a una u otra zona geográfica por motivos de seguridad nacional, de estabilidad social u otro tipo de problema transitorio.

La capacidad de los socios comerciales de imponer salvaguardas son mucho más limitadas en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano que en otros acuerdos. Dentro del TLCN, las acciones de salvaguarda pueden durar un máximo de tres o cuatro años, durante los primeros diez años de aplicación del Tratado; mientras que en la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), los Estados Unidos pueden aplicar salvaguardas bilaterales en cualquier momento y con una duración indefinida.

Una segunda ventaja que ofrece el entrar al ya operante Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) es que las reglas del juego están decididas casi en su totalidad y, por lo tanto, no aparecerían nuevas e inesperadas exigencias por parte de los socios comerciales. Además, dichas reglas, en general, son más completas de manera que el exportador tiene más certidumbre acerca de las posibilidades de entrar a los mercados norteamericanos. Así, por ejemplo, en el ámbito de los productos agropecuarios, que son muy importantes en el comercio de Centroamérica (en el año 1992 pesaban 55% en el total de exportaciones a los Estados Unidos), en el TLCN hay un tratamiento exhaustivo de las normas tarifarias y no tarifarias así como de las normas sobre subsidios; disposiciones sanitarias y fitosanitarias; órdenes de comercialización, entre otras, y proveen un marco

más completo que el de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), para las exportaciones agropecuarias.

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano es más claro y preciso que la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, acerca de la elegibilidad de los productos que tienen insumos de terceros países y no admite restricciones voluntarias a las exportaciones.

La tercera ventaja consiste en que la adhesión al Tratado de Libre Comercio Norteamericano requiere que los países centroamericanos presenten ciertas condiciones de estabilidad económica, lo que puede imprimir una disciplina colectiva en cuanto a mantener dentro de ciertos límites el déficit fiscal y una política monetaria austera. La estabilidad de precios y el tipo de cambio que con ello se logre puede ser beneficioso, pues al crear un ambiente económicamente estable, junto con la garantía de permanencia de las preferencias comerciales que el bloque del Tratado de Libre Comercio Norteamericano ofrece, puede constituir un polo de atracción para nuevas inversiones extranjeras y dar un impulso renovado a las economías de la región centroamericana. Al ser más vulnerables a "shocks" inflacionarios externos que economías más grandes, el compromiso de estabilidad cambiaria de los países centroamericanos puede ocasionarles fuertes déficits en sus cuentas externas.

Una cuarta ventaja de adherirse al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) es que tendría un efecto positivo sobre las exportaciones por la reducción de los aranceles, aunque no se puede saber con precisión de qué magnitud serían los resultados previstos.

Finalmente, la mayor certidumbre que da el Tratado de Libre Comercio Norteamericano sobre otros acuerdos se deriva de la forma de solucionar controversias (Comisión Económica para América Latina y el Caribe - Reunión del Grupo de Expertos sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Integración Centroamericana).

A. RELACIONES COMERCIALES ENTRE CENTRO-AMÉRICA Y LOS ESTADOS UNIDOS

El comercio con los Estados Unidos constituye la relación más importante de Centroamérica y, hasta el presente, las preferencias son de carácter no recíproco. Así, los países centroamericanos gozan de acceso preferente para una parte significativa de sus exportaciones, mediante el programa preferencial de exportaciones Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), el cual fue reformado a partir del 20 de agosto de 1990. Después de la Ley para la Expansión y el Restablecimiento Económico de la Cuenca del Caribe, el referido programa preferencial de exportaciones se conoce como

Iniciativa para la Cuenca del Caribe II. Esta Ley prevé una serie de medidas para extender y aumentar la legislación original sobre la ICC que data desde 1983. Una de las principales enmiendas a la legislación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha sido la revocación de la fecha de terminación para la franquicia aduanera definida en la legislación original con vencimiento el 30 de septiembre de 1995, y la cambia a perpetuidad.

El esquema preferencial en referencia, al igual que el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) no contemplan reciprocidad de trato ni compromisos colaterales de apertura o protección en otras áreas comerciales.

Los acuerdos de entendimiento suscritos por los países centroamericanos, de manera individual con los Estados Unidos, en el marco de la Iniciativa para las Américas en 1991, implicaron un cambio en esa relación, porque sin perjuicio de seguir gozando de preferencias en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), se comprometieron a negociar acerca de nuevos rubros, particularmente las inversiones, los servicios y la protección de la propiedad intelectual sobre la base de la reciprocidad y el trato no discriminatorio.

En todo caso, se puede afirmar que en general, los arreglos bilaterales que los países centroamericanos mantienen actualmente con los Estados Unidos son compatibles con los compromisos intrarregionales, al no exigir

concesiones recíprocas en materia arancelaria u otra que contravenga el ordenamiento de la integración centroamericana.

1. El Nuevo Orden Económico Mundial

En los últimos años han ocurrido en América Latina cambios notables en la política económica dirigidos al control de la inflación y la apertura al comercio internacional. Llama la atención que estos cambios, profusamente comentados, hayan sido simultáneos, no obstante, la gran oposición política que suscitan. Hoy, incluso las mentes más estáticas y proteccionistas reconocen que la indisciplina fiscal como el proteccionismo ocasionaron grandes ineficiencias económicas que hicieron más pequeño el producto total. Sin embargo, subsiste una oposición importante a esas estrategias sobre la base de que sus efectos distributivos han sido muy desfavorables. La verdad es que la crisis fue un desplome de los ingresos que la inflación concentró aún más, pero es inexacto atribuir tales consecuencias indeseables a las medidas anti-inflacionaria y de apertura.

Resulta relevante el análisis del futuro de los países de Europa del Sur, en la nueva Comunidad Europea. Como se plantea en un libro de ensayos sobre las perspectivas de España, Grecia y Portugal. El doble choque del acceso puede conducir a sus economías a la depresión o bien acelerar su modernización.

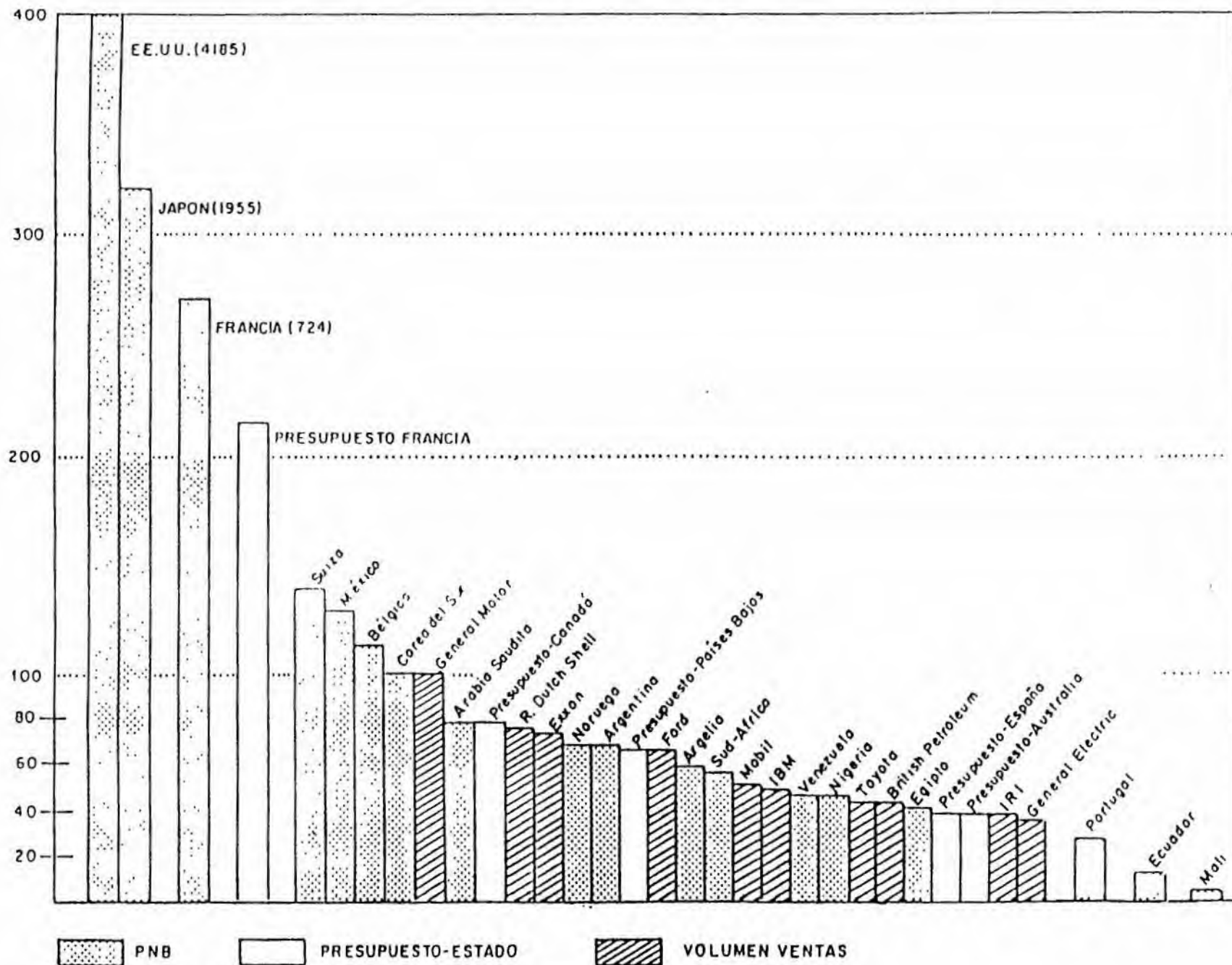
El nuevo contexto de las relaciones internacionales, tales como los cambios profundos en los países de Europa del Este, la reunificación de Alemania ha influido en que se perfila un mundo unipolar en lo político y militar y multipolar en lo económico. Es decir, que el panorama político mundial conllevó consigo transformaciones en el sistema económico mundial.

Estos profundos cambios comerciales y financieros han venido a conformar lo que actualmente se denomina la globalización de la economía, es decir, la integración de los sistemas productivos por parte de las grandes empresas transnacionales, en donde se impulsa una división internacional de trabajo que comprende las actividades de diseño y comercialización en los grandes mercados, actividades de investigación tecnológica y técnica, integración y fusión de empresas financieras. En este contexto, a las economías de países subdesarrollados se les asigna el papel de producir bienes de actividades agrícolas y de ensamblaje para satisfacer requerimientos de los consumidores.

Por otra parte, el sistema de mercado mundial no funciona dentro de las reglas de la competencia perfecta, por el contrario, en los países desarrollados las empresas transnacionales desarrollan un sistema de mercado oligopólico controlando los mercados de producción y

comercialización. En el caso particular de los productos que Centroamérica exporta, de acuerdo a una investigación de CADESCA (Democracia sin Pobreza, Alternativa de Desarrollo para el Istmo Centroamericano, Editorial Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI), los grupos multinacionales controlan el 90% del mercado de piñas y productos forestales; entre el 85% y 90% del mercado del café, maíz, algodón, tabaco; el 85% del cacao; entre el 70% y 75% del mercado de banano y caucho; el 70% del mercado del arroz; el 60% del mercado de azúcar. Asimismo, el peso económico de estas empresas es muy importante, por ejemplo: las 500 firmas multinacionales más importantes del mundo tienen una actividad económica, en cuanto a ventas, de 3,000 millones de dólares, equivalente a más del 70% del producto nacional bruto de los Estados Unidos. La gráfica que presentamos en la página siguiente resume lo señalado.

IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS FIRMAS TRANSNACIONALES
EN LA ECONOMÍA MUNDIAL



Fuente: "Hachette Atlas La Puissance Economique 1990"

De la gráfica anterior se observa, por ejemplo, que el volumen de ventas de la IBM es ligeramente superior al Producto Nacional Bruto (PNB) de Venezuela y Nigeria; las ventas totales de la General Motors equivalen a un 80% del PNB de México; y el PNB de Argentina equivale a un 95% de las ventas de Exxon.

Otro fenómeno de la globalización se refiere a la estrategia de fusión de capitales en los sectores productivos, el mercado financiero, los servicios y la generación de tecnología. Por ejemplo, de acuerdo a Michael Beaud, los 500 bancos más importantes del mundo se encuentran concentrados en un 38% en Europa, 21% en Japón y 19% en Estados Unidos, en un proceso cada vez más acelerado de fusiones interbancarias (Michael Beaud 73). Otro ejemplo importante es la transferencia de inversiones masivas de Europa y Japón hacia los Estados Unidos y de este último país hacia Europa.

Por otra parte, se observa una mayor participación del capital transnacional japonés y europeo en la fusión de empresas; mientras que las firmas transnacionales norteamericanas han venido perdiendo su espacio tradicional (Rodas y Palacios 2-3).

2. La Situación de los Estados Unidos en el contexto de la Economía Mundial

En lo que se refiere a la participación de los Estados Unidos en las exportaciones mundiales, también se nota una disminución acelerada. En efecto, en 1952 los Estados Unidos participaba con el 20% mientras que en 1990 llegó al 11%. Por su parte, la Comunidad Económica Europea y el Japón tuvieron un crecimiento mayor tal como se aprecia en el siguiente cuadro:

CUADRO No.2
EXPORTACIONES

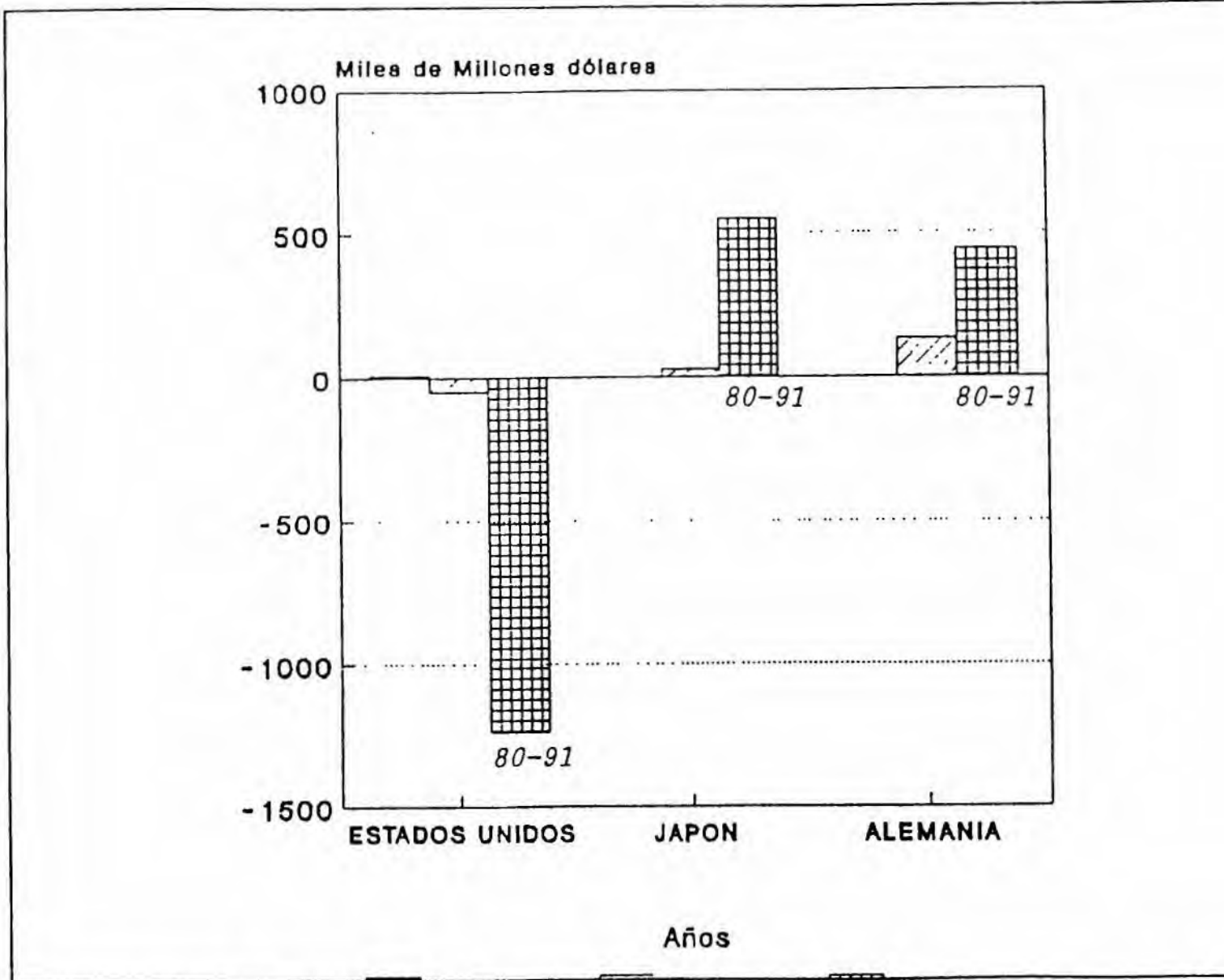
MILES DE MILLONES US\$.										
AÑO	1952		1960		1970		1980		1990	
Total	75.0	100%	115	100%	284		1869		3326	
US	15.0	20%	21	18%	43	15%	221	12%	393	11%
Europa (CEE)	23.0	31%	42	37%	122	43%	674	36%	1367	41%
JP	1.3	2%	4	3%	19	6%	130.4	7%	288	9%

FUENTE: Fondo Monetario Internacional. Relaciones Comerciales, p. 5.

Los Estados Unidos de América han visto la necesidad de evaluar y redefinir su política de comercio exterior para adecuarla a las exigencias de la economía del "Nuevo Orden Mundial", en el que los anteriores socios de ese país (Mercado Único Europeo y Japón) son hoy sus "competidores" principales. Ello ha dado origen a una "TROIKA" definidora del comercio y a una era de competencia más agresiva en la que los Estados Unidos ha perdido espacio.

En efecto, los saldos acumulados de la balanza comercial de los Estados Unidos han sido a partir de 1980 a la fecha, dramáticamente deficitarios. Por el contrario, Japón y Alemania se han convertido en países superavitarios. En la página siguiente se presenta una gráfica que ilustra.

GRAFICA No. 3
SALDOS ACUMULADOS DE LA BALANZA COMERCIAL



Fuente: Fondo Monetario Internacional

CUADRO No.3
ESTADOS UNIDOS: COMERCIO CON PAÍSES DEL HEMISFERIO
(Miles de millones de dólares 1992)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Canadá	90	98	-8
México	41	35	6
Venezuela	5	8	-3
Brasil	6	7	-1
Colombia	3	3	0
Chile	2	1	1
Argentina	3	1	2
Centroamérica	4.3	3.8	

FUENTE: Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, Relaciones Comerciales, p. 8.

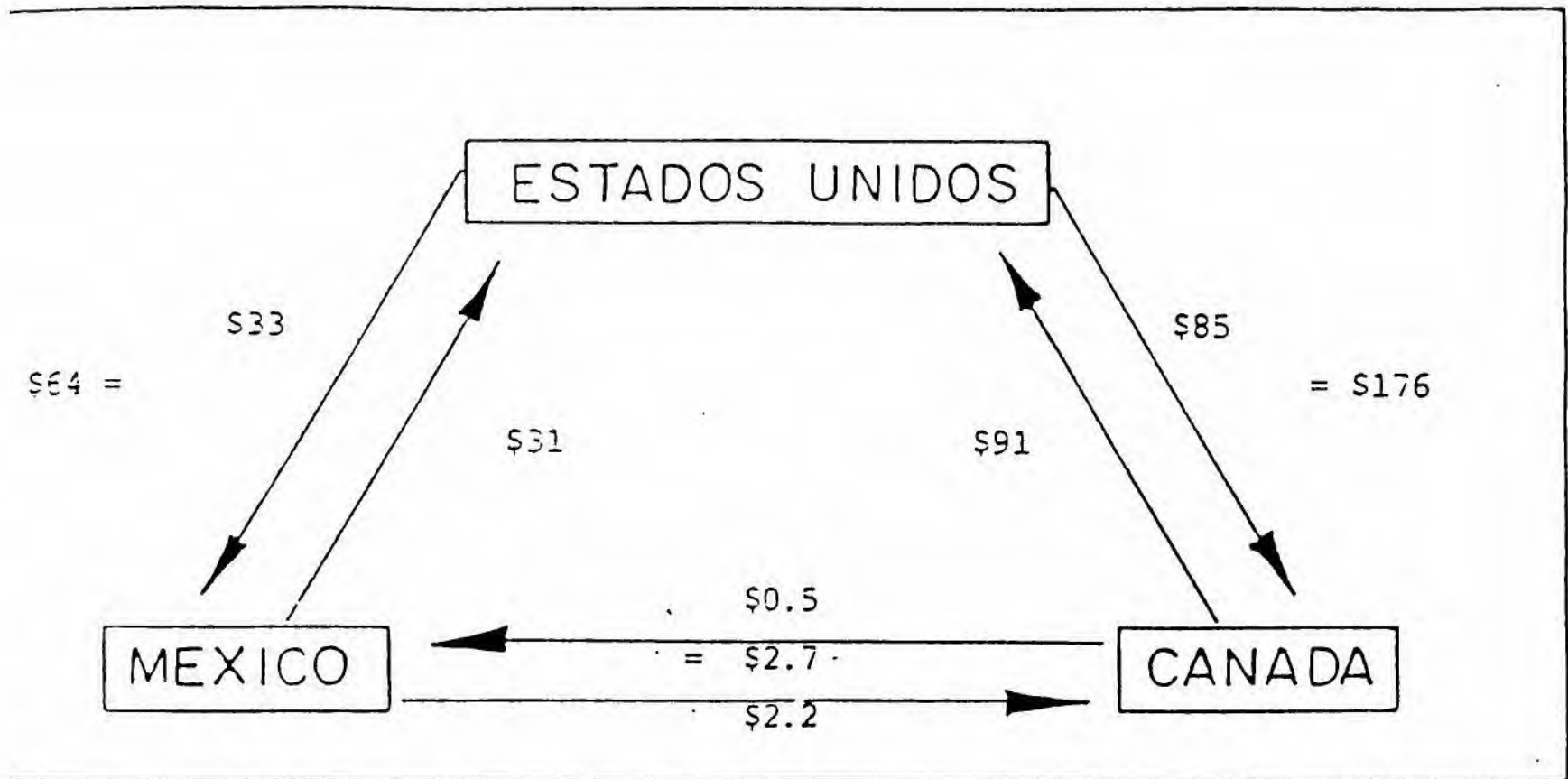
Es dentro de este contexto, no obstante, el estancamiento y difusos resultados en que se encontraba la Ronda Uruguay en los años 1991-1993, en que los Estados Unidos, México y Canadá aprueban el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA) como una respuesta estratégica a los cambios económicos, comerciales y financieros mundiales.

En efecto, las corrientes comerciales (exportaciones e importaciones) de los Estados Unidos con México y Canadá llegaron en 1991 a 240 mil millones de dólares, con un déficit de Estados Unidos de 4 mil millones. Sin embargo, el comercio con Japón y Alemania, en ese mismo año, alcanzó los 187 mil millones, con un déficit para Estados Unidos de 49 mil millones de dólares.

Por otra parte, las posibilidades reales de un acuerdo comercial entre Estados Unidos, Canadá y México eran más factibles realizarlas e incluso ya existían acuerdos bilaterales de comercio.

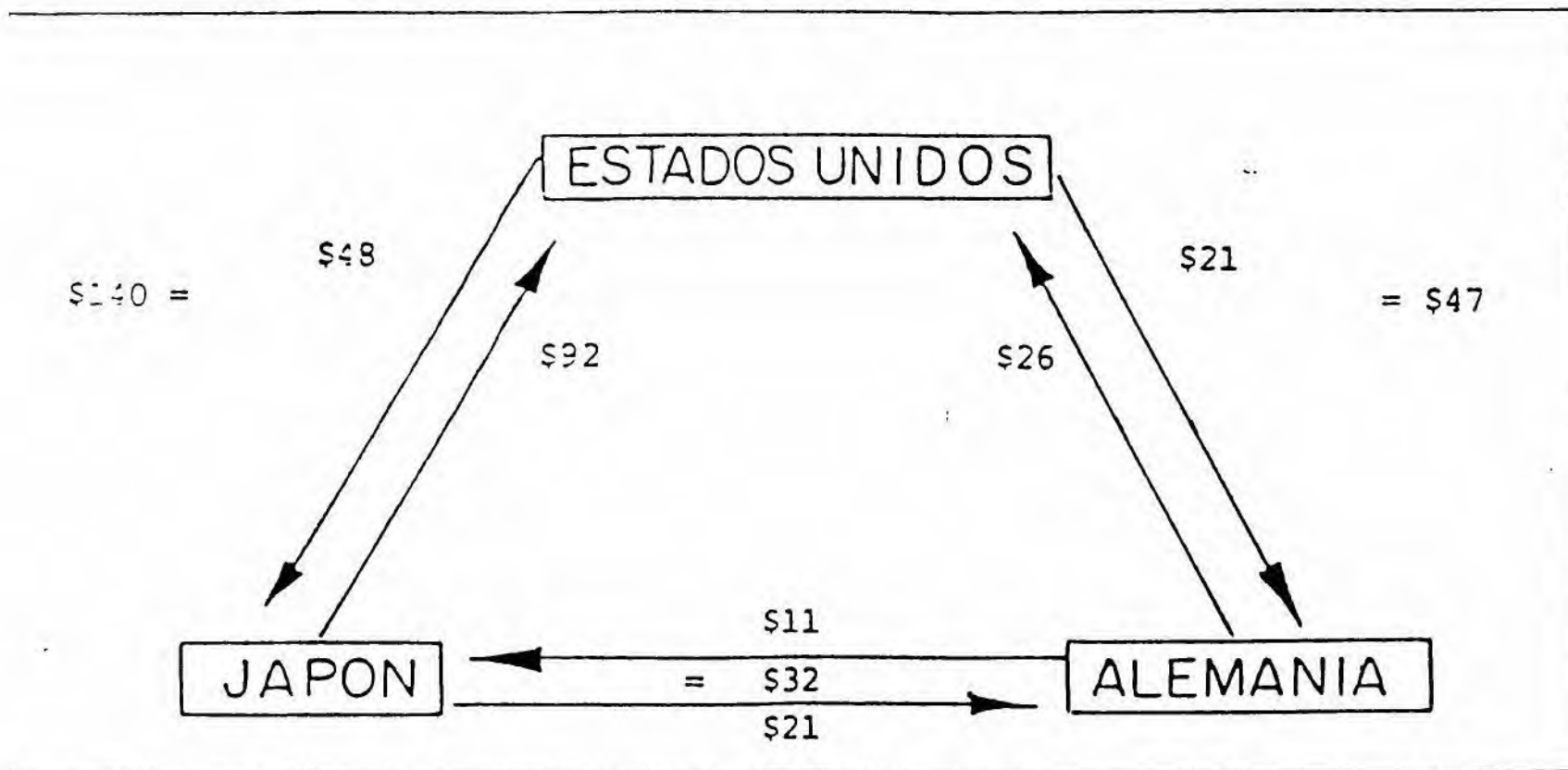
Las páginas siguientes muestran gráficas de intercambios comerciales entre Estados Unidos, México y Canadá, así como también intercambios comerciales entre Estados Unidos, Japón y Alemania.

GRAFICA No.4
 ESTADOS UNIDOS, MEXICO Y CANADA: Importaciones y Exportaciones, 1991
 (US\$. Miles de Millones)



FUENTE: Departamento de Censo de los Estados Unidos, Oficina de Censo, Estadísticas Abstractas de los Estados Unidos, varias publicaciones 1950-1991. (Washington, Oficina de Publicaciones del Gobierno).

GRAFICA No.5
 ESTADOS UNIDOS, JAPON Y ALEMANIA: Importaciones y Exportaciones, 1991
 (US\$.Miles de Millones)



FUENTE: Departamento de Censo de los Estados Unidos, Oficina de Censo, Estadísticas Abstractas de los Estados Unidos, varias publicaciones 1950-1991. (Washington, D.C., Oficina de Publicaciones del Gobierno).

Habiendo entrado en vigencia el TLCN y culminadas las negociaciones de la Ronda Uruguay, se ha abierto la posibilidad de que otros países de América Latina y el Caribe puedan ingresar a dicho acuerdo. Los criterios que fijarán el orden de acceso de los diferentes países interesados en adherirse al mismo estarán dados por consideraciones de carácter económico y político. Es el caso, por ejemplo, de Chile que ha completado su proceso de ajuste económico ya que por el peso económico y comercial serían otros países los que tendrían menores posibilidades de adherirse al TLCN. En efecto, las corrientes comerciales más importantes para los Estados Unidos, después de México y Canadá, son con Venezuela, Brasil y Colombia.

Vale la pena resaltar que Centroamérica en conjunto tendría un peso mayor que el de Colombia.

La percepción de una merma en la competitividad comercial de los Estados Unidos y la recesión que ha sufrido en el último quinquenio son puntos trascendentales que han obligado a ese país a estudiar con cautela su política económica y comercial y que podrían provocar el que muchas de las reglas que han dominado sus relaciones económicas sean descartadas y/o modificadas. El más importante de tales cambios es la nueva posición asignada a la política económica internacional; es la jerarquía de los objetivos nacionales. Debe tenerse presente que los intereses económicos de los

Estados Unidos estaban anteriormente subordinados a consideraciones de seguridad, pero en el Nuevo Orden Mundial, la competitividad económica es el atributo más relevante de la seguridad nacional. Por ende, ese será el lente bajo el cual serán examinadas todas las iniciativas importantes de la política de ese país.

Además de su situación deudora internacional, en su aspecto interno, el promedio salarial, después de haber sido el más alto se colocó en el décimo tercer puesto a nivel internacional. A ello se sumó una crisis en su crecimiento productivo y en su competitividad. Esas nuevas realidades han provocado demandas domésticas que hoy tienen carácter prioritario en las políticas de ese país. De tal suerte, se nota que el interés por políticas de trato discriminatorio que beneficien a Latinoamérica y el Caribe ha casi desaparecido; los retos internos de los Estados Unidos así lo exigen hoy.

B. LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS HACIA CENTROAMÉRICA

Hasta el último quinquenio de los años ochenta, los Estados Unidos proyectaron sobre la región centroamericana una política cuyo objetivo perseguía la seguridad y estabilidad de la misma. Se reforzaron programas

ya establecidos y se promovieron nuevos, basados todos en el esquema de la unilateralidad.

A Centroamérica no le ha sido posible maximizar el aprovechamiento de los sistemas preferenciales otorgados por los Estados Unidos. Este tipo de ventajas, con base primordialmente política, tienen entre sus finalidades coadyuvar a la estabilidad regional a través del fomento y crecimiento del sector productivo privado. La evolución sufrida en el contexto político mundial ha modificado los objetivos y justificaciones anteriores y así, la política de los Estados Unidos hacia Centroamérica se ajustará a la nueva realidad internacional

1. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El SGP de los Estados Unidos entró en vigor el 1º de enero de 1976 (Ley de Comercio Exterior de 1974) con una vigencia proyectada de 10 años. Posteriormente, con base en la Ley de Aranceles y Comercio de 1984 su vigencia se extendió hasta el 3 de julio de 1993 y, finalmente, en ese año los Estados Unidos lo prorrogaron por 15 meses más, concretamente hasta el 30 de septiembre de 1994. A la fecha 20 de febrero de 1998 no ha sido prorrogado.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un programa temporal por el que se concede la importación libre de gravámenes a cerca de

4,300 productos (clasificación del sistema armonizado) a un número de aproximadamente 139 países y territorios beneficiarios, entre ellos los países centroamericanos con excepción de Nicaragua, que fue excluida a partir del 1° de mayo de 1985 por aplicación de los nuevos criterios de elegibilidad que introdujo la Ley de Aranceles y Comercio de 1984.

Este esquema preferencial persigue la promoción del desarrollo económico e industrial de los países beneficiarios y su base jurídica en el plano del comercio mundial se originó en la parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (antiguo GATT, conocido hoy como Organización Mundial del Comercio OMC) y se verifica concretamente a través de la denominada Cláusula de Habilitación.

Es oportuno señalar que del SGP se beneficiaba igualmente México hasta antes de la vigencia del TLCN. Este país negoció con éxito que los productos beneficiados bajo el SGP quedaran incluidos dentro del grupo de productos que gozarían de una desgravación inmediata (arancel 0% a partir de enero 1, 1994) en el calendario de desgravación.

Las principales características del SGP son:

Los países beneficiarios pueden exportar al mercado de los Estados Unidos los productos elegibles sin pagar derechos arancelarios, siempre que tales productos cumplan los requisitos establecidos de normas de origen,

principalmente el de contar con un 35% de valor agregado nacional y certificación del país de procedencia. La elegibilidad de país y productos está sujeta a procesos de revisión anual y revisión general que realiza la oficina administrativa del programa.

El SGP es en esencia un instrumento unilateral en el que por ello el elemento reciprocidad no es una característica del mismo; sin embargo, operan varias condicionantes a las que los países beneficiarios deben adaptarse, como por ejemplo los aspectos de derecho laboral que contempla el numeral 4) de la Sección 502 de la Ley de Comercio Exterior de 1974 de Estados Unidos y sus modificaciones.

Por su unilateralidad, el SGP se diseñó y se ha modificado de conformidad con los criterios de la Administración de turno en los Estados Unidos y no a través de un proceso de negociación en dos vías. De ello deriva que exista exclusión de productos importantes (v. g. textiles), limitaciones al trato preferencial, normas de origen diferentes y la inclusión de criterios no económicos en la administración del sistema.

Desde la Ley Original del SGP (1974) hasta las modificaciones que ha sufrido (1979, 1984, 1986, 1988, 1993) se establecen limitaciones precisas al programa preferencial, de las que vale destacar las siguientes:

- Límites de necesidad de competencia.

- Productos suficientemente competitivos.
- La graduación o gradualidad.
- Criterios políticos en los procesos de revisión.
- Condicionamiento a la situación de los derechos laborales internacionalmente reconocidos.
- Protección a la propiedad intelectual.
- Su temporalidad.

Límites de Necesidad de Competencia del SGP:

Esta limitación precisa del SGP opera cuando un producto elegido de un país beneficiario excede de los límites de competencia establecidos por la oficina administradora del mismo para cada producto, perdiendo temporalmente su elegibilidad. Si en años subsiguientes las importaciones de Estados Unidos del producto de que se trate son inferiores a los límites de competencia, el producto puede designarse nuevamente como beneficiario. Esto se concreta a través del proceso de revisión anual que se lleva a cabo de conformidad con el Reglamento de los Procedimientos para la Revisión de los Artículos y Países Elegibles para el SGP, en sus secciones 2007.0 a 2007.6.

Los límites de competencia establecidos son dos y operan cuando durante un año calendario las importaciones totales de un producto favorecido por el SGP desde un país beneficiario exceden:

1. El 50% de las importaciones totales de un producto;
2. Si excede un límite cuantitativo establecido, el que varía de acuerdo con el PNB de los Estados Unidos.

Si las importaciones de un producto SGP sobrepasan el valor establecido, el mismo es excluido a menos que goce de una excepción en la aplicación de la cláusula de competencia.

No opera el límite del 50% cuando:

1. El producto no sea producido en Estados Unidos y
2. Cuando las importaciones del producto de que se trate son inferiores a un valor cuantitativo establecido (Cláusula de Minimis), ajustado anualmente de conformidad con el PNB de los Estados Unidos.

A nivel latinoamericano, los países afectados por esta Cláusula son Colombia, México, Argentina, Brasil, Chile, Venezuela y en alguna ocasión Guatemala, Perú, República Dominicana y Panamá.

Productos Suficientemente Competitivos para el SGP:

Esta disposición fue introducida por la Ley de Comercio de 1984. Es aplicable a una categoría especial de productos elegibles bajo el SGP a los que se considera como suficientemente competitivos, los que son declarados así después de una revisión general de productos elegibles. Para estos productos y países se establecieron niveles de competencia más estrictos, a saber:

1. Un límite de 25% en vez de 50% de las importaciones totales de un producto;
2. Un límite cuantitativo más reducido (con base al PNB de los Estados Unidos).

Graduación o Gradualidad para el SGP:

Se entiende por graduación o gradualidad, el retiro discrecional de un país como beneficiario del SGP, en algunos productos específicos e inclusive para un país. Se aplica a través de diferentes modalidades, siendo estas:

1. La no designación de productos excluidos temporalmente bajo la cláusula de competencia aún cuando tales productos vuelven ser elegibles para gozar del SGP bajo los parámetros de dicha cláusula.
2. La no aplicación de las excepciones de límites de competencia consideradas bajo la cláusula de minimis.

3. La no aplicación a pedido de partes interesadas en los procesos de revisión anual, que opera cuando una parte "x" se ve afectada por alguna importación bajo el SGP y equivale a un tipo de salvaguardia accionada a petición de parte interesada.
4. El no incluir a países específicos como beneficiarios de nuevos productos incluidos en el SGP.

Criterios Políticos en los Procesos de Revisión del SGP:

Para la aplicación de las limitaciones comprendidas en los incisos a) al c) priva en mucho la discrecionalidad, especialmente en el aspecto "Gradualidad", asimismo, las secciones 501, 502 y 503 de la Ley de Comercio Exterior de 1974 y sus modificaciones, señalan la facultad del Presidente para otorgar preferencias y le indica los criterios para tal efecto, los que son en mucho de carácter político, dejando en la "libertad discrecional" del Presidente la aplicación o inaplicación del SGP para los países y los productos, por supuesto, dentro de los parámetros que la misma Ley establece.

Condicionamiento a la situación de Derechos Laborales del SGP:

Los apartados (a) (4) y (b) (8) de la Sección 502 del título V de la Ley de Comercio Exterior de 1974 de los Estados Unidos, y sus modificaciones se refieren a los derechos laborales.

Si un país, a consideración de los Estados Unidos, no ha tomado ni está tomando medidas para otorgar a los obreros en el propio país los derechos internacionalmente reconocidos a favor de los trabajadores, podrá perder su designación de beneficiario o no calificar como beneficiario si aún no lo fuera.

Centroamérica ha estado sometida con frecuencia a este tipo de revisión por lo que es importante que se adelante a mejorar las condiciones laborales antes de que entre a proceso de revisión como hasta la fecha.

Protección a la Propiedad Intelectual por el SGP:

El Presidente de los Estados Unidos tiene facultad de no designar como país beneficiario a aquel país en desarrollo que no cuente con regulaciones que protejan la propiedad de patentes, marcas de fábrica o derechos de autor (sección 502 (b) (4) (B)).

Temporalidad del SGP:

Centroamérica se beneficia de este esquema preferencial, pero sujeta a su aspecto temporal. En el apartado de antecedentes sobre este sistema de preferencias pudo notarse su evolución en el tiempo y actualmente le quedan

aproximadamente nueve meses de vigencia. Si el SGP no es prorrogado, Centroamérica no se vería directamente perjudicada debido a que goza de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) que es un sistema preferencial más amplio. Es más, el fin del SGP resultaría siendo una discriminación positiva a favor de la región, pues un número de aproximadamente 134 países en desarrollo perderían una ventaja. Sin embargo, consideramos que el SGP será prorrogado pues los Estados Unidos han puesto mucha de su atención en la Europa del Este y, como se verá más adelante en este trabajo, incluso varios países que estaban excluidos del esquema preferencial, gozan hoy del mismo (v.g. Polonia).

Una última referencia al SGP vale hacerse sobre los criterios de Elegibilidad (para país y producto) y los procesos de revisión. En cuanto a lo primero, debemos recalcar que el SGP inicial incluyó como países beneficiarios a todos los países en desarrollo, a excepción de países comunistas expresamente mencionados. Con la modificación de 1984, la Ley de Comercio contó con una ampliación de criterios de elegibilidad; muchos de los criterios establecidos en la Ley mencionada son de carácter mandatorio y otros de carácter discrecional. Tales criterios se encuentran en las secciones 501 a 504 de la referida Ley.

En cuanto a lo segundo, (los procesos de revisión) podemos mencionar que hay tres clases:

- **Revisión anual**

Según la normativa administrativa del SGP, anualmente debe realizarse un examen en el que se consideran peticiones relacionadas con diferentes aspectos del mismo: inclusión y exclusión de productos, retiro, suspensión y eliminación de beneficios preferenciales para un producto, cuando procede de un país determinado; inclusión de un producto en la categoría de no producido en los Estados Unidos; no aplicación de los límites de competencia u otras modificaciones que tengan que ver con los beneficios preferenciales. El calendario establecido para el proceso de revisión anual está así (Sec. 2007.3 (a) del Reglamento de los Procedimientos para la Revisión de los Artículos y Países Elegibles para el SGP:

- Junio 1: Fecha límite para presentación de solicitudes de revisión.
- Julio 15: Anuncio de peticiones aceptadas (por el Registro Federal).
- Sept.-Oct.: Audiencias públicas (alegados por las partes).
- Dic.-Ene.: Comentarios a la Comisión de Comercio Internacional.

Abril: Anuncio de los resultados de la revisión.

Julio 1: Entrada en vigor de las modificaciones.

Es importante para Centroamérica seguir con atención el calendario y el proceso de Revisión Anual pues ello permitirá preparar con alguna antelación respuesta a los señalamientos que puedan hacerse.

- **Revisión general**

Esta revisión es resultado de las modificaciones de 1984. Se estableció que el Presidente de los Estados Unidos debe llevar a cabo periódicamente un examen general de los productos elegibles conforme los criterios establecidos en la Ley del SGP. Su aplicación principal está en el establecimiento de la lista de productos suficientemente competitivos, fundamentalmente (sección 504 (c) (2) de la Ley y Sección 2007.3 (c) del Reglamento para revisiones).

- **Revisión Especial**

La revisión especial fue introducida como un elemento de la iniciativa comercial del Presidente George Bush a favor de las nuevas democracias de Europa Oriental y Central. La revisión especial fue ordenada en julio de 1991 y como resultado de la misma se aceptaron 92 peticiones de 170. Los nuevos productos incorporados fueron 83 provenientes de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría y Polonia.

Países Beneficiarios del SGP

Actualmente, en el caso de la Comunidad Económica Europea, la lista de beneficiarios del SGP abarca 123 países. De éstos, los que obtienen mayor provecho son los siguientes países ubicados en Asia y América Latina: Hong Kong, Brasil, Corea del Sur, India, Malasia, Filipinas, Singapur, Venezuela, Tailandia, México, Pakistán, Irán, Indonesia y Argentina.

Para el período 1981-1990, los países beneficiarios del esquema del SGP de las Comunidades Europeas con América Latina son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Lista de Productos del SGP

Los productos seleccionados de interés para las exportaciones de los países en desarrollo susceptibles de beneficiarse del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) son los siguientes:

- Tejidos de algodón
- Tejidos de yute
- Lana
- Cuero y sus productos semimanufacturados
- Calzados

- Papel cartón
- Paneles de madera
- Vidrio y sus manufacturas
- Piedras preciosas, metales y sus manufacturas
- Hierro y acero sin trabajar
- Aleaciones de hierro
- Plomo sin trabajar
- Cinc semimanufacturado
- Petróleo crudo
- Productos de petróleo, carbón y gas
- Maquinaria eléctrica
- Producto de plástico
- Mobiliario
- Juguetes
- Artículos de viaje y bolsos de mano

2. Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC)

Este sistema de preferencias tiene su origen en la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe de 1983, enmendada en 1990 por la Ley de Aduanas y Comercio que incluyó la Ley de Expansión de la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (ICC-II) y ampliada por los Decretos

Presidenciales No.6343 y 6455 del 28 de septiembre de 1991 y del 17 de julio de 1992, respectivamente.

Objetivo de la ICC

El programa establecido tiene como objetivo general el promover, a través de la iniciativa privada, el desarrollo económico de los países del Caribe y de Centroamérica. Su objetivo específico o principal es promover la expansión de la inversión extranjera y doméstica en los sectores no tradicionales apoyando así la diversificación de las economías y la expansión de las exportaciones de los países beneficiarios.

La modificación de la Ley original de más relevancia fue el dotarla de "carácter permanente" en su temporalidad, lo que debe de interpretarse como **vigencia indefinida**.

Las otras dos reformas de importancia son:

- Una reducción arancelaria del 20% aplicable a ciertos productos del cuero (bolsas de mano, artículos de viaje, productos planos, guantes de trabajo y ropa de cuero), reducción que se introduce gradualmente durante un período de cinco años iniciado en 1992 y que se limitará al 2.5% ad valorem.
- La importación en régimen de franquicia arancelaria de los productos procedentes de países beneficiarios fabricados en su totalidad con

componentes estadounidenses, con excepción de los artículos textiles, prendas de vestir, el petróleo y ciertos productos derivados de este.

Los Decretos Presidenciales ampliaron, el primero, en 94 categorías arancelarias el régimen de franquicia arancelaria y, el segundo, en 28 categorías más.

Características principales de la ICC

Bajo el esquema de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, se permite la importación libre de gravámenes arancelarios al mercado de los Estados Unidos y a la mayoría de los artículos producidos en los países beneficiarios, pues a diferencia del SGP, la ICC tiene un ámbito de productos beneficiados con desgravación total que cubre la casi totalidad del universo arancelario, excluyendo algunos productos de especial sensibilidad de los Estados Unidos.

En la práctica, es un sistema preferencial más amplio que el SGP, sin la aplicación de condiciones de competencia o gradualidad. Sin embargo, bajo este régimen se excluyen ciertas categorías de importaciones como los textiles, petróleo y productos de petróleo, atún enlatado, calzado y productos de cuero y relojes además que aunque se goza de 0% arancel, existen **barreras no arancelarias** (licencias, cuotas) que en ocasiones no permiten un **real libre ingreso al mercado estadounidense**.

De conformidad con el Artículo 213 de la Ley de Recuperación Económica de los Países de la Cuenca del Caribe y sus reformas (ICC), los productos elegibles para ingreso libre de gravámenes al mercado de los Estados Unidos deben cumplir con las normas siguientes:

- La mercancía debe ser importada directamente de un país beneficiario al territorio de los Estados Unidos.
- La mercancía debe haber sido producida en un país beneficiario. Se califica así el producto cuando: a) es cultivado, producido o manufacturado en su totalidad en un país beneficiario y, b) ha sido sustantivamente transformado en un producto diferente en un país beneficiario.
- Por lo menos el 35% del valor estimado del artículo importado en los Estados Unidos debe representar el costo o valor de materiales producidos en uno o más países beneficiarios y/o los costos directos del procesamiento de las operaciones realizadas en uno o más países beneficiarios. Estos costos incluyen aquellos en los que se hayan incurrido para la producción, manufacturado o ensamblado de los artículos. Adicionalmente, el costo o valor de los materiales producidos en el territorio de los Estados Unidos (excepto Puerto Rico) pueden ser incluidos hasta un 15% en el valor estimado del artículo importado.

- Condiciones arancelarias especiales para artículos manufacturados, procesados o ensamblados en países beneficiados por la ICC incluidas en la reforma de 1990 (ICC II).
- Son elegibles para tratamiento de liberalización arancelaria todos los productos (excepto textiles, prendas de vestir, petróleo y ciertos productos derivados del petróleo) hechos con el 100% de componentes estadounidenses.
- La regla general del valor agregado o transformación substancial se excluye también en los casos de productos cultivados, producidos o manufacturados en Puerto Rico y posteriormente son procesados o mejorados en otro país beneficiario de la ICC.

Al igual que el SGP, la ICC es un esquema preferencial unilateral. Sin lugar a dudas ha sido hasta la fecha un instrumento impulsador de la diversificación y del crecimiento de las exportaciones en Centroamérica. En términos de comercio, las disposiciones de la ICC han sido superiores a las del SGP con respecto a cobertura de productos, reglas de origen y duración. Sin embargo, el costo del sistema para los centroamericanos se traduce en condicionantes que se materializan al momento en que se aplican los criterios de elegibilidad de países y la elaboración de informes, tanto de la Comisión de Comercio Internacional y del Secretario de Trabajo de los Estados Unidos

y las revisiones del Presidente, de conformidad con lo establecido en los Artículos 212 (e) (1), 215 y 216 de la Ley de Recuperación Económica de los Países de la Cuenca del Caribe.

Criterios de Elegibilidad de la ICC

Los criterios de elegibilidad del programa ICC tanto para optar como para mantenerse como beneficiario son de dos tipos: mandatorios y discrecionales. Si los países beneficiarios no se ajustan a estos criterios pierden esa cualidad; si no quieren dejar de gozar del sistema están **condicionados** a promover los cambios que se exijan o requieren.

Si concurre o se omite realizar alguna situación concreta fuera de los parámetros establecidos por la ICC, se pierde el carácter de beneficiario. Los criterios mandatorios para excluir a un país son fundamentalmente:

- Actos de nacionalización o de expropiación de bienes de ciudadanos norteamericanos o de empresas, sociedades o asociaciones estadounidenses.
- No cooperación con los Estados Unidos para combatir el narcotráfico.
- Existencia de un trato preferencial a otro país desarrollado que pueda afectar negativamente el comercio con los Estados Unidos.

- El desconocimiento de los derechos internacionalmente reconocidos los trabajadores en materia de asociación, organización y condiciones aceptables de trabajo y remuneración.
- No mantener acuerdo de extradición con los Estados Unidos.
- Ser un país comunista.

Como criterios **discrecionales** podemos señalar, fundamentalmente los siguientes:

- Las condiciones económicas de un país.
- La medida en que un país garantice el acceso equitativo y razonable a su mercado a los productos provenientes de los Estados Unidos.
- La medida en que un país participa y respeta las reglas de comercio internacional aceptadas.
- El grado de protección que la legislación de un país ofrezca a los derechos de propiedad intelectual.
- Las medidas que un país haya adoptado para eliminar o reducir las barreras al comercio de servicios (Rodas y Palacios, 11-19).

En la página siguiente se presenta un cuadro con el nombre de los países beneficiarios del programa preferencial conocido como Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC).

CUADRO No.4
INICIATIVA PARA LA CUENCA DEL CARIBE (ICC)
PAISES BENEFICIADOS

ANTILLA Y BERMUDA	GUYANA
ARUBA	HONDURAS
BAHAMAS	JAMAICA
BARBADOS	MONTSERRAT
ANTILLAS HOLANDESAS	BELICE
COSTA RICA	NICARAGUA
DOMINICA	PANAMÁ
REPÚBLICA DOMINICANA	ST. KITTS-NEVIS
EL SALVADOR	SANTA LUCÍA
GRANADA	GUATEMALA
ST. VINCENT/GRANADINAS	ISLAS VÍRGENES BRITÁNICAS

NOTA: Haití perteneció a la ICC hasta el 5 de noviembre de 1991, dejando de percibir los beneficios del programa debido al embargo económico impuesto a dicho país por los Estados Unidos.

FUENTE: Guía del Exportador de la Cuenca del Caribe "U.S. Department Of Commerce; U.S. Agency for International Development.

C. GRADO DE APROVECHAMIENTO DE PREFERENCIAS COMERCIALES DE LA REGIÓN CENTROAMERICANA CON ESTADOS UNIDOS

El futuro de las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y Centroamérica es incierto en múltiples aspectos. La región se ha beneficiado, hasta ahora, con el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, primero con el programa Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y, más recientemente, con la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Sin embargo, el margen de preferencias otorgado por dichos medios probablemente se verá afectado en el futuro próximo como consecuencia del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN), ya que el acuerdo ofrece a México un acceso al mercado de los Estados Unidos mejor que el derivado del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) o la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y, bien puede ocasionar una desviación del comercio y de las inversiones que de otra forma podrían haberse orientado hacia América Central.

Existen indicios de que nunca hubo una aceptación total del concepto de trato especial y diferenciado para los países en vías de desarrollo o del compromiso moral de proporcionar un porcentaje específico del Producto Interno Bruto (PIB) en ayuda externa, sin embargo, se otorga acceso

preferencial con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y más tarde con la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), prácticamente mediante los mismos argumentos que justificaban la ayuda externa. Al desaparecer la justificación para estas preferencias, se duda sobre la voluntad de continuar otorgando beneficios no recíprocos.

Contrariamente, los programas preferenciales se están adaptando para servir fines económicos más que políticos. Desde mediados de los años ochenta, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) se utilizó como un elemento de presión sobre los países beneficiarios. Varios receptores de estos privilegios se expusieron a perder el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, si no se resolvían sus disputas económicas con estos países. Guatemala, entre otros países, ha enfrentado quejas con respecto a los derechos de sus trabajadores y a los regímenes de propiedad intelectual; mientras que Honduras ha recibido quejas sobre la propiedad intelectual.

Las propiedades cambiantes en la política internacional de los Estados Unidos podrían generar fricciones significativas con los países latinoamericanos si no hubiera una evolución paralela y complementaria en el propio programa económico de la Región.

El reto para América Central es desarrollar nuevas iniciativas de políticas que respondan a estos cambios de las orientaciones económicas en

los Estados Unidos y América Latina. Esta visión complementaria se reflejó en la Iniciativa de las Américas. Los países del Istmo Centroamericano pueden quedar en desventaja en este programa, con respecto a otros socios comerciales de los Estados Unidos en América Latina.

Desde la vigencia de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) hasta la fecha, ha habido una considerable expansión de las exportaciones de los productos no tradicionales procedentes de los países beneficiados por la misma. En toda la zona, esta diversificación de las exportaciones se ha traducido en una base más equilibrada tanto de producción como de exportación y ha permitido, en algún grado, que la Región sea menos vulnerable a las fluctuaciones de los mercados de los productos tradicionales.

En términos de los productos incluidos en la ICC, el grado de aprovechamiento de los países centroamericanos ha sido alto. No obstante, no resulta del todo fácil evaluar la contribución de la ICC al desarrollo de la base productiva y del sector externo de los países centroamericanos, en parte porque muchos de sus beneficios habrían estado disponibles bajo el régimen SGP.

Un indicador útil puede ser la magnitud de las exportaciones desde los seis países de la Región a los Estados Unidos, de productos que se benefician de la ICC sin estar cobijados por el SGP. Estos pasaron de US\$ 185 millones

en 1985 a US\$ 482 millones en 1990, con una tasa de crecimiento anual promedio del 21.2% mostrando un ritmo más dinámico que el del total de las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos, en el mismo período, 6.2%. Otro elemento de comparación es menos favorable. Las exportaciones realizadas al amparo de la ICC en 1990 equivalen apenas al 17.4% de las ventas totales de Centroamérica a los Estados Unidos.

Sin embargo, el grado de aprovechamiento, aún con el aumento de las exportaciones no tradicionales, no ha sido tan alto o maximizado como se podría esperar. Las importaciones estadounidenses procedentes de los países centroamericanos se incrementaron en un 54.8% entre 1993 y 1991, en un contexto en que las importaciones totales (de cualquier origen) de los Estados Unidos, crecieron en 88.8%. Por otra parte, se aprecia que las importaciones de productos no tradicionales incluidas las de la ICC, evolucionaron ligeramente mejor, incrementándose 60.1% durante el mismo período. En conjunto, sin embargo, la participación de ventas hechas por los países beneficiarios de la ICC en el mercado estadounidense cayó del 2.7% en 1984 al 1.7% en 1991. La actividad que tuvo el mayor éxito en las ventas a Estados Unidos fue la maquila o ensamblado de ropa y prendas de vestir, rubro que no se beneficia con el trato libre de aranceles bajo la ICC. De los 8,200 millones de dólares que importaron los Estados Unidos de la Cuenca del

Caribe en 1991, sólo el 13.6% entraron bajo las reglas de la ICC; otro 51.5% ingresó libre de aranceles bajo el SGP y otras provisiones legislativas (Relaciones Comerciales entre Centroamérica y los Estados Unidos: Apreciaciones preliminares sobre la paridad de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN), (36-37).

1. Región Centroamericana

a) Importaciones

El valor de comercio con los Estados Unidos es el de mayor peso para la región centroamericana. Más del 63% de las exportaciones y del 47% de las importaciones se realizan a ese mercado. En los últimos años, estos países centroamericanos habían compensado su débil posicionamiento (su mayor dependencia relativa de rubros de exportación poco dinámicos) gracias a un aumento de participación en los rubros vendidos. Al parecer, desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), el avance mexicano en el mercado de los Estados Unidos truncó la tasa de crecimiento de las exportaciones centroamericanas y caribeñas, con lo cual en 1994 no se logró compensar la pérdida de peso relativo de los rubros que exportan los países centroamericanos.

b) Exportaciones

El efecto del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) en las economías de Centroamérica (en este escenario) es negativo, lo que se expresa en una disminución de las exportaciones totales como de las importaciones. La diversificación del comercio y la dificultad de Centroamérica para colocar su producción exportable en otros mercados confluyen este desempeño. Entre tanto, para las economías de los Estados Unidos y México, el efecto de la creación de comercio más se compensa por la diversificación del mismo.

Los países centroamericanos poseen una estructura de exportaciones muy vulnerable, es decir, fuertemente orientada a sectores de menor dinamismo.

En 1990 las exportaciones de la región se concentraron en los productos agrícolas. Los productos de exportación tradicionales (algodón, azúcar, banano, café, carne de bobino) representaron todavía más del 52.0% en 1990. Los rubros no tradicionales han llegado a ser casi un 46.0%. Las exportaciones hechas al amparo de las exoneraciones arancelarias dadas para el procesamiento en zonas francas y bajo la maquila, representan menos del 4.0% del valor exportado por Centroamérica.

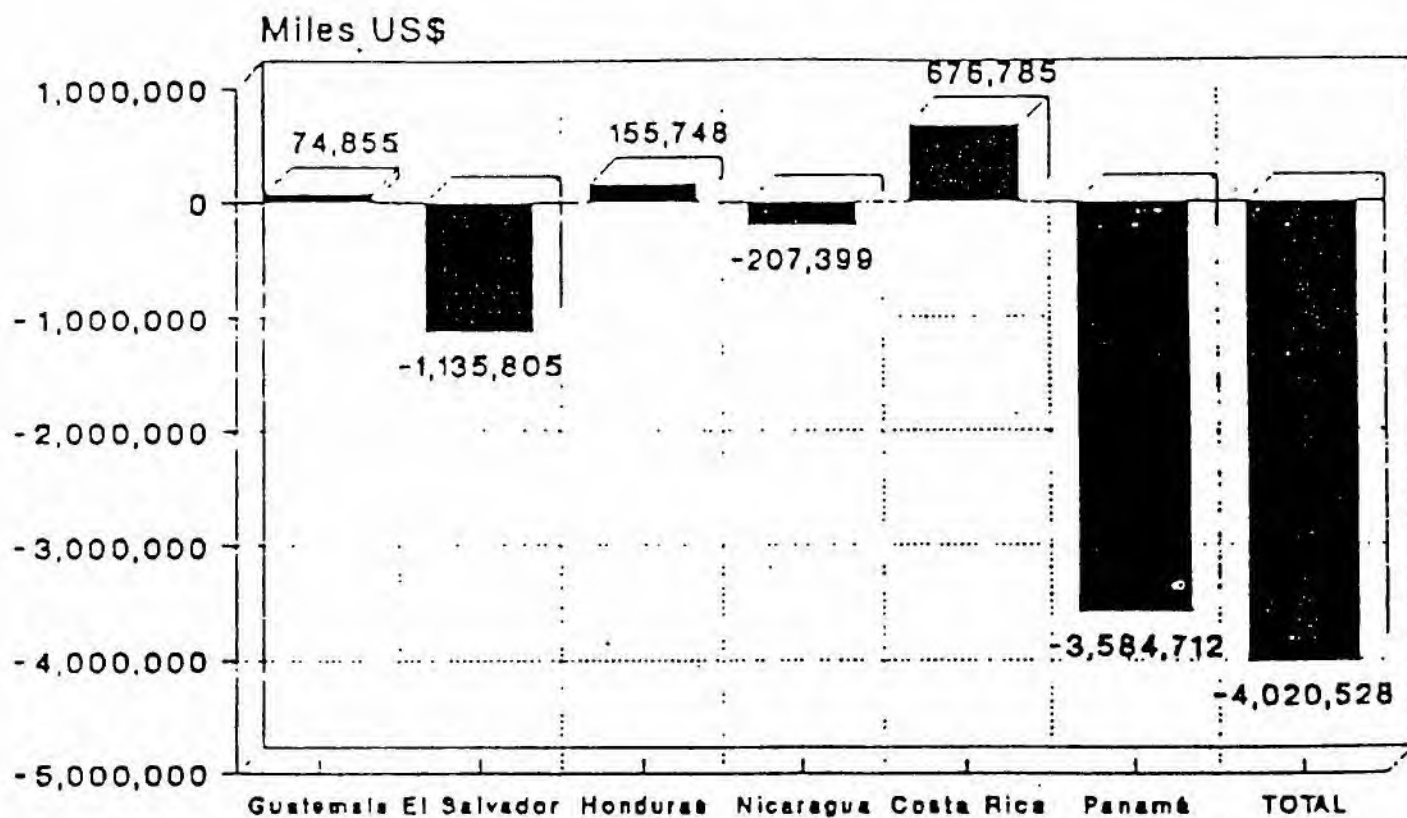
La Región goza de preferencias para más de 25% de sus exportaciones: 5.0% al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); 14.0% por la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y 6.0% de maquila.

De los productos no tradicionales no agrícolas, los productos textiles y de la industria de la confección, por su parte, corresponden en términos generales a uno de los sectores más protegidos en Estados Unidos y presentan una mayor dispersión arancelaria respecto del bajo promedio de protección que caracteriza al arancel norteamericano (3.8% para el total ponderado de las importaciones" (Curso de Política Comercial Externa y Negociaciones Comerciales, Ministerio de Comercio e Industrias, 16).

c) Balanza Comercial

Del Folleto Relaciones Comerciales entre Centroamérica y los Estados Unidos, presentamos la Balanza Comercial entre el Istmo de Centroamérica y los Estados Unidos. Se hace necesario aclarar que de la gráfica a presentar en la siguiente página, lo que interesa es la cifra negativa que escenifica Panamá, en sus relaciones comerciales de intercambio con el país Norteño.

GRAFICA No.6
**BALANZA COMERCIAL ISTMO CENTROAMERICA
 CON ESTADOS UNIDOS 1984-1991**

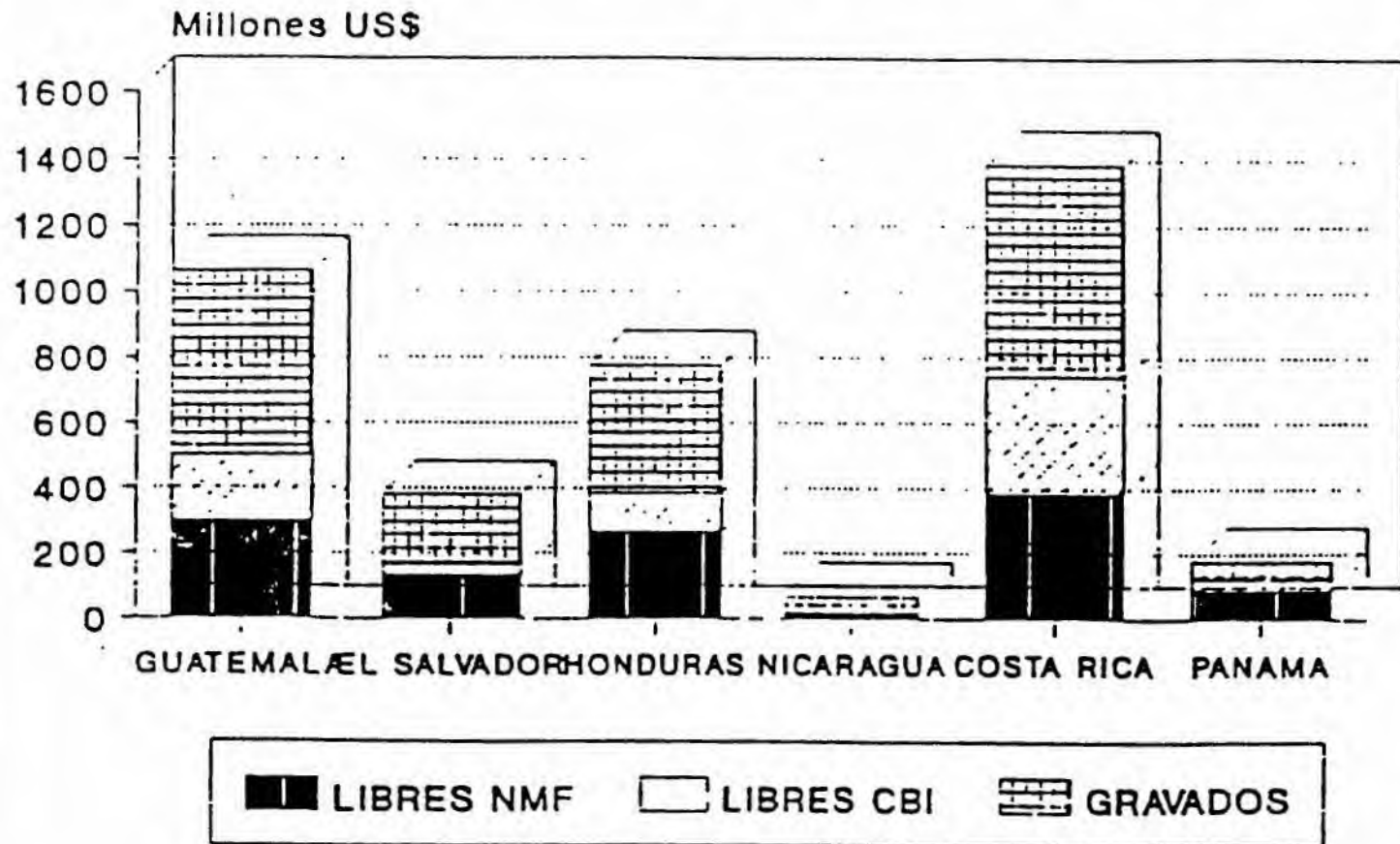


■ SALDO COMERCIAL

Fuente: Folleto Apreciaciones Preliminares sobre la Paridad de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN)- Proyecto PNUD-CAM/92/004-Guatemala-1994.

GRAFICA No.7

ESTADOS UNIDOS Importaciones del Istmo Centroamericano por Tratamiento Arancelario - 1992



Fuente: Folleto Apreciaciones Preliminares sobre la Paridad de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN) - Proyecto PNUD-CAM/92/004-Guatemala -1994.

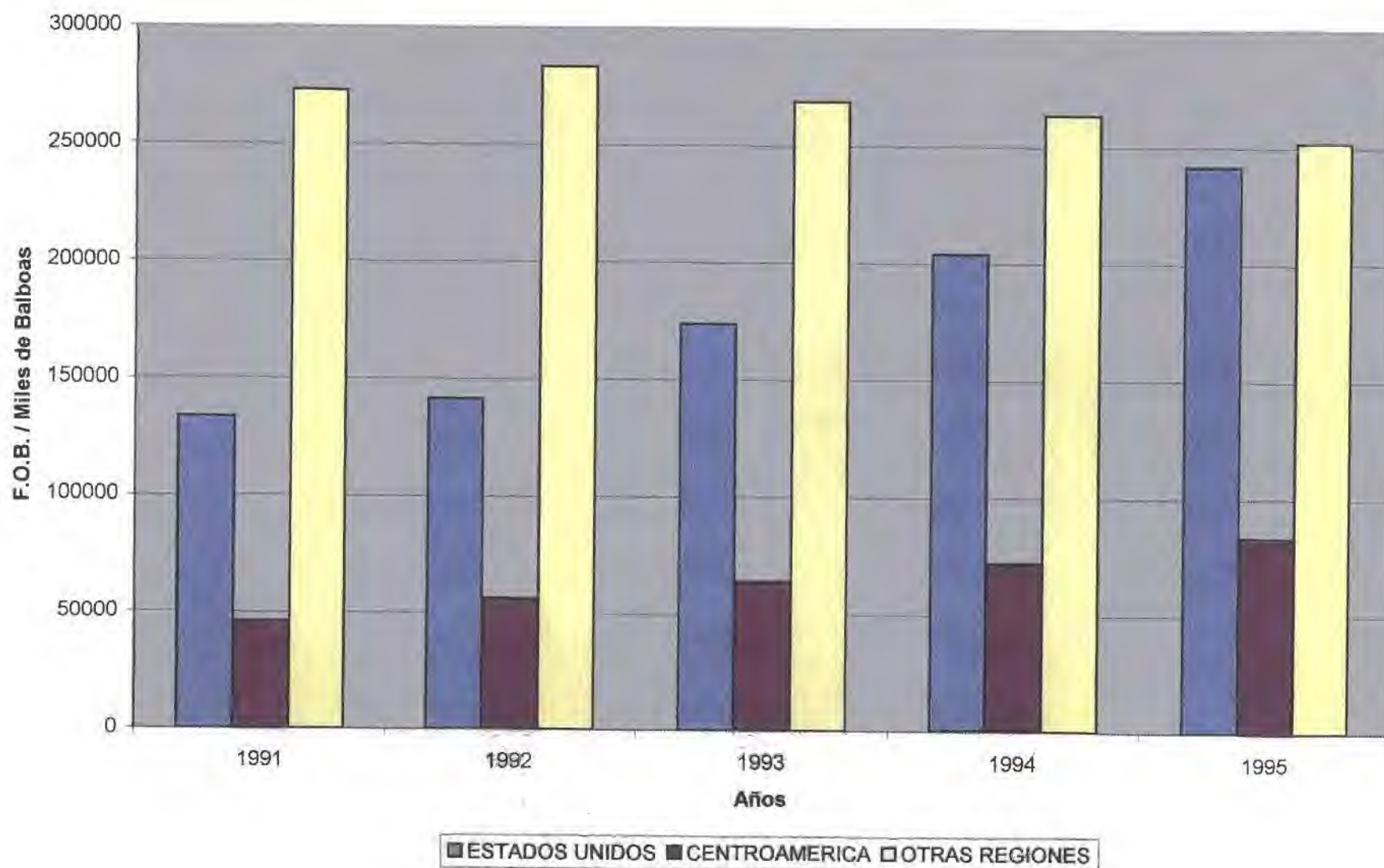
Como pudimos apreciar en la gráfica que precede sobre la Balanza Comercial de Centroamérica con los Estados Unidos, Panamá muestra la cifra negativa más grande respecto del resto de los países centroamericanos. El cuadro que se presenta en la página siguiente muestra también la misma información, pero en términos nominales.

CUADRO No. 5
CENTROAMÉRICA: SALDOS COMERCIALES ACUMULADOS
EN SU INTERCAMBIO CON ESTADO UNIDOS
1984-1991
(Miles US\$)

PAÍS	SALDO COMERCIAL
Costa Rica	+ 676,785
Honduras	+ 155,748
Guatemala	+ 74,855
Panamá	- 3,584,712
El Salvador	- 1,135,805
Nicaragua	- <u>207,399</u>
TOTALES	- 4,020,528

FUENTE: Apreciaciones preliminares sobre la paridad de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN), Proyecto PNUD/CAM/92/004, Guatemala, 1994, p. 42 (total 66).

Gráfica No. 10
EXPORTACIONES PANAMEÑAS



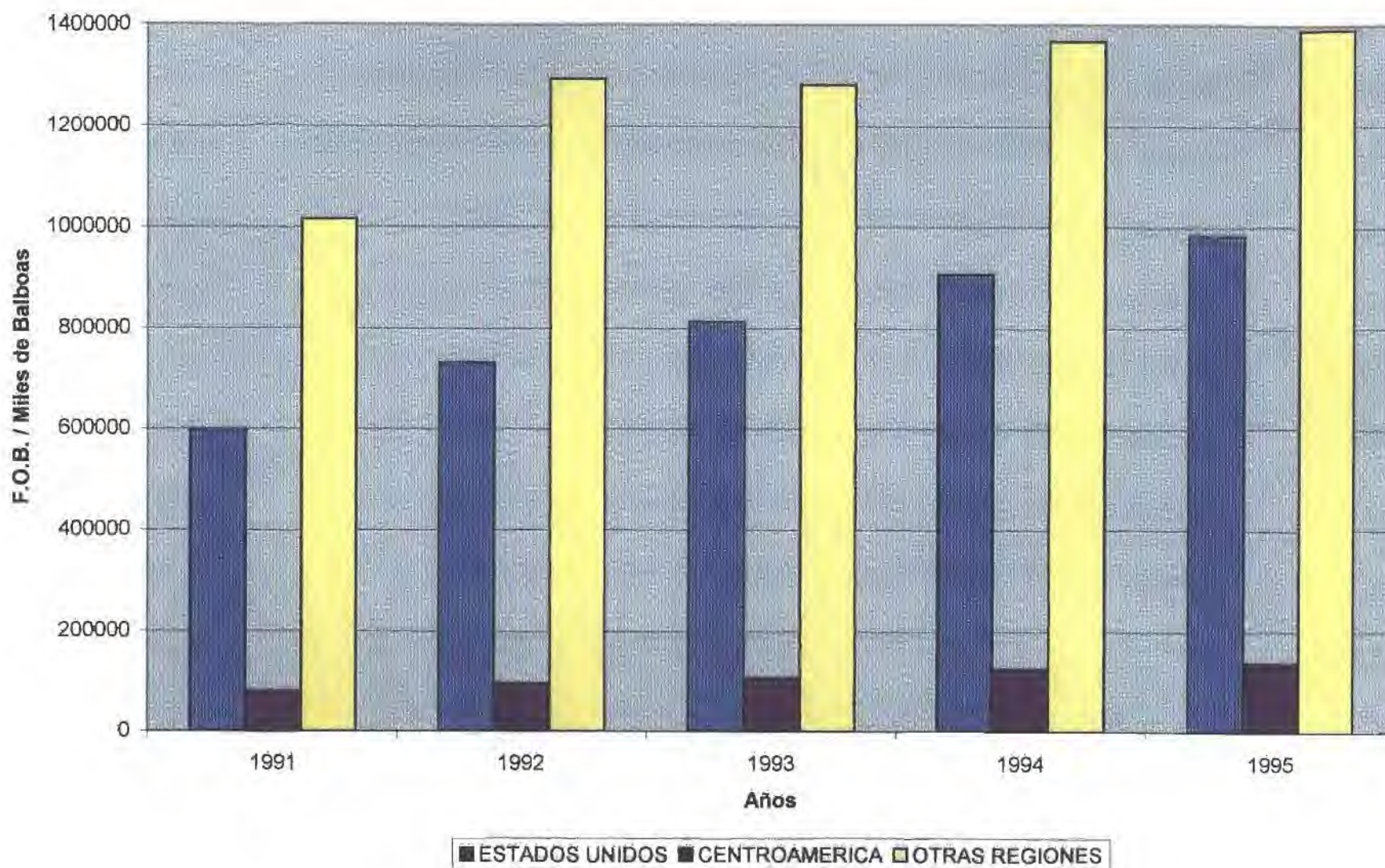
Fuente: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República, 1996, Págs. 92-106

CUADRO No.6
IMPORTACIONES PANAMEÑAS
(F.O.B. / Miles de Balboas)

País/Región	1991	1992	1993	1994	1995
Estados Unidos	599,432	730,763	812,376	907,980	982,708
Costa Rica	46,332	54,679	60,924	68,218	74,993
El Salvador	8,284	11,165	12,255	13,377	14,830
Guatemala	23,379	25,549	29,316	32,688	37,445
Honduras	2,064	3,841	4,954	9,416	8,991
Nicaragua	730	470	298	1,587	1,733
Total Centroamérica	80,739	95,704	107,807	125,286	137,992
Otras Regiones	1,015,475	1,191,957	1,279,602	1,368,817	1,390,013
Totales	1,695,646	2,018,424	2,199,785	2,402,083	2,510,713

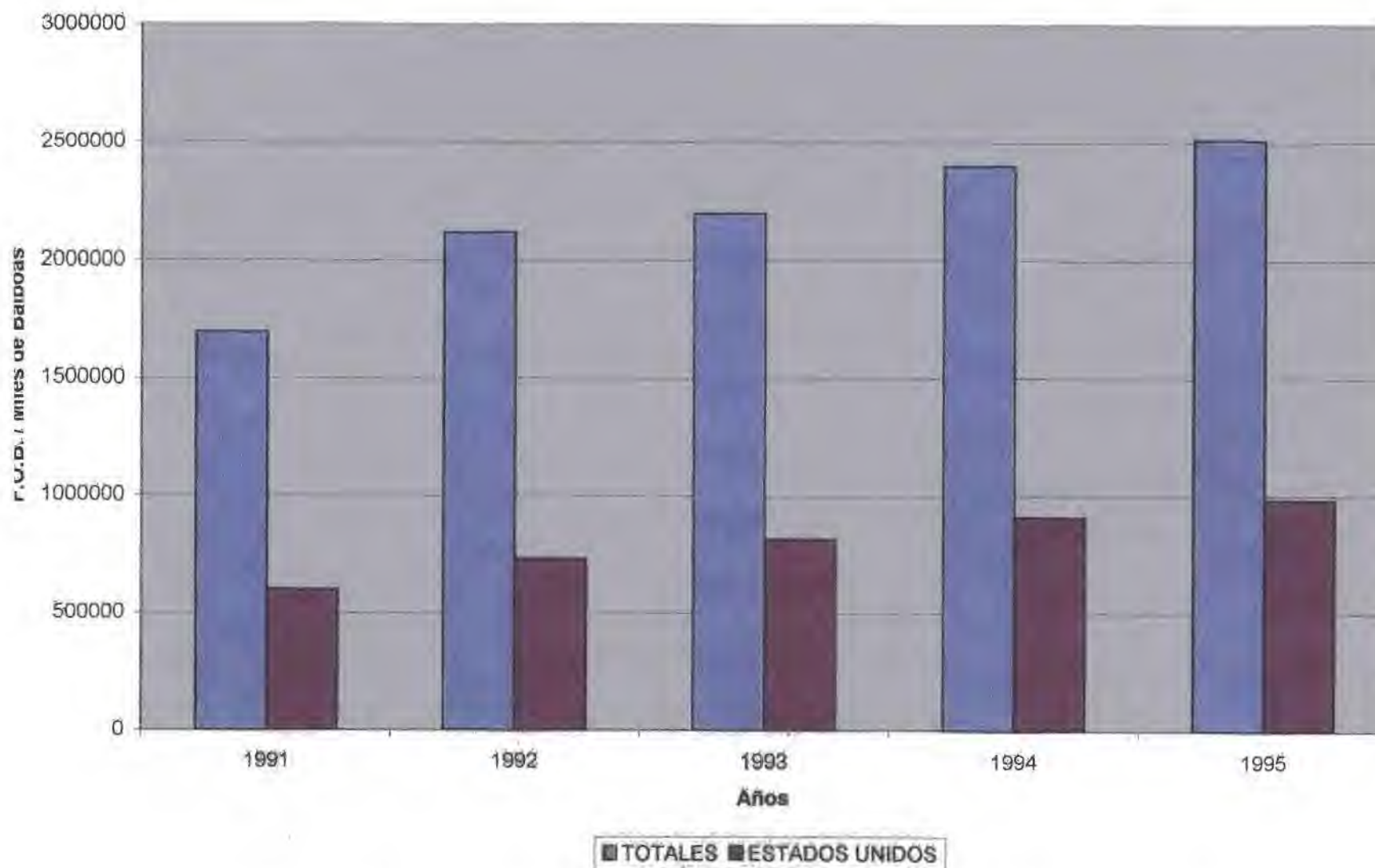
FUENTE: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadísticas y Censo,
 Contraloría General de la República, 1996, p. 92-106.

Gráfica No.8
IMPORTACIONES PANAMEÑAS



Fuente: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República, 1996, Págs. 92-106

Gráfica No. 9
IMPORTACIONES PANAMEÑAS



Fuente: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República, 1996, Págs. 92-106

b. Exportaciones

En esta oportunidad presentamos al lector la realidad de nuestro país en su gestión comercial de exportación hacia el mercado de los Estados Unidos que, como es muy fácil de interpretar, también resulta desventajosa.

En las siguientes páginas podremos apreciar tanto cuadros como gráficas que ilustrarán sobre el tema.

CUADRO No.7
EXPORTACIONES CENTROMERICANAS HACIA
ESTADOS UNIDOS
1992
(En Millones de US\$)

País	US\$	%
Costa Rica	1,386,00	36.0
Guatemala	1,059,00	27.5
Honduras	775,00	20.2
El Salvador	380,00	9.9
Panamá	178,00	4.6
Nicaragua	<u>68,00</u>	<u>1.8</u>
Totales	3,846,00	100.0

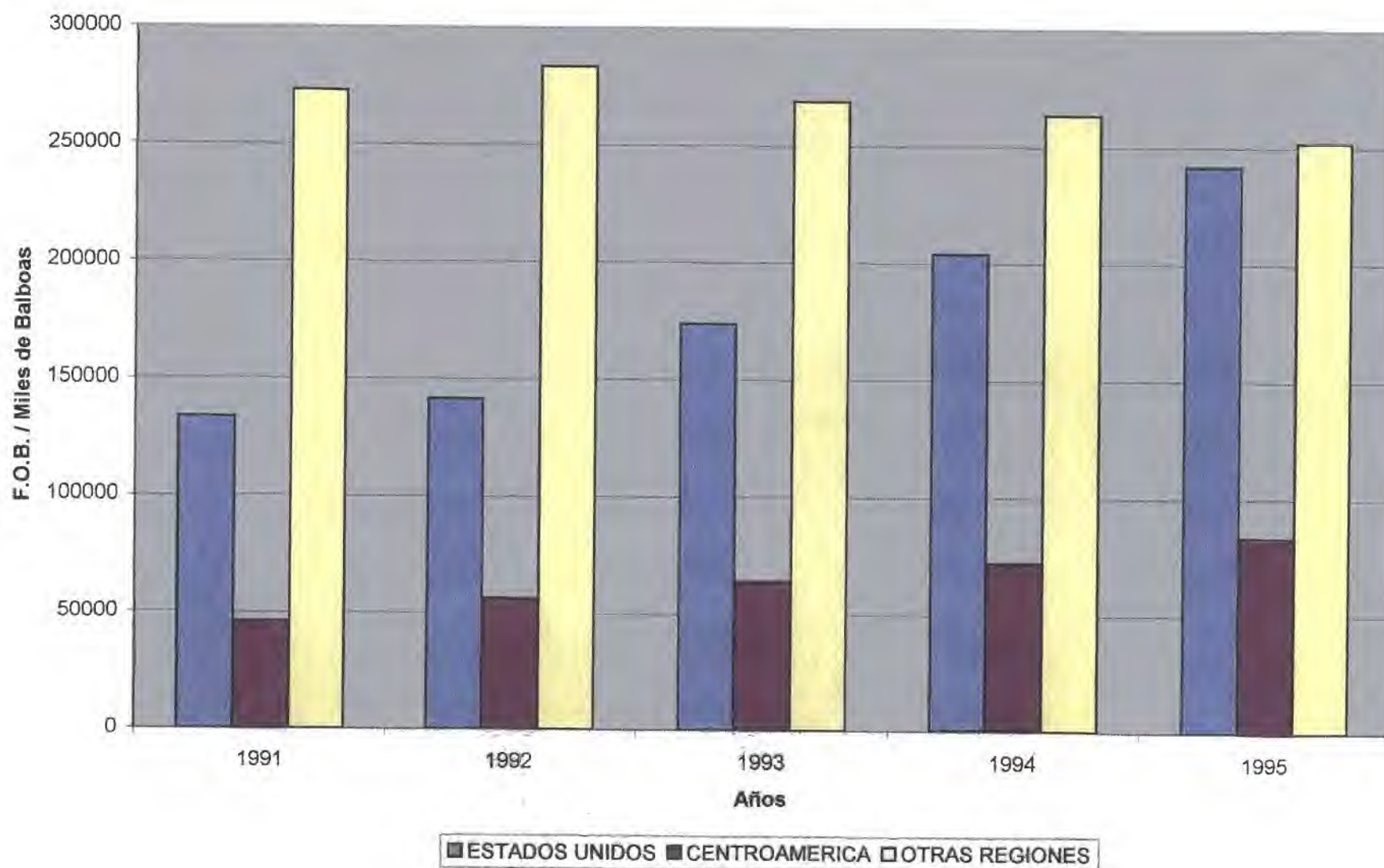
FUENTE: Relaciones Comerciales entre Centroamérica y los Estados Unidos : Apreciaciones Preliminares sobre la paridad de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) con el Tratado de Libre Comercio Norteamericano.

CUADRO No.8
EXPORTACIONES PANAMEÑAS
(F.O.B./Miles de Balboas)

País	1991	1992	1993	1994	1995
Costa Rica	26,733	30,905	32,371	36,451	41,781
El Salvador	6,382	9,686	8,104	10,855	9,907
Guatemala	6,390	7,594	9,089	11,572	14,810
Honduras	3,684	5,053	11,380	8,957	12,357
Nicaragua	<u>2,989</u>	<u>3,119</u>	<u>3,086</u>	<u>4,590</u>	<u>4,529</u>
Total Centroamérica	46,178	56,357	68,030	72,425	83,384
Otras Regiones	272,843	283,267	268,946	263,277	252,052
Totales	452,094	480,912	506,828	539,823	577,209

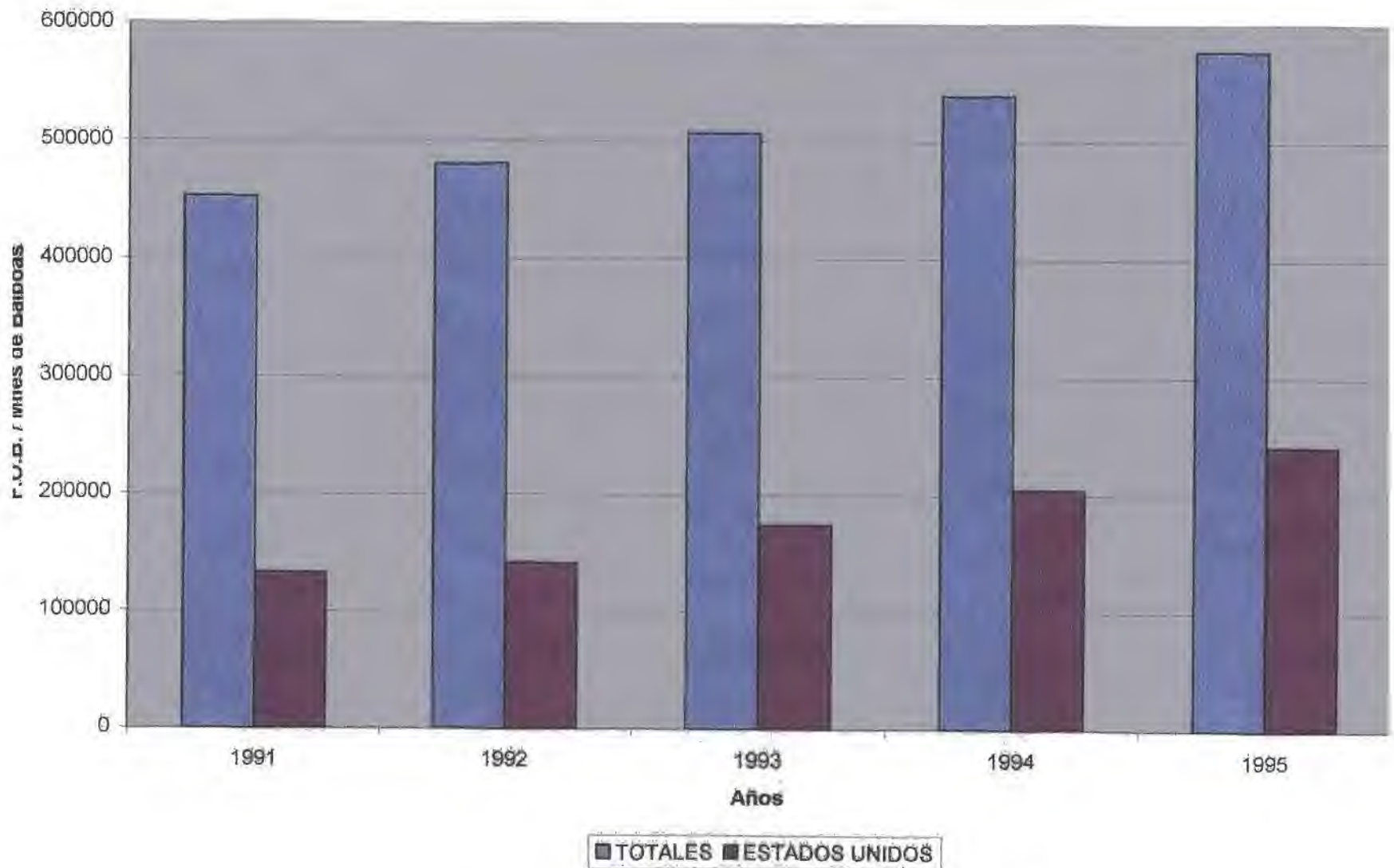
FUENTE: Boletín Panamá en Cifras, Dirección General de Estadística y Censo, Contraloría General de la República, 1996, p. 92-106.

Gráfica No. 10
EXPORTACIONES PANAMEÑAS



Fuente: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República, 1996, Págs. 92-106

Gráfica No. 11
EXPORTACIONES PANAMEÑAS



Fuente: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República, 1996, Págs. 92-106

c. **Balanza Comercial Panamá**

Con motivo de la rebaja de los aranceles, se cruzan opiniones en torno a si crea este hecho más desempleo; si van a cerrar las industrias; si se va a afectar el sector agropecuario del país y muchos otros factores.

Todas estas preocupaciones son legítimas ya que definitivamente la economía panameña se verá afectada de alguna forma y, nos inclinamos a opinar que el efecto va a ser negativo. Pensamos que tanto los industriales como los representantes del sector agropecuario se van a ver afectados por las medidas arancelarias adoptadas. Esto será así porque la gradualidad en la aplicación de las medidas ha sido implementada abruptamente, además de los problemas estructurales de la economía panameña, los cuales dificultan nuestra competitividad a nivel internacional.

Queremos llamar la atención sobre nuestra balanza comercial deficitaria también estructuralmente. El déficit en la balanza comercial ha ido incrementándose con el pasar de los años. Así, por ejemplo: en 1991, el saldo del comercio exterior fue de (1,243,500) millones de dólares y, ya para 1995 este saldo fue de (1,939,300) millones de dólares (Panamá en Cifras , noviembre 1996, p. 92).

Este aumento negativo de nuestra balanza comercial ha sido sostenido. Cada día importamos más productos y servicios en relación a las exportaciones que realizamos.

Consideramos importante analizar esta situación ya que el problema de los aranceles se ha visto sólo en el marco del empleo y los precios bajos o altos que va a tener que pagar el consumidor sin considerar el empobrecimiento del país que implica convertirnos cada vez más en un país esencialmente importador.

A continuación presentamos cuadros y gráficas ilustrativas sobre el tema que intentamos explicar en esta oportunidad.

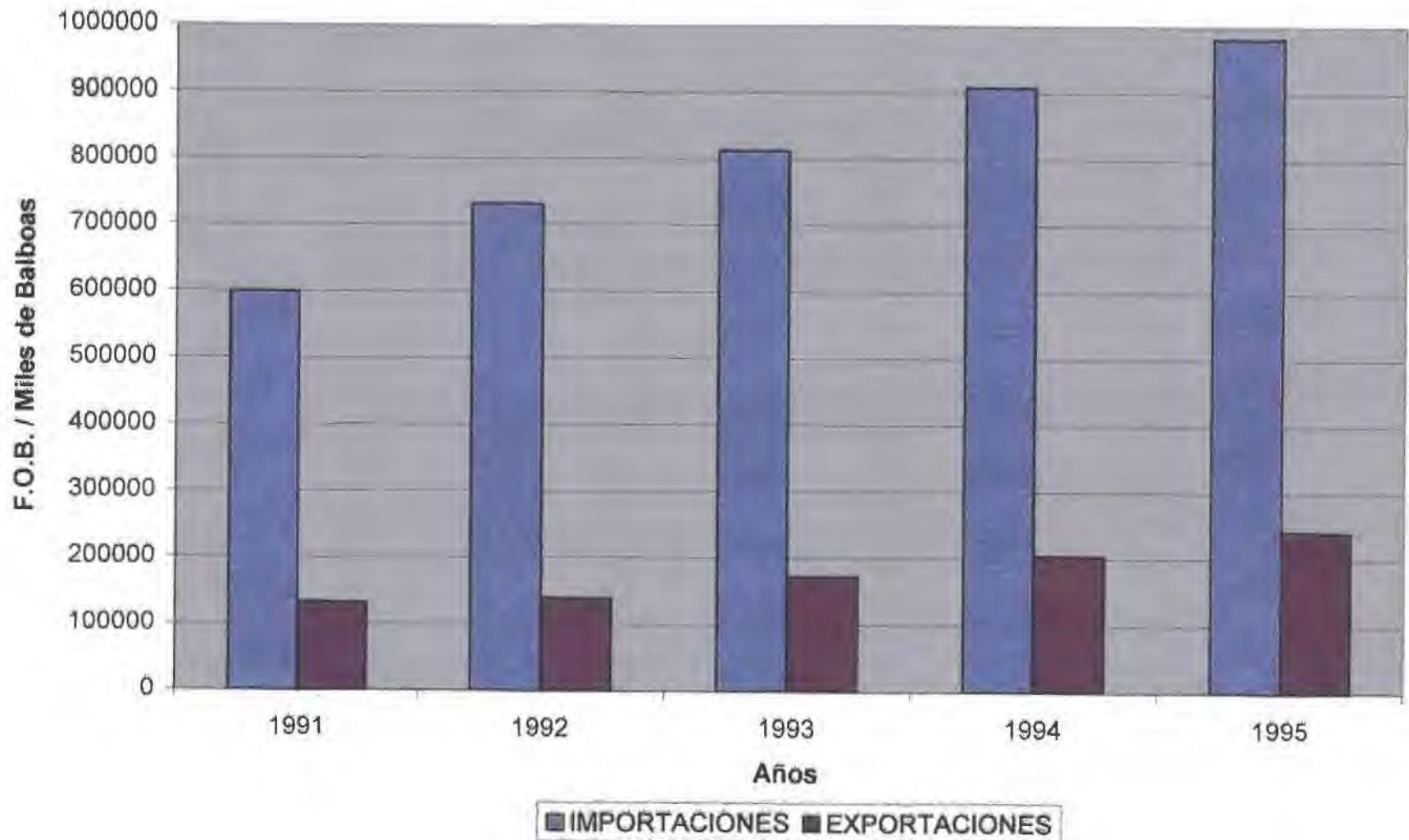
CUADRO No.9
IMPORTACIONES / EXPORTACIONES
Panamá / Estados Unidos
(F.O.B. / Miles de Balboas)

	1991	1992	1993	1994	1995
Importaciones	599,432	730,763	312,376	907,980	982,708
Exportaciones	133,073	141,288	173,852	204,121	241,773
Balanza (saldo comercial)	(466,359)	(589,475)	(638,524)	(703,859)	(740,935)

FUENTE: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadísticas y Censo
 Contraloría General de la República, 1996, p. 92-106.

Gráfica No.12
IMPORTACIONES / EXPORTACIONES

Panamá / Estados Unidos



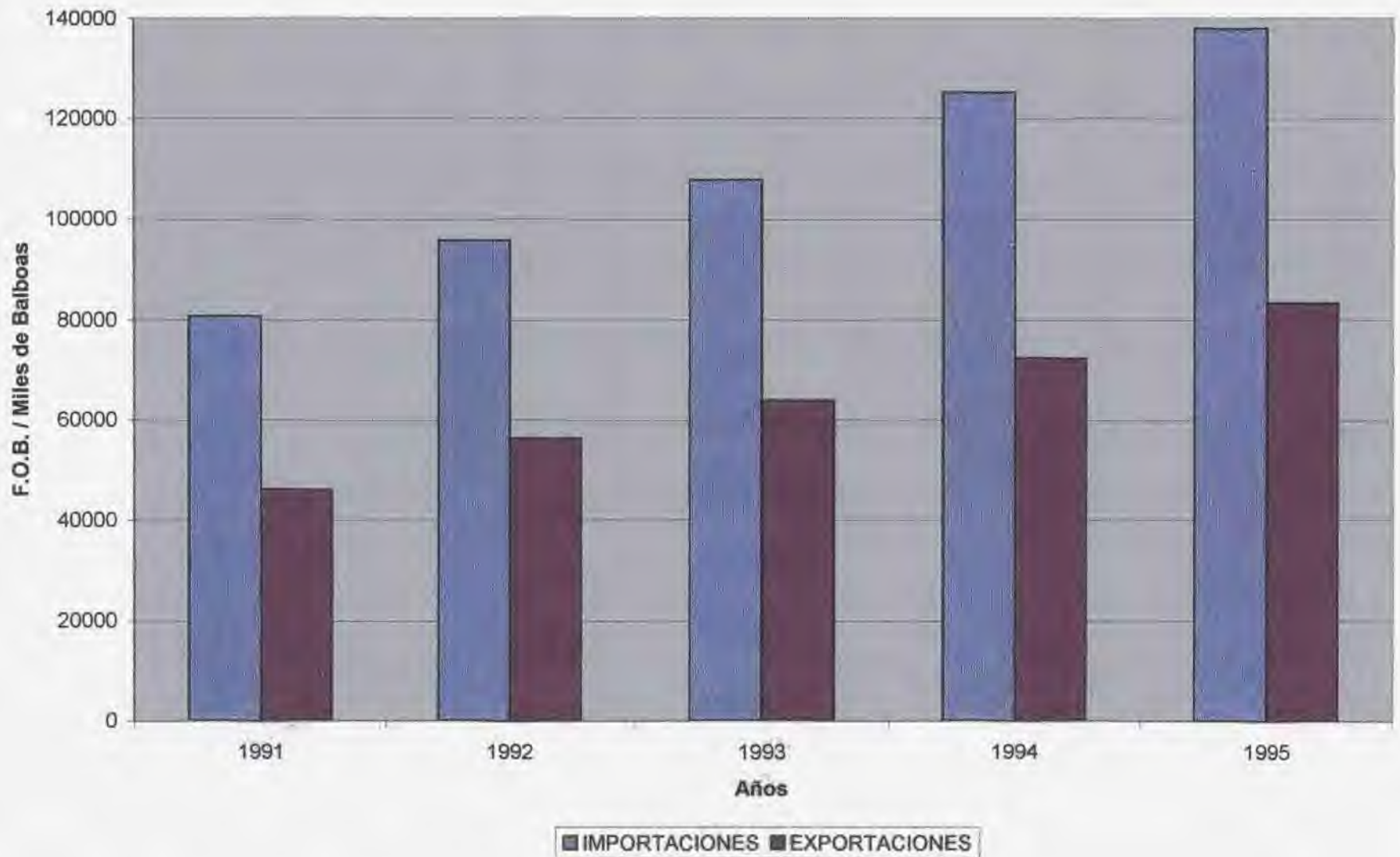
Fuente: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República, 1996, Págs. 93-103

CUADRO No.10
IMPORTACIONES / EXPORTACIONES
Panamá / Centroamérica
(F.O.B. / Miles de Balboas)

	1991	1992	1993	1994	1995
Importaciones	80,789	95,704	107,807	125,286	137,992
Exportaciones	46,178	56,357	64,030	72,425	83,384
Balanza (saldo comercial)	(34,611)	(39,347)	(43,777)	(52,861)	(54,608)

FUENTE: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadísticas y Censo
 Contraloría General de la República, 1996, p. 93-103.

Gráfica No. 13
PANAMA / CENTROAMERICA



Fuente: Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República, 1996, Págs. 93-103

Los cuadros y gráficas que preceden nos han demostrado la situación deficitaria que presenta Panamá en lo que respecta a su actividad de intercambio comercial con Estados Unidos (el mercado más grande de los países suscriptores del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA) y también con Centroamérica.

Resulta apremiante que Panamá mejore su Balanza Comercial y, para ello debe procurar estrategias eficientes que aumenten la productividad y competitividad de productos agrícolas e industriales así como sus servicios, de tal forma que la globalización y la apertura arancelaria mundial no le sigan afectando tan negativamente como hasta la fecha.

Para Centroamérica, el socio comercial de mayor importancia sigue siendo Estados Unidos de América y de ello deriva la obligada necesidad de profundizar en el conocimiento del esqueleto de ese país y de conocer cuáles son las verdaderas necesidades comerciales de la región centroamericana con respecto al mismo.

Las opciones que se presentan a Centroamérica son: negociar un acuerdo de comercio con los Estados Unidos, que podría iniciarse con la paridad de algunos de los beneficios del Tratado de Libre Comercio Norteamericano, o bien una incorporación de pleno derecho en el Acuerdo

Trilateral entre Estados Unidos, México y Canadá. Estas opciones no son excluyentes.

En el pasado, la casi totalidad de iniciativas de política comercial de los Estados Unidos para la región centroamericana tenían como objetivo coadyuvar a la estabilidad política del área. Ahora y en el futuro inmediato, el objetivo principal de la política de los Estados Unidos será el promover los intereses de sus productores, exportadores, inversionistas y consumidores (Rodas y Palacios 1-9).

En la práctica, era privilegiado el acceso que los países centroamericanos habían obtenido mediante el Sistema General de Preferencias (SGP) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) al mercado de Estados Unidos y, probablemente no sería necesario buscar un nuevo acuerdo comercial con ese país si no fuera por la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN). Los productos que actualmente están excluidos de las concesiones hechas por medio de la ICC y que serían materia de negociación en cualquier esquema de nuevos acuerdos entre Centroamérica y los Estados Unidos son:

textiles	confección
calzado	productos de piel
atún enlatado	relojes y sus partes

petróleo y derivados

Otros productos que están restringidos bajo el actual régimen comercial son: azúcar, carne de res y ternera, entre otros rubros agroindustriales y etanol.

A pesar de las facilidades con que cuenta Centroamérica para exportar a Estados Unidos, actualmente hay diversos argumentos a favor de lograr un nuevo acuerdo comercial con ese país en lugar de la ICC. Uno de ellos sostiene que la posibilidad de los países centroamericanos para mantener cierto proteccionismo bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) les impide importar insumos a menores costos y producir exportaciones más competitivas a nivel internacional. Sin embargo, es el temor de que el no hacerlo podría significar una pérdida sustancial de mercados.

Por los argumentos que se mencionan, Centroamérica realiza gestiones tendientes a la integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA), suscrito por Estados Unidos, México y Canadá, vigente desde enero de 1994.

La adhesión de Centroamérica al Tratado de Libre Comercio Norteamericano significa ventajas y también desventajas para la región.

Las ventajas que podría significar la adhesión al TLCN para Centroamérica serían:

- Acceder a un gran mercado y garantizar su continuada presencia en aquellos ya conquistados;
- Las reglas del juego están decididas casi en su totalidad y, por tanto, no aparecerían nuevas e inesperadas exigencias por parte de los socios comerciales;
- La adhesión requiere que los países centroamericanos presenten ciertas condiciones de estabilidad económica, lo que puede imprimir una disciplina colectiva en cuanto a mantener dentro de ciertos límites el déficit fiscal y una política monetaria austera;
- El adherirse al TLCN tendría para Centroamérica un efecto positivo sobre las exportaciones por reducción de aranceles.

Las desventajas que podría significar la adhesión al TLCN para Centroamérica serían:

- Se necesitan fuertes inversiones; diversificación de la producción y otros esfuerzos especiales que posibiliten el aprovechamiento de la apertura de mercados para que un acuerdo de libre comercio contribuya a resolver los problemas del sector externo (exportaciones) de los países centroamericanos.
- Las negociaciones de los Estados Unidos con países latinoamericanos, incluyendo el TLCN y la Iniciativa de las Américas (IV), marcan una

nueva dimensión donde predomina el criterio de reciprocidad que contrasta con las concesiones unilaterales ofrecidas por los Estados Unidos por medio del Sistema General Preferencias (SGP) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC).

- Un tratado implicará una negociación que iría mucho más allá de una apertura recíproca de mercado de bienes. También involucraría la formulación de nuevas reglas concernientes a aspectos que fueron materia de negociación en la Ronda de Uruguay, pero que los Estados Unidos aspira superar en las negociaciones con nuevos miembros del TLCN.
- Hay varios aspectos en que se enfrentan más restricciones estando dentro de un acuerdo como el TLCN que en la ICC, por lo menos en cuatro áreas:
 - a) Reglas de origen;
 - b) Reintegros;
 - c) Acumulación de pruebas de daño a la industria norteamericana;
 - d) medidas sanitarias y fitosanitarias.

NOTA: A diferencia de los países del TLCN, los de la ICC no necesitan adaptar sus disposiciones al estándar internacional, pues la ICC no tiene normas de este tipo.

- Entre las inversiones más dinámicas en la maquila de la zona se encuentran capitales de países del Sudeste Asiático que no podrían

aprovechar una incorporación al TLCN, a causa de las estrictas reglas de origen que éste contempla.

- Los países que deseen ingresar al TLCN tienen que entablar largas y difíciles negociaciones, para lo cual deben contar con funcionarios preparados y con experiencia, abogados y peritos en temas específicos. (Folleto de Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), 60-65).

CAPÍTULO IV

***POSIBILIDAD DE INTEGRACIÓN DE PANAMÁ AL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO NORTEAMERICANO (TLCN)***

Como es del conocimiento general, cuando se propone un proyecto encontramos opiniones favorables y también en contra del mismo. En muchas ocasiones estas opiniones son expresadas por personas o gremios que conocen sobre el tema de que se trate, pero también ocurre que muchas veces las opiniones son expresadas sin fundamento y desconociendo el tema sobre el cual se opina.

La propuesta de integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) no es la excepción y, por lo tanto, tienen personas, gremios e instituciones que lo apoyan y también quienes le adversan por múltiples razones.

Buscando establecer la opinión de empresarios exportadores establecidos en Panamá sobre la posibilidad de integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), aplicamos una encuesta como trabajo de campo de la presente investigación.

Dada la idiosincrasia del panameño promedio que rehuye contestar encuestas, se logró aplicar la cantidad de cuarenta y tres (43) encuestas.

A. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PANAMENAS

La encuesta aplicada, en su pregunta número 5, preguntó: señale el destino de las exportaciones de su empresa. A esta pregunta los encuestados respondieron lo siguiente:

		<u>%</u>
	Total de encuestas	43 100.0
1.	Suramérica	13 21.3
2.	Centroamérica	24 39.3
3.	Norteamérica	13 21.3
4.	Europa	5 8.3
5.	Caribe	6 9.8

Las contestaciones a esta pregunta dejaron definido que el mayor volumen de las exportaciones hechas por la muestra encuestada se dirige, en su orden, hacia Centroamérica, en primer lugar, con el 39.3%, seguido de Suramérica y Norteamérica con 21.3%, respectivamente. Hacia el Caribe sale el 9.8% y hacia el Continente Europeo sale el restante 8.3%.

Debemos hacer la observación que algunas de las encuestas aplicadas revelan realizar exportaciones hacia una o varias regiones; mientras que otras no revelaron hacia donde dirigen sus exportaciones por considerar la información como confidencial.

B. PRODUCTOS QUE EXPORTA PANAMÁ

Entre los productos que anotaron en la respuesta a la pregunta No.6 de la encuesta aplicada, figuran los siguientes:

1. Productos No tradicionales

- Crema dental (**)
- Detergente (**)
- Sardina (**)
- Tuna (**)
- Melón (**)
- Sandía (**)
- Zapallo (**)
- Escaleras (**)
- "Tees" (**)
- Cuero (**)
- Pintura (**)
- Barniz (**)
- Solventes (**)
- Ladrillos (**)
- Tejas (**)
- Ornamentos (**)

- Baldosas (**)
- Ropa (**)
- Ron (**)
- Espárragos (**)
- Alambres y cables (**)
- Rollos de sumadoras (**)
- Bolsas y cartuchos de papel (**)
- Papel aluminio (**)
- Zapatos de cuero (**)
- Capotes (**)
- Equipo de seguridad (**)
- Madera en bruto (**)
- Mayonesa (**)
- Queso procesado (**)
- Galletas (**)
- Caramelo (**)
- Cosméticos (**)
- Toallas sanitarias (**)
- Maíz (**)
- Cajas de cartón corrugado (**)

- Persianas (**)
- Telas (**)
- Láminas de techo (**)
- Pieza complementarias (**)
para techo

2. Productos tradicionales

- Carne (*)
- Camarones (*)
- Plátano (*)
- Banano (*)
- Café (*)

(**) Productos No tradicionales

(*) Productos tradicionales

Como muy bien se puede notar, la mayoría de los productos que exportan las empresas encuestadas son no tradicionales.

**C. PRINCIPALES PROGRAMAS PREFERENCIALES
UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS EXPORTADORAS
PANAMEÑAS**

La pregunta No.9 de la encuesta aplicada preguntó lo siguiente: señale mediante cuáles programas y/o tratados preferenciales exporta su empresa.

A tal pregunta, las respuestas fueron las siguientes:

		<u>%</u>
1. Sistema Generalizado de Preferencias	8	18.6
2. Iniciativa para la Cuenca del Caribe	7	16.3
3. Otros (especifique)	7	16.3
4. No aplicable (N/A)	7	16.6
No contestó	<u>14</u>	<u>32.5</u>
	43	100.0

En la pregunta, un 18.6% de los encuestados contestó que exporta sus productos mediante la utilización del programa preferencial de exportaciones denominado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); el programa preferencial de exportaciones Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC); Otros y No Aplica obtuvieron 16.3%, respectivamente, como contestaciones. Llama la atención que un 32.5% no contestó la pregunta, lo cual podría significar que desconocen mediante qué programa o programas preferenciales exportan o, también que ni siquiera conocen que existen tratados para la exportación de bienes y servicios. Esto se debería a la falta de

fomento, promoción y divulgación de los tratados firmados para beneficio del exportador panameño.

D. OPINIÓN DEL EMPRESARIO PANAMEÑO SOBRE LA INTEGRACIÓN DE PANAMÁ AL TLCN

La encuesta aplicada, en su pregunta No.12 cuestiona sobre: ¿Cómo calificaría la idea de que Panamá se integre al TLCN? A esta pregunta las respuestas fueron las que siguen:

		<u>%</u>
Excelente	2	4.6
Muy bueno	4	9.3
Bueno	8	18.6
Regular	15	34.9
Malo (porque)*	4	9.3
No contestó	<u>10</u>	<u>23.3</u>
Total	43	100.0

La mayoría de las personas encuestadas aceptó la viabilidad de que Panamá se integre al Tratado de Libre Comercio Norteamericano. El resumen de las cifras lo demuestran:

	<u>%</u>
Excelente	4.6
Muy bueno	9.3
Bueno	18.6
Regular	<u>34.9</u>
Sub-total	67.4
Malo	9.3
No contestó	<u>23.3</u>
Total	100.0

Sobre la viabilidad de la integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano, los encuestados expresaron:

- Le brinda las puertas a Panamá para el comercio y una mejor competencia.
- Todos nuestros productos serían conocidos.
- Tendremos mayor productividad enfrentándose a la competitividad internacional.
- Daría la oportunidad de aumentar las exportaciones de productos no tradicionales al igual que darnos un amplio panorama en lo que a comercio internacional se refiere.
- Para los consumidores sería fabuloso, pero para los pequeños fabricantes sería malo pues pueden desaparecer.

- Se va a permitir la entrada libre de impuestos de productos de mejor calidad y más bajos precios que los locales.
- No es necesario en un mercado libre.
- Los comerciantes no están preparados para precios bajos y calidad.
- Tendríamos un aumento en las importaciones mucho mayor que el aumento de nuestras exportaciones.
- Primero tendríamos que modernizar la industria nacional y esto tardaría muchos años y mucho dinero.
- Tendríamos una variedad de nuevos productos al igual que podríamos obtener beneficios al poder colocar nuestros productos.
- Estamos en un proceso de libre competencia económica erradicando las prácticas monopolistas y otras restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios.
- No sería buena idea que nuestro país entrara solo como tal sino con otro grupo de países del área.
- Mundialmente la economía apunta hacia la globalización, sería extraño que nosotros como país nos quedáramos como un ente aislado, la corriente actual de negocios nos lleva hacia el TLCN.
- Porque se modernizará el comercio panameño para competir a nivel internacional.

- Porque Panamá no obtendría los beneficios que espera tal como le está pasando a México.
- Porque no estamos preparados para cumplir con las especificaciones del Estado Norteamericano.
- Porque ayuda a promover las exportaciones y el comercio de los países que participan en él.
- Por no ser una economía de producción sino de servicios con una población totalmente inmadura políticamente. Ejemplo: las reformas de las constituciones y el interés político egoísta de los partidos.
- Porque habrá más variedad de mercancías.
- Porque habrá mayor libertad y democracia.
- Porque los precios serán un poco más accesibles al consumidor.
- Debe entrar a la OMC y luego al TLCN.
- Porque afectaría negativamente a la pequeña industria.
- Algunos se beneficiarían y otros no.
- Debe tomarse en cuenta y como ejemplo lo que le ha pasado a otros países.
- No hay mucho beneficio para el país.
- No se puede considerar que hay igualdad de condiciones, pero se pueden negociar acuerdos que disminuyen la diferencia.

E. BENEFICIOS QUE OBTENDRÍA PANAMÁ POR LA ADHESIÓN AL TLCN

La pregunta No.13 de la encuesta que se aplicó expresa lo siguiente:

Indique cuáles beneficios considera que podría obtener la adhesión de Panamá al TLCN.

1. Beneficios para las empresas exportadoras

Las respuestas expresadas por los encuestados fueron las siguientes:

- Variedad de productos.
- Venta de nuestros productos de papel.
- Aumenta el nivel de productividad.
- Aumenta el nivel de consumidor.
- No tendría repercusiones en la compañía pues tenemos una subsidiaria tanto en México como en Estados Unidos.
- Ningún beneficio.
- Para productos locales rebajarían los costos.
- Para productos de mayor libertad en el mercado.
- Los productos de la empresa introducirlos a otros mercados.
- Te obliga a mejorar la calidad del producto.

- Te obliga a innovar.
- Libre importación de algunas materias primas tales como harina, azúcar, grasas que se producen en Panamá y no se pueden importar en estos momentos.
- Aumentaría el precio del producto.
- Beneficios monetarios.
- Prestigio y reconocimiento.
- Enseñar nuestra calidad.
- Poder exportar nuestros productos mediante tratos preferenciales.
- Evitar los llamados antidumping. Es decir, productos extranjeros de mala y baja calidad; precios que compiten favorablemente con nuestros productos.
- Nuestro cliente mayoritario es USA.
- Bajaría los aranceles.
- Amplitud de mercadeo.
- Mejores precios.
- Se podría convertir en una importadora de productos.
- La empresa puede exportar al país que más le conviene.
- Mayor facilidad de venta.
- Mayor compra de mercancías.

- Mayores ganancias.
- Se bajarían aranceles de cervezas.
- Habrá más competencia.
- Productos que hay que pedirlos al extranjero estarán disponibles localmente.
- Entrada de otros productos a otros mercados no experimentados.
- Ninguno; no le favorece.
- La adquisición de nueva tecnología para mayor productividad.
- Si no se está en el Tratado, no se puede comerciar con otros Estados.
- Mayores probabilidades de hacer negocios.
- Beneficio por comercialización con Canadá.
- Mayores oportunidades de ventas para la compañía.

2 Beneficios para Panamá

En cuanto a la pregunta sobre cuáles beneficios significaría la integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano para Panamá, las respuestas fueron las siguientes:

- Mayor competencia.
- Variedad de productos que tendría Panamá.
- Más mercado centroamericano.
- Venta de nuevos productos.

- Relaciones económicas.
- Entra en competitividad internacionalmente.
- Se obtendrían otras clases de productos.
- El consumidor se beneficia.
- El producto local tendrá que optimizar el control de calidad.
- Libre oferta y demanda podría bajar el precio.
- Mejorar la calidad.
- Variedad de productos.
- Precios competitivos.
- Servicios eficientes.
- Se cotizarían mejor los productos como el banano, café, etc.
- Colocaría a disposición del consumidor mayor cantidad de productos y de mejor calidad.
- Evitaría el monopolio del mercado.
- Colocar nuestros productos.
- Meternos en otro campo.
- Ampliar nuestro nivel económico.
- Incrementar las exportaciones.
- Prácticas no monopolísticas.
- Adquisición de tecnología avanzada.

- Tener igual oportunidad que la de estos países.
- Tener oportunidad de hacer tratados y convenios.
- Oportunidad para adquirir tecnología.
- La entrada de diversos y mejores productos al país.
- Esta unión al TLCN le traería a Panamá beneficios monetarios por los impuestos que de las exportaciones que realizarían las empresas de este país.
- Ninguno, porque no tenemos ningún tipo de producto que podamos intercambiar.
- Mayor variedad de mercancías.
- Mayores ingresos al país por ser Panamá Puente del Mundo.
- Menor pérdida de tiempo en tramitación aduanera.
- La moneda.
- Bajas tasas arancelarias.
- Bajaría barreras de comercio.
- Flujo de personal y capitales.
- Inversión y trabajo.
- Para el consumidor, productos de más calidad.
- Mejor precio al consumidor.
- Más abastecimiento de productos.

- Aumento de las exportaciones. (3)
- Se regularían los precios de algunos sectores.
- A corto plazo hay ventajas.
- Más mercado para los productores.
- El país captaría más divisas.
- Entrar en la comercialización con México.
- Entrar en la comercialización con Canadá.
- Mejorar la Balanza Comercial.
- Diversificar la economía.
- Acceso a nuevos mercados.
- Entrar a mercados grandes como México, Estados Unidos y Canadá.

3. Contribución al Crecimiento Económico de Panamá

Con motivo de la crisis política que recrudesció en nuestro país con mayor énfasis desde 1988 manteniéndose hasta 1991, año este que se considera como de restablecimiento de las condiciones económicas, Panamá ha confrontado problemas que han obstaculizado su crecimiento económico. El año 1992 se consideró como de recuperación de los años perdidos como consecuencia de la misma crisis a que nos referimos al inicio de este párrafo.

“Durante este año, la industria manufacturera llegó a la del año 1987. La producción realizada en 1991 es casi la misma - se supera ligeramente, en 0.6% - el valor de las ventas a precios

corrientes está en 0.3% por debajo al de 1987 y la retribución a todos los factores empleados en la producción industrial lo supera en 3.2% a la de 1987. Sólo resta la recuperación del empleo, que no se ha alcanzado" (Alvarado, Actividad Industrial en 1991, Sindicato de Industriales, 1)

La cita previa intenta servir como una especie de antecedente para que se tenga un panorama más amplio de lo significativo del punto a que nos estamos refiriendo.

Como lo expresa la misma cita, fue a partir del año 1992, cuando se podría decir que se esperaba un repunte del crecimiento económico de nuestro país y así tenemos que la siguiente cita nos sigue aclarando sobre este tema:

"Después de un 7.6% de crecimiento económico estimado en 1992, el Producto Interno Bruto de la industria manufacturera continuará creciendo en 1993, pero en 5.2%. La tasa de crecimiento económico, que es superior al 1.5% inicialmente estimada, ha incorporado la tendencia de los indicadores de producción, ventas - locales e internacionales - empleo y pagos a los factores productivos que fueron revisados al término de 1992" (Alvarado, Centro de Desarrollo de la Productividad, Sindicato de Industriales, 1).

En el punto "G" del presente Capítulo, se profundizará más sobre este tema, sin embargo, debemos esperar que la posible integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) contribuya a tornar más positivo el poco optimista presagio que encontramos en la siguiente cita:

“La economía panameña pudo haber crecido en 1.7% durante 1996, porque la demanda agregada apenas si aumentó, por el alto desempleo, el déficit fiscal - que el Gobierno llama como “desfase” - y la escasa ampliación de la capacidad productiva a través de nuevas inversiones. Las exportaciones, que podrían continuar su modesto, incremento, también parece que van a disminuir... La predicción del comportamiento de la economía para 1996, no obstante, se basa en el comportamiento del impuesto a la transferencia de bienes muebles ITBM, cobrado al momento de la venta; también a la recaudación correspondiente a algunos impuestos a la producción nacional que, en cierto modo, son capaces de reflejar el comportamiento de la demanda agregada” (Alvarado, Centro de Desarrollo de la Productividad, Sindicato de Industriales, 1).

F. FORMA O RECOMENDACIONES PARA QUE PANAMÁ SE INTEGRE AL TLCN

Al realizar esta pregunta: ¿Cuál considera usted que sería la mejor forma de que Panamá se integre al TLCN?, se obtuvieron los siguientes resultados:

1. Independientemente	12	27.9
2. En bloque con Centroamérica	18	41.9
3. Otros mecanismos	3	7.0
No contestaron	<u>10</u>	<u>23.2</u>
Total	43	100.0

De acuerdo con las contestaciones obtenidas en esta pregunta, los encuestados opinan que Panamá debe procurar su integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), en bloque con Centroamérica. Esta respuesta representó el 41.9% de las respuestas.

G. CÓMO AFECTARÍA LA INTEGRACIÓN DE PANAMÁ AL TLCN, EN EL COMPORTAMIENTO DE SUS EXPORTACIONES Y SU CRECIMIENTO ECONÓMICO.

De acuerdo al folleto Panamá en Cifras de la Dirección de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República, el comportamiento de las exportaciones panameñas en el período 1991-1995P, fueron las siguientes:

CUADRO No. 11

	Exportaciones (Valor F.O.B. en miles de Balboas)				
	1991	1992	1993	1994	1995P
TOTAL	452,094	480,912	506,828	539,823	571,399
Canadá	3,147	2,248	3,536	4,625	6,932
EE UU	133,073	141,288	173,852	204,121	238,642
México	13,074	6,291	18,105	7,562	487
	33.0%	31.1%	38.6%	40.1%	43.1%

FUENTE: Panamá en Cifras - Dirección de Estadísticas y Censo, Contraloría General de la República, Panamá, noviembre de 1996, p. 103 (total 221).

Como puede apreciarse en el cuadro que antecede, las cifras que presenta el documento Panamá en Cifras muestra que las exportaciones panameñas hacia los países miembros del Tratado de Libre Comercio

Norteamericano (TLCN) representan un promedio (en el período 1991-1995P) de un 37.2% del gran total de exportaciones de nuestro país.

Los Estados Unidos constituyen actualmente el principal mercado de las exportaciones panameñas.

En el siguiente cuadro podremos observar el comportamiento de las exportaciones reales panameñas durante los años 1995 y 1996.

CUADRO No.12
VALOR F.O.B. DE LAS EXPORTACIONES PANAMEÑAS
PRINCIPALES MERCADERÍAS
(En millones de balboas)

Mercadería	1995	1996	Variación %
TOTAL	439	433	-1.2
Derivados del petróleo	9	24	166.1
Bananos	144	140	-2.5
Camarones	63	56	-2.5
Azúcar	19	22	-19.1
Harina y aceite de pescado	6	2	-61.5
Café	24	12	-51.4
Ropa	15	13	-13.0
Carne de ganado vacuno	2	4	71.5
Otras	155	159	2.3

FUENTE: Contraloría General de la República. Centro de Desarrollo de la Productividad (CEDEPRO). Sindicato de Industriales - Panamá, 1996, p. 15.

El cuadro que precede muestra las exportaciones según mercaderías principales. Es el rubro "otros" el que representa las exportaciones no tradicionales, renglón éste en el cual Panamá debe procurar incrementar sus exportaciones al lograr su integración al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN).

De acuerdo a cifras proporcionadas por la Contraloría General de la República, el Producto Interno Bruto, en el período 1980-1996, es el que se presenta a continuación.

CUADRO No.13
PANAMÁ: PRODUCTO INTERNO BRUTO
(A precios de Mercado)
(En millones de balboas de 1982)

Año	P.I.B. Total	Tasa de Crecimiento
1980	4,141.5	-
1981	4,522.8	9.2
1982	4,764.7	5.3
1983	4,550.7	(4.5)
1984	4,674.0	2.7
1985	4,905.0	5.0
1986	5,080.0	3.6
1987	4,988.1	(1.8)
1988	4,320.7	(13.4)
1989	4,388.2	1.6
1990	4,743.6	8.1
1991	5,190.4	9.4
1992	5,616.1	8.2
1993	5,922.5	5.4
1994	6,091.3	2.8
1995	6,198.0	1.7
1996 (P)	6,354.4	2.5

(P) Cifras preliminares

FUENTE: Contraloría General de la República.

El motivo principal por el que hemos incluido la información del cuadro anterior es para que se pueda apreciar tanto el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB), así como su tasa de crecimiento/decrecimiento. Así, se puede observar que en los últimos tres años (por lo menos) esa tasa ha sido baja y algunas explicaciones las encontramos en la siguiente cita:

“No obstante, a diferencia del desempeño de la economía en 1995, en este año, hubo notorios bajones de la actividad económica en algunos meses que hicieron temer un peor desempeño al ya esperado y sonar las alarmas de una depresión económica... Una serie de huelgas y conflictos que al final se reducen a producción que se dejó de realizar, hicieron prever que algo peor podría estar en las puertas de la economía panameña. Los servidores públicos han sido protagonistas de la mayoría de las acciones de la actividad económica en 1996. En el sector privado, la ruptura más relevante ha afectado a las ya maltrechas exportaciones del banano. La acción de los trabajadores se sumó a las condiciones restrictivas impuestas a su comercialización por la Unión Europea y por el mal tiempo que ha asolado la región” (Alvarado 1).

La integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) debe representar un incremento en el comportamiento de las exportaciones panameñas hacia los países miembros del referido Tratado.

En atención a que la economía panameña no muestra un crecimiento consistente y una estabilidad que represente tranquilidad y bienestar para los inversionistas y para la población del país, se debe intentar la integración al

Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) buscando, de esta forma, exportar mayor volumen de productos y servicios, lo cual ayudará a su vez al crecimiento y desarrollo económico de nuestro país.

H. EFECTOS QUE CAUSARÍA A PANAMÁ PERTENECER A LA OMC Y AL TLCN

Consideramos que Panamá no sufriría ningún efecto negativo si suscribiera el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) y sea también suscriptor de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Fundamentamos nuestra posición en el hecho de que mientras más puertas o mercados se le abran a Panamá, más oportunidades tendrá de comercializar sus productos y servicios.

También debemos establecer la gran diferencia que representa el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), cuyos países miembros son tres países plenamente identificados: Estados Unidos, Canadá y México, con los cuales ya Panamá intercambia productos y servicios; mientras que la Organización Mundial de Comercio (OMC) es un Tratado a nivel mundial en el cual hay infinidad de países miembros a los cuales Panamá intentará exportar productos y servicios confrontando mayores barreras dadas las grandes diferencias culturales, sociales, políticas, económicas, religiosas y de

otras índoles que serían totalmente incompatibles con nuestras costumbres, tradiciones e idiosincracia.

Otro de los factores a considerar en este aspecto es la gran diferencia que existe entre muchos países pertenecientes a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y Panamá, en cuanto a tecnología y mano de obra especializada.

Para que Panamá pueda aprovechar ventajosamente el pertenecer a este Tratado (OMC) debe primero hacer grandes cambios en tecnología y mano de obra para lograr optimizar su productividad y poder competir más eficientemente a nivel mundial.

En el caso del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN) no es que signifique que Panamá no tenga que competir con eficiencia, sino que por el hecho de encontrarnos en la misma región (América), las costumbres e idiosincracias son más conocidas que con países pertenecientes a otros continentes.

CONCLUSIONES

Después de haber investigado ampliamente el tema sobre la propuesta de integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA), hemos concluido que:

1. La entrada en vigencia, en 1994, del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA) constituye el primer paso para la negociación de un Tratado Hemisférico ya que el mismo permite la incorporación, en el futuro, de otros países latinoamericanos, todo lo cual redundará en una mayor competitividad ampliando sus posibilidades de desarrollo.
2. La aprobación del Tratado de Libre Comercio Norteamericano conlleva beneficios para Centroamérica, pues se prevé una mayor apertura de fronteras para los productos de este Istmo hacia ese bloque comercial que son los países suscriptores: Estados Unidos, México y Canadá.
3. También implica la firma del Tratado en referencia, que el Istmo Centroamericano afronte desventajas inmediatas con México, país este que es la conexión más cercana con los miembros del Tratado ya que esta nación tiene ingreso libre de aranceles con sus productos a los Estados Unidos, país que representa el principal socio comercial del TLCN.

4. El Tratado de Libre Comercio Norteamericano, en lo que respecta a México ya ha tenido beneficios adicionales. Esto significa que las condiciones para la producción en México son favorables; la estructura de costos es adecuada y los salarios son los más bajos de los tres países suscriptores, lo cual se convierte en gran atractivo para las inversiones.
5. Se ha señalado que los Estados Unidos quiere que el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN/NAFTA) sirva de modelo para futuros acuerdos con países de América Latina y el Caribe, según los objetivos de la Iniciativa para las Américas.
6. Algunos países latinoamericanos aún están preocupados de que un tratamiento comercial preferencial por parte de Estados Unidos hacia México representa una amenaza de competencia a sus sectores de exportación.
7. Panamá no debe ser indiferente ante las transformaciones que nutren el vertiginoso avance que se incorpora cada vez con mayor rapidez al sistema productivo internacional. El problema se complica aún más por la posición particular de aquellos países que se han mantenido tradicionalmente fuera de toda organización económica subregional, tal como es el caso de Panamá.

8. Panamá requiere un plan de acción integral con una inserción internacional, una cuidadosa estrategia y de una adecuada elección de los instrumentos que se apliquen para ir alcanzando, de manera conjunta, ambos objetivos. Cabe recalcar que en Centroamérica la predisposición de los países del Mercado Común Centroamericano a armonizar sus políticas aparecen en la declaración de Antigua y el Plan de Acción Económico Centroamericano (PAECA).
9. Panamá debe manifestar su decisión de encarar el reordenamiento del TLCN/NAFTA y de otras posturas liberales, como integración centroamericana, basándose en la modernización de su producción y maximizar el aprovechamiento de las oportunidades del mercado internacional.
10. El TLCN representa para el Istmo Centroamericano una oportunidad de dinamizar la economía y desarrollar integralmente el área y para esto se necesita esfuerzo estratégico y voluntad política.
11. La política comercial de Centroamérica y Panamá no ha sido elaborada con criterio global sino por parte, lo cual le causaría problemas a la región para integrarse al TLCN.
12. Panamá no puede mantenerse al margen de la tendencia mundial a la integración de bloques económicos y para ello debe buscar los medios

que le permitan su acceso directo a este nuevo patrón comercial que está rigiendo el mundo.

13. Los beneficios que ofrecen programas preferenciales de exportación suscritos por Panamá tales como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC); el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) no son conocidos por muchos exportadores nacionales.

RECOMENDACIONES

Al haber realizado un análisis amplio sobre el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA), estamos en disposición de hacer las siguientes recomendaciones:

1. Adecuándose a la corriente actual del comercio internacional, Panamá debe realizar negociaciones para su integración al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA), suscrito entre Estados Unidos, México y Canadá.
2. Aunque Panamá haya suscrito otros acuerdos comerciales tales como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC); el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otros acuerdos comerciales bilaterales con países de Centroamérica, debe intentar su integración al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA), debido a que todos estos acuerdos ofrecen características especiales que pueden representar ventajas o desventajas para nuestro país y una integración al TLCN representa nuevas oportunidades y perspectivas para la ampliación del comercio mundial de nuestro país.
3. La integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA) debe negociarse en bloque con Centroamérica. Esta agrupación de países fortalecerá las negociaciones

por parte de la región centroamericana frente a los tres países que hasta el momento han suscrito el Tratado en referencia.

4. Con la integración al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, Panamá debe combatir el fenómeno del proteccionismo que las economías, principalmente industrializadas, mantienen cada día más vigentes en sus respectivos mercados, restringiendo el ingreso de productos y servicios originarios de países con los cuales no han suscrito acuerdos comerciales.
5. Al negociar y lograr una integración al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA), el gobierno panameño debe aprovechar el gran tamaño y posibilidades que representa la apertura de los mercados de Estados Unidos, México y Canadá para incrementar significativamente sus exportaciones.
6. Panamá debe aprovechar la coyuntura de que Estados Unidos desea que el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA) sirva de modelo para futuros acuerdos con países de América Latina y el Caribe, según los objetivos de la Iniciativa de las Américas, para intentar su integración al referido Tratado.
7. La integración de Panamá al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica debe ser un proyecto direccionado a acelerar el

crecimiento comercial y económico de Panamá, a diferencia de países que se queden al margen.

8. Panamá debe tomar a México, uno de los países suscriptores del TLCN, como modelo para sus negociaciones de integración a este Tratado, porque de los tres países suscriptores, es México el país que presenta características más afines con Panamá tales como costumbres, cultura, idioma y regionalismos.
9. Panamá debe intentar su integración al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA) para no permanecer indiferente ante las transformaciones que nutren el vertiginoso avance que se incorpora cada vez con mayor rapidez a las actividades del comercio internacional.
10. Para que Panamá logre su integración al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN/NAFTA) requiere un plan de acción integral de cuidadosa estrategia que involucre políticas eficientes para optimizar y modernizar la producción de bienes y servicios a exportar.
11. La integración de Panamá al TLCN, en bloque con Centroamérica, requerirá de la elaboración de políticas globales que faciliten el proceso de negociación.

12. Tanto el sector público como el sector privado deben realizar actividades tendientes a la divulgación de los beneficios que ofrecen los tratados Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC); Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) a los exportadores nacionales. Esta divulgación se podría hacer mediante conferencias, seminarios, mesas redondas, convivios, hojas volantes, folletos y otros medios que resulten económicos.

BIBLIOGRAFÍA

I. LIBROS

ACOSTA Hoyos, Luis Eduardo. Guía Práctica para la Investigación y Redacción de Informes. Argentina: Editorial Paidós, 1978, Págs. 172.

BENSUSÁN Arcous, Graciela. Las Relaciones Laborales y el Tratado de Libre Comercio. México: Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa, 1992, Págs. 269.

BOYD, Harper y Otros. Investigación de Mercados. México: Grupo Noriega Editores, 1992, Págs. 830.

BRIONES, Guillermo. La Investigación de Problemas de Investigación Social. Bogotá, Colombia: Ediciones Uniandes, 1981, Págs. 73.

CASANUEVA, Cristina y Otros. Lo Negociado del TLCN. México: McGraw Hill Interamericana, 1993, Págs. 334.

CERVO, Amado Luiz y Bervian, Pedro Alcino. Metodología de la Investigación. Colombia: McGraw Hill Latinoamericana, S. A., 1982, Págs. 137.

CHACHOLIADES, Miltiades. Economía Internacional. México: McGraw Hill Interamericana, S. A., 1993, Págs. 674.

CRUZ, Arturo J. Estados Unidos y Centroamérica. La Era del Comercio. Managua, Nicaragua: Comisión para la Coordinación del Desarrollo de Centroamérica (CCDCA), 1995, Págs. 32.

DE LEÓN, Bexie; Jurado, Margarita y Salazar, Lidia de. Manual Práctico para la Presentación de Trabajos de Graduación. Monografías e Informes. Panamá: Editorial Universitaria, 1995, Págs. 176.

GOLCHER, Ileana. Metodología para la Investigación Social. Panamá: Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA), 1992, Págs. 125.

GUERRERO Rosas, Erick. Devaluación del Shock del 94? México: Panorama Editorial, S. A., Págs. 162.

HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. Metodología de la Investigación. México: McGraw Hill Interamericana de México, S. A. de C. V., 1995, Págs. 505.

HODGES, John y Otros. U.S.A.: Harbrace College Handbook, 1994.

KESSEL, Georgina. Lo Negociado del TLC. México: McGraw Hill Interamericana, S. A., 1993, Págs. 334.

LOPEZ, Luis. Trabajos de Graduación e Informes. 4ª edición, 1993, Págs. 197.

MARGAIN, Eduardo. TLC y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano. México: Centro de Investigaciones sobre América del Norte, Universidad Nacional Autónoma del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995, Págs. 320.

MORALES Aragón, Elizer y Dávila Pérez, Consuelo. La Nueva Relación de México con América del Norte. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Págs. 129.

PORRÚA, Miguel Angel. Texto Oficial. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. México: Grupo Editorial Miguel Porrúa, 1993, Págs. 1218.

SABINO, Carlos. El Proceso de Investigación, Colombia: El Cid Editor, 1989, Págs. 244.

SCHETTINO, Macario. Tratado de Libre Comercio. México: Editorial Iberoamericana, 1994, Págs. 157.

SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. México: Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa, 1993, Págs. 1218.

SECOFI. Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación. México: Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa, 1993, Págs. 978.

TACSAN Ch., Rodolfo. Comercio Internacional. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia, 1994, Págs. 160.

ZUBIZARRETA G., Armando. La Aventura del Trabajo Intelectual. Lima, Perú: Fondo Educativo Interamericano, S. A., 1981, Págs. 184.

II. FOLLETOS/BOLETINES

ALVARADO, Rogelio A. Folleto de Actividad Industrial en 1991. Sindicato de Industriales. Panamá, 1991, Págs. 7.

ALVARADO, Rogelio a. Folleto Centro de Desarrollo de la Productividad. Sindicato de Industriales. Panamá, 1993, Págs. 4.

ALVARADO, Rogelio A. Centro de Desarrollo de la Productividad. Sindicato de Industriales. Panamá, 1996, Págs. 15.

Asociación Panameña de Exportadores (APEX). Memorandum No.96-253, Panamá, septiembre 1996, Págs. 7.

Boletín Panamá en Cifras, Dirección de Estadísticas y Censo. Contraloría General de la República, 1996, Págs. 221.

Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/OMC). El Comercio Mundial de Especies y los Acuerdos de la Ronda de Uruguay, 1996, Págs. 108.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Reunión del Grupo de Expertos sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Integración Centroamericana. Guatemala, noviembre de 1994, Págs. 126.

Consultores Haroldo Rodas Melgar y Marco Antonio Palacios. Relaciones Comerciales entre Centroamérica y los Estados Unidos. Proyecto PNUD/CAM/92/004. Apoyo a la SIECA para el Proceso de la Integración Centroamericana. Guatemala, febrero de 1994, Págs. 66.

Curso de Política Comercial Externa y Negociaciones Comerciales. Ministerio de Comercio e Industrias. Instituto Panameño de Comercio Exterior (IPCE), Panamá, 1993, Págs. 56.

Democracia sin Pobreza. Alternativa de Desarrollo para el Istmo Centroamericano. Editorial Departamento Económico de Investigaciones (DEI), San José, Costa Rica.

Embajada de México, SECOFI: Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos: Presentación del Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, de los resultados de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, a la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores. México, 1992. Págs. 139.

Guía del Exportador de la Cuenca del Caribe "U.S. Department of Commerce; U. S. Agency for International Development".

M. B. "L economic Mondiale dans Les Annés 90" - Editions La Découverte, Paris, 1989, Págs. 73.

Revista Comercio Exterior. Volumen 41, No.7. México, 1991.

Sindicato de Industriales de Panamá. Asociación Panameña de Exportaciones: Vistazo a la Economía Chilena, Panamá, 1996, Págs. 27.

Sindicato de Industriales de Panamá: Industria No. 128, Panamá, octubre de 1996, Págs. 32.

Sindicato de Industriales de Panamá: Panamá Industrial No.1,078, Panamá, agosto 1996, Págs. 5.

Sindicato de Industriales de Panamá: Semana Industrial No.1082, Págs. 5.

Sindicato de Industriales de Panamá: Semana Industrial, No.1074, Panamá, julio 1996, Págs. 5.

Sindicato de Industriales de Panamá: Semana Industrial, No.1075, Panamá, julio 1996, Págs. 5.

Sindicato de Industriales de Panamá: Los Ciclos Económicos en Panamá. Panamá, abril 1996, Págs. 17.

Sindicato de Industriales de Panamá: Boletín de Estadísticas de Exportaciones. Panamá, agosto 1996, Págs. 40.

Sindicato de Industriales de Panamá: Semana Industrial No. 1085, septiembre 1996, Págs. 5.

Sindicato de Industriales de Panamá: Semana Industrial No. 1077, Panamá, julio 1996, Págs. 4.

Sindicato de Industriales de Panamá: Semana Industrial No.1086, octubre 1996, Págs. 4.

Sindicato de Industriales de Panamá: Memorandum No.97-010, Panamá, enero de 1997, Págs. 2.

Sindicato de Industriales de Panamá: Semana Industrial No.1093, Panamá, diciembre 1996, Págs. 6.

Sindicato de Industriales de Panamá: Memorandum No. 96-735, Panamá, diciembre 1996, Págs. 4.

Sindicato de Industriales de Panamá: Semana Industrial No.1089, Panamá, noviembre 1996, Págs. 4.

III. PERIÓDICOS

Diario La Prensa. Panamá. Artículo: Panamá Comienza Contactos con México para Firma del TLCN, 21 de agosto de 1995. P. -C4.

Diario El Siglo: Asegura el Ministro Chapman: "Si son competitivos productores no serán afectados por baja de aranceles", Panamá, 17 de noviembre de 1997, Págs. 95.

ANEXOS

Nivel de Aplicación: Gerente o Supervisores.
 Area de Aplicación: Area Metropolitana del Distrito Capital.
 Objetivo: Determinar posibilidad de integración de Panamá al TLCN.
 Utilidad: Analizar los resultados como investigación de campo, en la elaboración de una Tesis de Grado para optar a la Maestría en Administración de Empresas con Énfasis en Comercio Internacional y Mercadeo.

1. Nombre de la Empresa: _____

2. Tipo de Actividad Económica:

Primaria (Especifique)

Agricultura

Pesca

Minería

Otros (Especifique): _____

Secundaria

Fabricación

Otros (Especifique): _____

Terciaria

Bancaria

Seguros

Hotelería

Comercio

Otros (Especifique): _____

3. Año en que su empresa inició operaciones: _____

4. ¿Su empresa exporta actualmente?

Sí No

(Si la respuesta es no, Finalice la entrevista)

5. Señale el destino de las exportaciones de su empresa:

Sur América

Países: 1. _____ 4. _____

2. _____ 5. _____

3. _____ 6. _____

Centro América

Países: 1. _____ 4. _____

2. _____ 5. _____

3. _____ 6. _____

Norte-América

Países: 1. _____ 4. _____

2. _____ 5. _____

3. _____ 6. _____

Continente Europeo

Países: 1. _____ 4. _____

2. _____ 5. _____

3. _____ 6. _____

6. Productos que exporta: 1. _____ 4. _____

Tradicionales 2. _____ 5. _____

No Tradicionales 3. _____ 6. _____

7. Cantidad y valor de sus exportaciones

Año	Cantidad (kilos)	Valor	
		FOB	CIF
1990			
1991			
1993			
1994			
1995 a la fecha:	_____		

8. ¿Su empresa exporta mediante programas y/o tratados preferenciales?

Sí No

9. Señale mediante cuáles programas y/o tratados preferenciales exporta su empresa.

Sistema Generalizado Preferencial (SGP)

Iniciativa para la Cuenta del Caribe (ICC)

Otros (Especifique): _____

ESTADOS UNIDOS : IMPORTACIONES DEL ISTMO CENTROAMERICANO GRAVADOS NMF
12 meses 1992 (miles US\$)

Tarifa USA-MEX : A y SGP : N

USA HTS	ARANCEL AD VAL	TOTAL MUNDIAL	TOTAL ISTMO	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	TARIF USA-ME
0305.41.00	5.0	11,569	2	0	2	0	0	0	0	A
3926.20.50	5.0	85,786	51	0	7	0	0	44	0	A
5208.13.00	8.0	11,709	43	0	0	43	0	0	0	A
5208.39.20	10.0	6,539	4	2	2	0	0	0	0	A
5209.12.00	7.0	71,691	211	1	0	210	0	0	0	A
5209.22.00	8.0	20,734	4	4	0	0	0	0	0	A
5209.32.00	9.0	45,135	30	30	0	0	0	0	0	A
5210.12.00	9.0	8,246	1,787	0	0	1,787	0	0	0	A
5210.39.20	11.0	883	6	6	0	0	0	0	0	A
5401.10.00	13.0	7,638	19	3	0	0	0	16	0	A
5407.54.00	17.0	18,751	22	0	0	0	0	22	0	A
5505.10.00	2.0	10,262	34	0	0	0	0	34	0	A
5508.10.00	13.0	19,427	8	0	8	0	0	0	0	A
5607.41.30	8.0	1,242	105	0	0	0	0	105	0	A
5607.90.20	7.0	4,552	2	2	0	0	0	0	0	A
5804.21.00	16.0	11,140	1	1	0	0	0	0	0	A
6101.30.20	29.0	22,595	912	95	107	86	0	624	0	A
6102.30.20	29.0	79,970	409	290	51	68	0	0	0	A
6103.43.15	27.0	78,752	2,948	625	1,532	621	0	170	0	A
6103.49.10	29.0	499	18	0	18	0	0	0	0	A
6104.62.10	11.0	2,549	31	1	14	10	0	6	0	A
6104.63.20	28.0	351,418	14,830	1,173	6,962	3,845	0	2,482	368	A
6104.69.20	30.0	38,810	19	0	19	0	0	0	0	A
6107.11.00	6.0	89,685	10,681	0	0	4,221	0	6,460	0	A
6107.12.00	13.0	5,278	1,388	0	5	1,383	0	0	0	A

ESTADOS UNIDOS : IMPORTACIONES DEL ISTMO CENTROAMERICANO GRAVADOS NMF
12 meses 1992 (miles US\$)

Tarifa USA-MEX : A y SGP : N

USA HTS	ARANCEL AD VAL	TOTAL MUNDIAL	TOTAL ISTMO	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	TARIFA USA-MEX
6108.11.00	9.0	3,360	208	15	0	169	0	0	24	A
6108.19.00	7.0	477	60	0	0	60	0	0	0	A
6108.21.00	6.0	204,003	50,735	237	3,782	3,832	0	42,867	17	A
6108.22.00	11.0	111,837	32,693	555	2,177	4,985	0	24,001	975	A
6109.10.00	18.0	602,872	72,650	13,122	21,391	25,430	35	6,740	5,932	A
6109.90.10	32.0	93,596	6,290	1,508	538	3,992	0	252	0	A
6110.20.10	5.0	3,627	101	13	88	0	0	0	0	A
6110.20.20	20.0	1,663,483	123,891	36,509	18,439	36,779	0	22,724	9,440	A
6110.30.10	6.0	1,528	160	0	0	160	0	0	0	A
6110.30.30	33.0	1,393,324	16,110	3,301	5,196	7,145	0	198	270	A
6112.12.00	30.0	51,549	2	0	0	0	0	2	0	A
6112.19.10	30.0	710	114	0	0	0	0	0	114	A
6112.39.00	14.0	1,763	1	1	0	0	0	0	0	A
6112.41.00	24.0	70,907	1,090	604	34	276	0	176	0	A
6112.49.00	14.0	13,293	180	180	0	0	0	0	0	A
6114.20.00	11.0	203,947	4,415	347	1,539	1,446	0	460	623	A
6114.30.10	29.0	7,409	197	1	196	0	0	0	0	A
6114.30.30	16.0	43,740	904	446	408	33	0	17	0	A
6201.13.40	28.0	9,332	1,015	0	2	0	0	1,013	0	A
6201.19.00	3.0	6,049	1	0	0	0	0	1	0	A
6201.93.30	8.0	471,916	915	366	110	0	0	439	0	A
6201.93.35	29.0	81,196	1,424	123	500	14	0	787	0	A
6201.99.00	5.0	41,263	1	1	0	0	0	0	0	A
6202.13.40	25.0	40,372	2,447	916	0	86	0	1,445	0	A
6202.93.45	8.0	350,102	2,949	161	2,649	46	0	93	0	A

ESTADOS UNIDOS : IMPORTACIONES DEL ISTMO CENTROAMERICANO GRAVADOS NMF
12 meses 1992 (miles US\$)

Tarifa USA-MEX : A y SGP : N

USA HTS	ARANCEL AD VAL	TOTAL MUNDIAL	TOTAL ISTMO	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	TARI USA-N
6202.93.50	29.0	80,486	1,504	752	340	338	0	74	0	A
6202.99.00	3.0	46,698	415	415	0	0	0	0	0	A
6203.42.20	11.0	34,610	452	25	0	20	0	184	223	A
6203.43.35	8.0	48,122	487	49	81	16	0	341	0	A
6203.43.40	25.0	383,408	33,691	2,768	1,540	7,809	0	21,274	300	A
6203.49.20	28.0	34,617	1,116	0	63	0	0	1,053	0	A
6203.49.30	3.0	127,033	1,505	18	0	974	0	353	160	A
6204.62.20	10.0	52,873	831	330	0	88	0	413	0	A
6204.63.12	8.0	9,001	99	0	99	0	0	0	0	A
6204.63.30	8.0	33,841	161	128	0	30	0	3	0	A
6204.63.35	27.0	207,892	16,057	7,752	1,847	1,162	0	5,286	10	A
6204.69.10	17.0	647	21	17	4	0	0	0	0	A
6204.69.25	28.0	146,186	7,927	6,391	767	91	0	675	3	A
6204.69.90	3.0	168,900	4,844	3,699	128	0	0	1,011	6	A
6205.90.40	3.0	42,362	1,233	0	7	1	0	0	1,225	A
6206.30.30	16.0	858,739	12,407	7,961	1,658	964	0	1,554	270	A
6207.11.00	6.0	30,807	7,219	1,317	0	5,544	0	358	0	A
6207.19.00	10.0	34,258	4,882	0	0	2,035	0	2,847	0	A
6208.19.20	9.0	223	25	0	0	0	0	25	0	A
6208.92.00	15.0	113,514	9,164	417	663	409	0	7,665	10	A
6211.11.10	29.0	86,525	2,556	2,296	193	59	0	5	0	A
6211.11.20	8.0	67,288	555	91	362	0	0	102	0	A
6211.12.10	18.0	2,523	81	72	9	0	0	0	0	A
6211.12.30	8.0	1,307	2	2	0	0	0	0	0	A
6211.32.00	8.0	32,088	667	173	340	18	0	136	0	A

ESTADOS UNIDOS : IMPORTACIONES DEL ISTMO CENTROAMERICANO GRAVADOS NMF
12 meses 1992 (miles US\$)

Tarifa USA-MEX : A y SGP : N

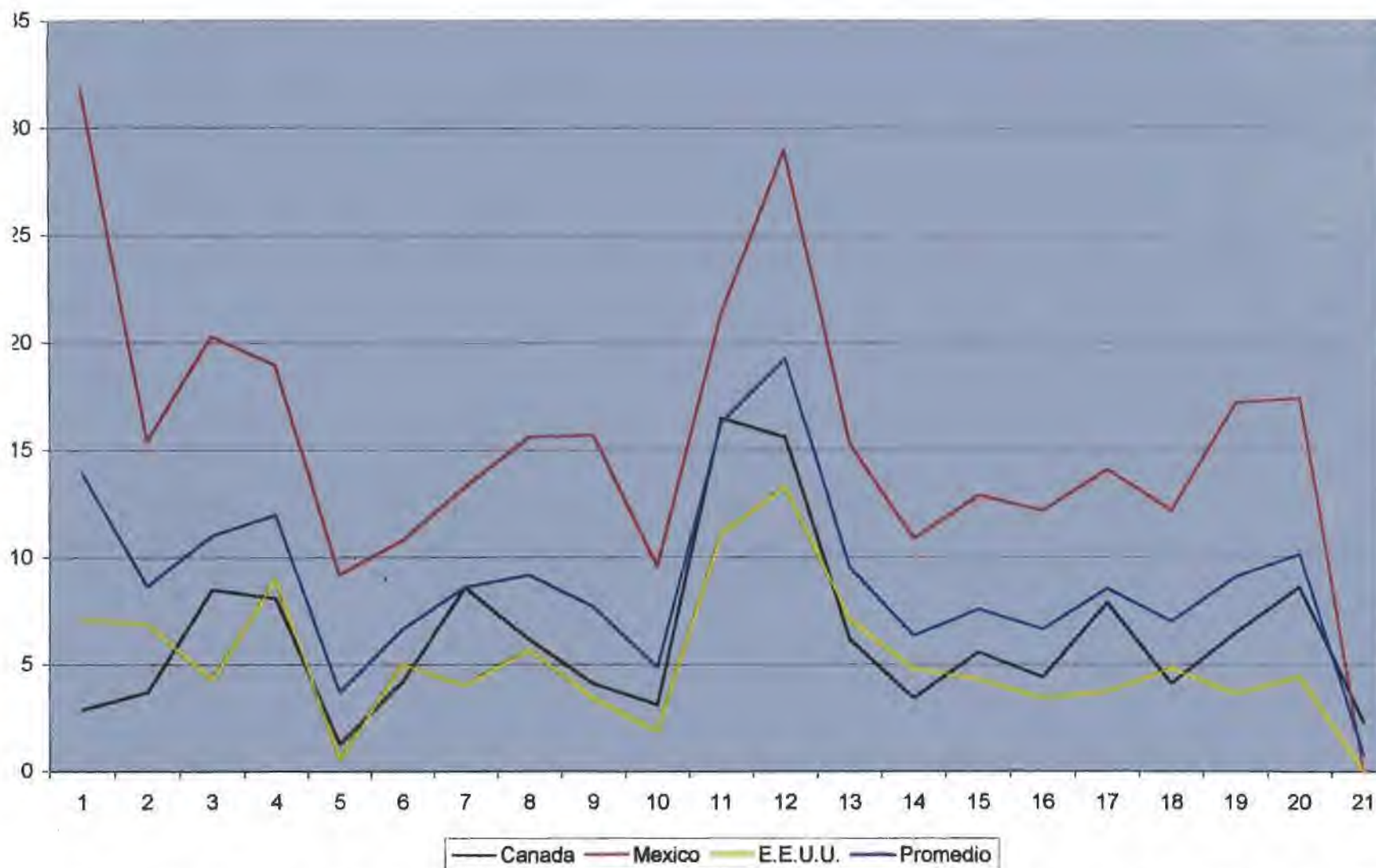
USA HTS	ARANCEL AD VAL	TOTAL MUNDIAL	TOTAL ISTMO	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panama	TARIFA USA-MEX
6211.33.00	17.0	166,930	4,542	52	1,592	2,765	0	133	0	A
6211.42.00	9.0	140,882	5,933	2,261	2,262	643	0	759	8	A
6212.10.10	23.0	46,488	9,360	41	0	475	0	8,844	0	A
6212.10.20	12.0	450,425	95,782	804	2,265	20,472	0	69,667	2,574	A
6212.20.00	13.0	34,906	13,443	0	0	11,102	0	2,341	0	A
6212.30.00	18.0	2,368	366	10	0	114	0	242	0	A
6216.00.52	15.0	2,321	32	0	0	32	0	0	0	A
6302.60.00	10.0	155,238	697	243	453	0	0	1	0	A
6303.12.00	13.0	14,738	1,243	0	0	0	0	1,243	0	A
6303.92.00	11.0	43,457	2	0	0	0	0	2	0	A
6403.19.15	5.0	1,902	4	4	0	0	0	0	0	AX
6403.19.45	8.0	123,357	1	1	0	0	0	0	0	AX
8415.90.00	2.0	294,581	6	6	0	0	0	0	0	A
8471.99.34	3.0	74,374	43	0	0	0	0	43	0	A
8504.40.00	3.0	998,175	25	0	0	0	0	25	0	A
8523.11.00	4.0	236,337	32	0	0	0	0	0	32	A
8529.90.35	4.0	312,084	5	0	0	0	0	0	5	A
8532.21.00	8.0	116,275	9,295	0	9,295	0	0	0	0	A
8532.23.00	9.0	38,458	1	0	1	0	0	0	0	A
8532.24.00	8.0	149,220	4,614	0	4,614	0	0	0	0	A
8532.30.00	10.0	10,870	4	0	4	0	0	0	0	A
8533.21.00	6.0	136,583	105	0	0	0	0	105	0	A
8533.40.00	6.0	166,541	4	0	0	0	0	4	0	A
8533.90.00	6.0	13,817	17	0	0	0	0	17	0	A
8540.81.00	4.0	3,377	2	0	0	2	0	0	0	A

ESTADOS UNIDOS : IMPORTACIONES DEL ISTMO CENTROAMERICANO GRAVADOS NMF
12 meses 1992 (miles US\$)

Tarifa USA-MEX : A y SGP : N

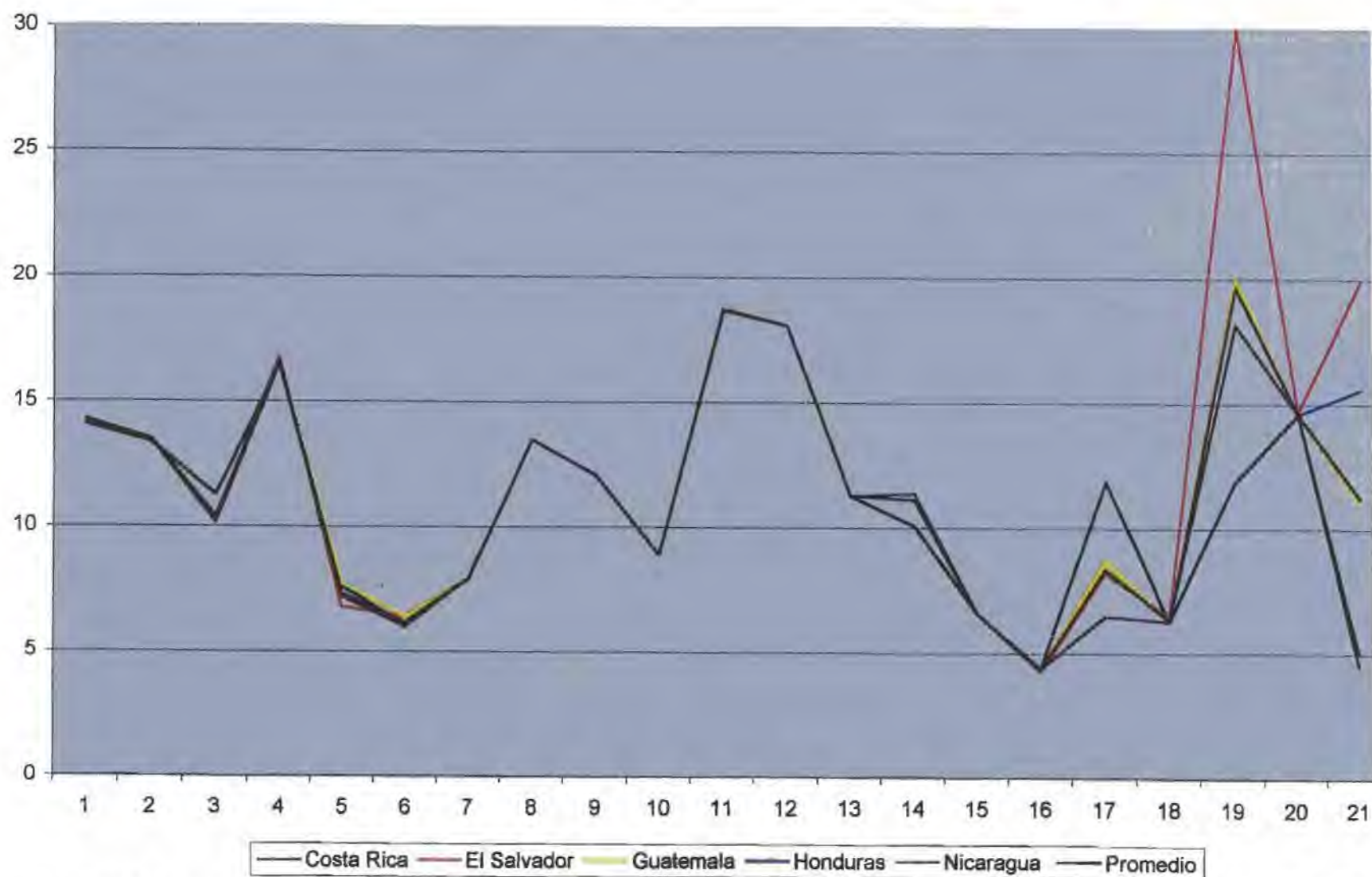
USA HTS	ARANCEL AD VAL	TOTAL MUNDIAL	TOTAL ISTMO	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	T/US/
8541.60.00	4.0	174,506	60	0	0	0	0	60	0	
9105.99.60	8.0	10,082	3	0	0	0	0	0	3	
9111.20.40	10.0	3,429	1	0	0	0	0	0	1	
9507.90.70	9.0	26,391	76	76	0	0	0	0	0	
TOTALES		13,068,575	605,717	98,810	94,363	151,890	35	238,026	22,593	

TARIFA ARANCELARIA DE LOS PAISES INTEGRANTES DEL NAFTA (%)



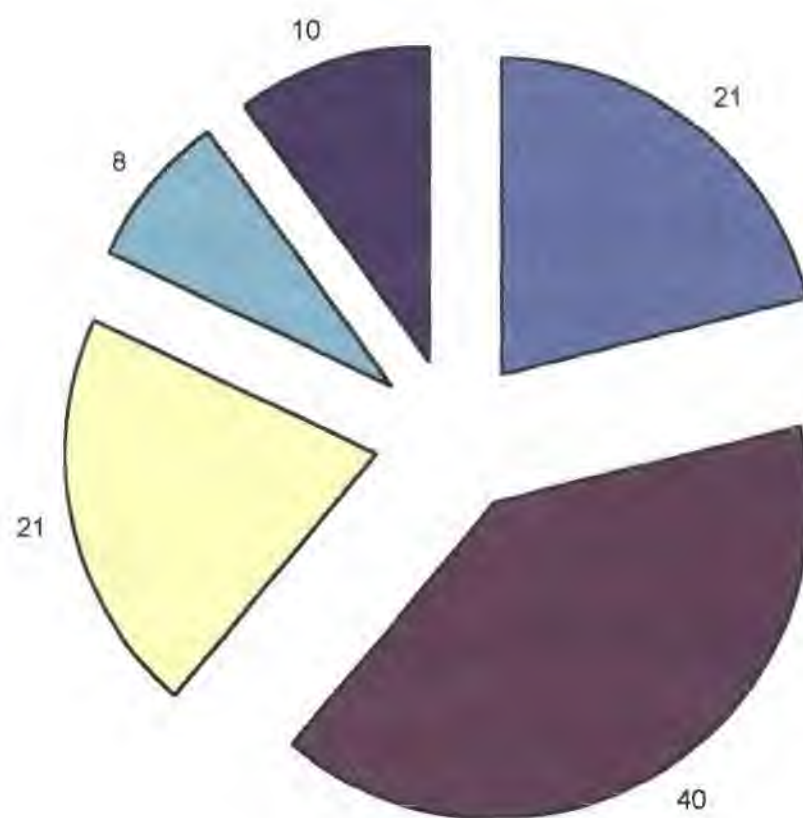
Fuente: Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación - Grupo Editorial SECOFI - México - 1994.

TARIFAS ARANCELARIAS DE LOS PAISES INTEGRANTES DEL MCCA (%)



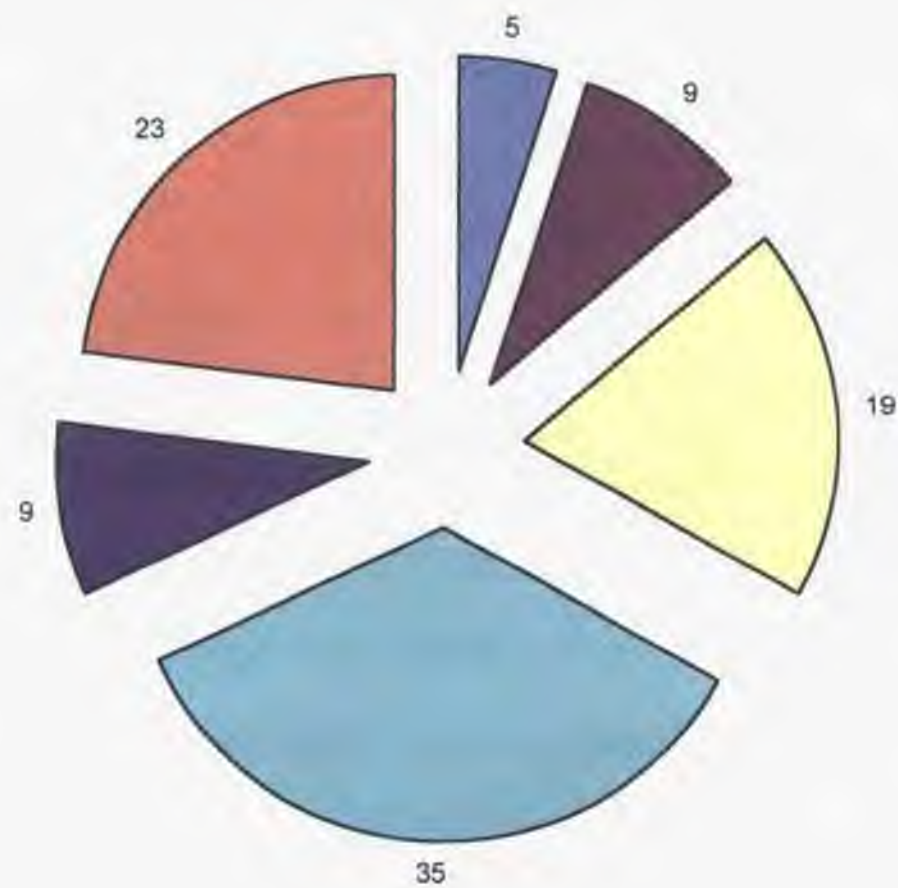
Fuente: Estudio Sobre Impacto y Cuestiones de Relevancia para América Central por Comisión de las Comunidades Europeas (Instituto Europeo de Administración Pública) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) - Costa Rica - 199

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PANAMEÑAS



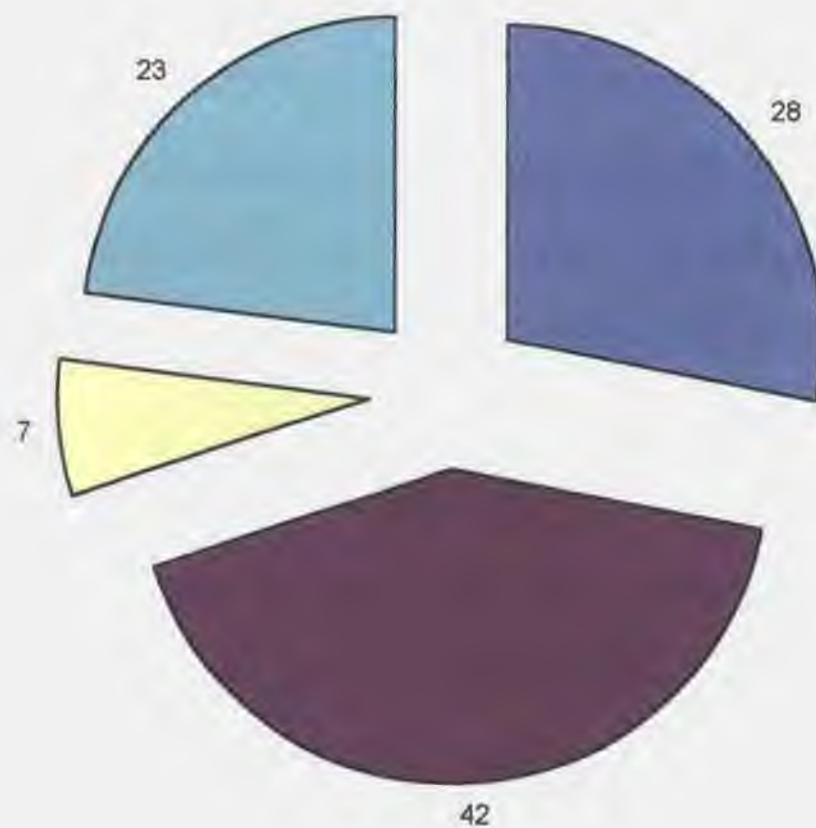
■ SURAMERICA ■ CENTROAMERICA □ NORTEAMERICA ■ EUROPA ■ CARIBE

OPINION DEL EMPRESARIO PANAMEÑO SOBRE LA INTEGRACION DE PANAMA AL TLCN



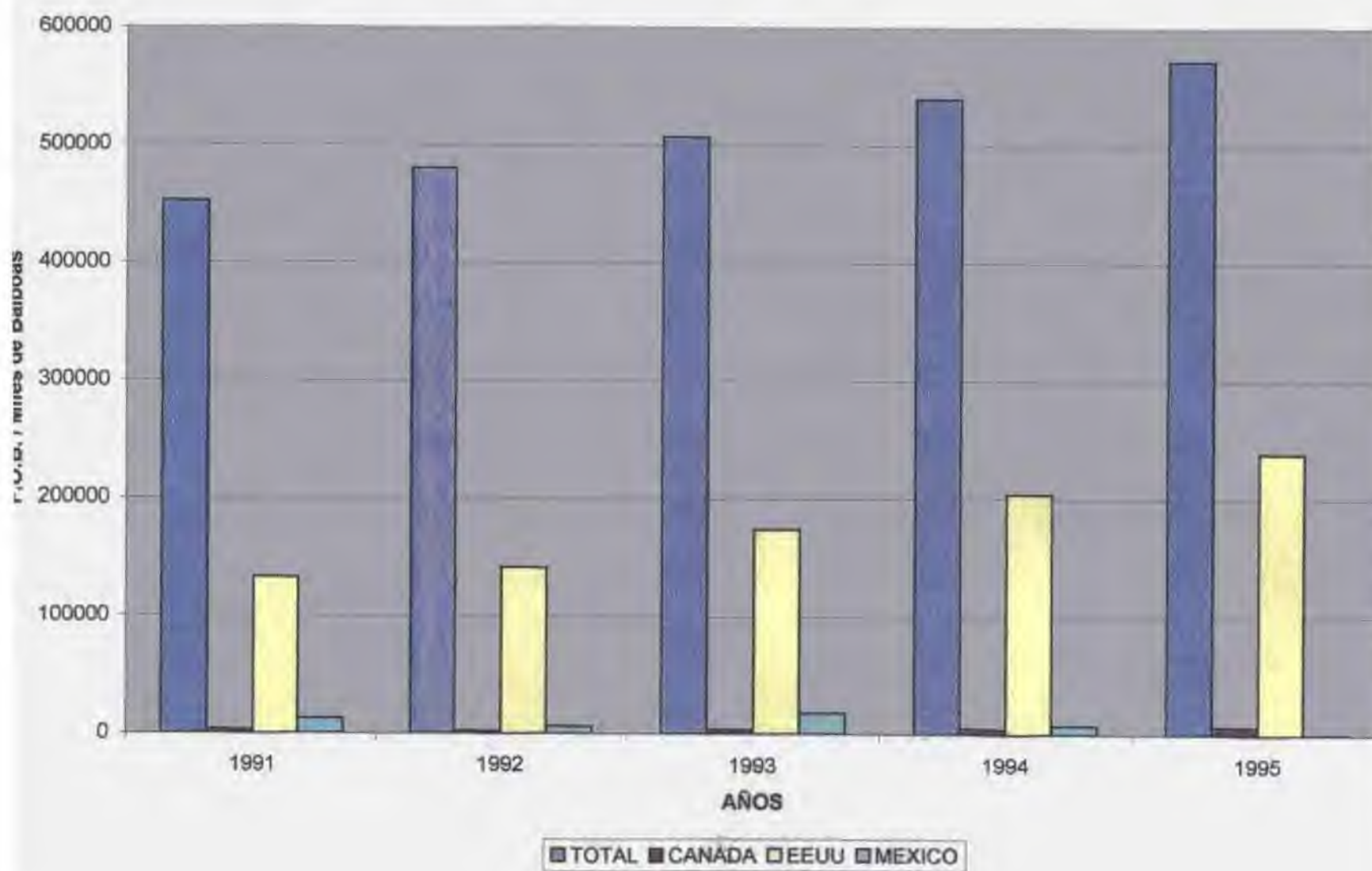
■ EXCELENTE ■ MUY BUENO □ BUENO □ REGULAR ■ MALO (PORQUE) ■ NO CONTESTO

FORMA O RECOMENDACIONES PARA QUE PANAMA SE INTEGRE AL TLCN



■ INDEPENDIENTE ■ CENTROAMERICA □ OTROS MECANISMOS ■ NO CONTESTARON

EXPORTACIONES PANAMEÑAS



ANEXO No.6

TARIFAS ARANCELARIAS DE LOS PAÍSES INTEGRANTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO NORTEAMERICANO

Para los países integrantes del Tratado de Libre Comercio Norteamericano; E.E.U.U., Canadá y México, en los aranceles se refleja una alta variabilidad, más sin embargo, el promedio fluctúa entre el 1 y el 17%. Los productos de mayor arancel las telas y el calzado, mientras que los productos con arancel más bajos son las antigüedades y los productos minerales.

SISTEMA ARMONIZADO	Canadá	México	E.E.U.U.	Promedio
Live Animals/Prods.	2.90	31.80	7.10	13.93
Vegetable Products	3.70	15.40	6.90	8.67
Animal/Vegetable Fats	8.50	20.30	4.30	11.03
Processed Food/Tobacco	8.10	19.00	9.00	12.03
Mineral Products	1.30	9.20	0.60	3.70
Chemical/Indus. Prods.	4.20	10.80	5.00	6.67
Plastics/Rubber	8.60	13.30	4.00	8.63
Animal Hides/Skins	6.20	15.60	5.70	9.17
Wood/Woods articles	4.10	15.70	3.40	7.73
Paper/Cellulose Material	3.10	9.60	1.90	4.87
Textiles	16.50	21.30	11.10	16.30
Foodwear/Misc. Articles	15.60	29.00	13.30	19.30
Stone/Glassware	6.20	15.30	7.10	9.53
Precious/SemiPrec. Mat.	3.40	10.90	4.80	6.37
Base Metals	5.60	12.90	4.30	7.60
Machinery/Elect. Equip.	4.40	12.20	3.40	6.67
Motor Vehicles/Vessels	7.90	14.10	3.70	8.57
Precision Instrument	4.10	12.20	4.80	7.03
Arms/Munitions	6.50	17.20	3.60	9.10
Misc. Manuf. Art.	8.60	17.40	4.40	10.13
Art/Antiques	2.30	0.00	0.00	0.77

ANEXO No. 6

TARIFAS ARANCELARIAS DE LOS PAÍSES INTEGRANTES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO

Los países integrantes del Mercado Común Centroamericano; Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua han tenido en los últimos años casi una igualdad de aranceles en sus rubros que oscila entre el 5 y el 20%, en el caso de El Salvador las armas y las municiones tienen un 30% de arancel.

Las tarifas arancelarias aun no han sido muy beneficiosas para todos los sectores industriales y comerciales, tampoco para algunos países de la región.

SISTEMA ARMONIZADO	MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Promedio
Live Animals/Prods.	14.10	14.30	14.30	14.30	14.30	14.26
Vegetable Products	13.40	13.50	13.50	13.50	13.50	13.48
Animal/Vegetable Fats	11.30	10.20	10.20	10.20	10.20	10.42
Processed Food/Tobacco	16.50	16.80	16.60	16.50	16.50	16.58
Mineral Products	7.60	6.80	7.70	7.20	7.20	7.30
Chemical/Indus. Prods.	6.10	6.40	6.40	6.00	6.00	6.18
Plastics/Rubber	7.90	7.90	7.90	7.90	7.90	7.90
Animal Hides/Skins	13.50	13.50	13.50	13.50	13.50	13.50
Wood/Woods articles	12.10	12.10	12.10	12.10	12.10	12.10
Paper/Cellulose Material	8.90	8.90	8.90	8.90	8.90	8.90
Textiles	18.80	18.70	18.80	18.70	18.70	18.74
Footwear/Misc. Articles	18.10	18.10	18.10	18.10	18.10	18.10
Stone/Glassware	11.30	11.30	11.30	11.30	11.30	11.30
Precious/SemiPrec. Mat.	10.10	11.40	11.40	11.40	11.40	11.14
Base Metals	6.60	6.60	6.60	6.60	6.60	6.60
Machinery/Elect. Equip.	4.40	4.30	4.40	4.40	4.40	4.38
Motor Vehcles/Vessels	11.90	8.20	8.70	6.50	6.50	8.36
Precision Instrument	6.30	6.50	6.30	6.30	6.30	6.34
Arms/Munitons	11.90	30.00	20.00	18.20	18.20	19.66
Misc. Manuf. Art.	14.60	14.70	14.60	14.60	14.60	14.62
Art/Antiques	4.50	20.00	11.10	15.60	5.00	11.24