



**UNIVERSIDAD DE PANAMA
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD
VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**LA EVENTUAL FIRMA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO
DE PANAMA CON MEXICO Y CHILE, Y SUS POSIBLES EFECTOS
SOCIOECONOMICOS PARA PANAMA Y EL CANAL.**

Por

LIGIA PEREIRA VILLALOBOS DE TAPIA

**Tesis presentada en cumplimiento de los requisitos exigidos para optar por el
Grado de Maestro en Administración de Empresas con Especialización en
Comercio Internacional y Mercadeo.**

**CIUDAD UNIVERSITARIA OCTAVIO MENDEZ PEREIRA
1997.**

APROBADO POR:

Director de Tesis:

[Handwritten signature]

(Nombre y Título)

Miembro del Jurado:

[Handwritten signature]

(Nombre y Título)

Miembro del Jurado:

[Handwritten signature]

(Nombre y Título)

Fecha:

16/1/98

**Vicerrectoría de Investigación
y Post-Grado.**

[Handwritten signature]

Fecha:

16/1/98

Dedicatoria:

Dedico este esfuerzo a dos seres que ya no están conmigo, pero cuyos consejos siempre servirán de guía para alcanzar cualquier meta que me proponga. Con todo cariño para mi padre Oscar Pereira y doña Merce, que Dios los bendiga.

En forma muy especial a mis grandes amores, mi mamá, Tavi, Oscar, Katita y Ricky.

Agradecimiento:

Mi eterno agradecimiento al Profesor José Barrios Córdoba por todo el apoyo brindado en su calidad de Director de esta Tesis, y como amigo que con paciencia y profesionalismo ha sabido orientar mi esfuerzo.

Al abuelo Tavo, que con cariño siempre me acompañó y a mis hermanos, que a pesar de la distancia, comparten mis triunfos y alegrías.

INDICE GENERAL

RESUMEN	6
INTRODUCCION	7
I METODO DE INVESTIGACION	12
1.1. El planteamiento del Problema.	12
1.2. Objetivo General	12
1.3. Objetivos Específicos	12
1.4. Elaboración de Hipótesis.	13
1.5. Campo de Investigación.	13
1.6. Muestra.	14
1.7. Tipo de Estudio.	14
1.8. Método de Trabajo.	14
1.9. Recolección de Datos.	16
1.10. Controles	17
1.11. Procedimientos.	18
1.12. Dificultades encontradas.	19
II. EL CANAL DE PANAMA EN EL CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	20
2.1. Antecedentes.	20
2.2. Importancia del Canal.	26
2.3. Economías que ofrece el Canal.	30
2.4. Potencialidad que ofrece el Canal de Panamá al resto del mundo.	33
2.5. Potencialidad de las Areas Adyacentes del Canal.	36
III. GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN COMO FORMAS DE APLICACIÓN DEL NUEVO ORDEN ECONÓMICO MUNDIAL.	42
3.1. Importancia de la integración.	42
3.2. La integración económica latinoamericana y la transformación productiva.	44
3.3. El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá (T.L.C)	46
3.4. Antecedentes de desarrollo de los países miembros del T.L.C.	49
3.5. Resumen del Tratado de Libre Comercio y sus principales disposiciones.	55

3.5.1 Disposiciones iniciales del T L C y objetivos.	56
3.5.2. Reglas de Origen.	58
3.5.3 Administración Aduanera.	60
3.5.4. Comercio de Bienes.	61
3.5.5. Textiles y Prendas de Vestir	65
3.5.6 Productos Automotores.	69
3.5.7 Energía Petroquímica Básica	72
3.5.8. Agricultura.	74
3.5.9 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.	77
3.5.10. Medidas de Emergencia.	79
3.5.11. Revisión de Asuntos en Materia de Anti-dumping y Cuotas Compensatorias.	81
3.5.12. Compras al Sector Público.	83
3.5.13. Comercio Transfronterizo de Servicios.	85
3.5.14. Transporte Terrestre.	88
3.5.15. Telecomunicaciones.	91
3.5.16 Inversión.	94
3.5.17 Política en Materia de Competencia, Monopolio y empresas de Estado.	96
3.5.18. Servicios Financieros.	97
3.5.19. Propiedad Intelectual.	102
3.5.20. Entrada Temporal de Personas de Negocios.	104
3.5.21. Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la solución de controversias.	106
3.5.22. Administración de disposiciones legales	108
3.5.23. Excepciones.	108
3.5.24. Disposiciones Finales.	109
3.5.25. Disposiciones sobre el Medio Ambiente.	109
IV. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPUBLICA DE COSTA RICA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.	111
4.1. Resumen de negociaciones previas a la firma del Tratado.	113
4.2. Aspectos Principales del Tratado.	114
4.3 Resumen de cada Capítulo del Tratado, sus objetivos y aspectos relevantes.	115
4.3.1. Capítulo 1. Disposiciones Iniciales.	115
4.3.2. Capítulo 2. Definiciones Generales.	115
4.3.3. Capítulo 3. Trato Nacional y Acceso de Bienes de Mercado.	116

4.3.4. Capítulo 4. Sector Agropecuario y Medidas Fitosanitarias y Zoosanitarias.	123
4.3.5. Capítulo 5. Reglas de Origen.	128
4.3.6. Capítulo 6. Procedimientos Aduaneros	133
4.3.7. Capítulo 7. Medidas de Salvaguarda.	136
4.3.8. Capítulo 8. Disposiciones en Materia de Cuotas Compensatorias	140
4.3.9. Capítulo 9. Principios Generales sobre el Comercio de Servicios.	146
4.3.10. Capítulo 10. Entrada Temporal de Personas de Negocios.	149
4.3.11. Capítulo 11. Medidas de Normalización.	151
4.3.12. Capítulo 12. Compras del Sector Público	154
4.3.13. Capítulo 13. Inversión.	160
4.3.14. Capítulo 14. Propiedad Intelectual.	164
4.3.15. Capítulo 15. Información, publicación y Garantía de Audiencia y Legalidad.	167
4.3.16. Capítulo 16. Administración del Tratado.	167
4.3.17. Solución de Controversias.	169
4.3.18. Excepciones.	172
4.3.19. Disposiciones Finales.	173
V. ANALISIS DE RESULTADOS.	174
5.1. Compilación de Respuestas de Entrevistas realizadas a especialistas.	174
5.2. Análisis de resultados.	192
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	208
5.1. Conclusiones.	208
5.2. Recomendaciones.	214
ANEXOS.	220
Anexo 1. Guía de entrevistas a especialistas nacionales.	220
Anexo 2. Guía de entrevistas a especialistas extranjeros.	221
BIBLIOGRAFIA UTILIZADA.	222

INDICE DE CUADROS.

	Pág.
CUADRO 1 "Principales productos que Transitan por el Canal de Panamá".	27
CUADRO 2. "Principales Rutas Comerciales en el Tráfico del Canal de Panamá"	29
CUADRO 3. "Ventajas en días del Canal de Panamá sobre rutas alternas".	31
CUADRO 4. "Tráfico Comercial de Alto Calado por el Canal"	32
CUADRO A. "Costa Rica: Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial 1991 - 1995."	186
CUADRO B. "Costa Rica: Balanza Comercial con México 1989 - 1995"	188
CUADRO C. "Inversiones para aprovechar el Mercado Mexicano".	190

ABREVIATURAS UTILIZADAS

T.L.C.	Tratado de Libre Comercio.
CIADI	Convenio sobre Arreglo de diferencias Relativas a Inversiones.
ALCA	Alianza de Libre Comercio de América.
NAFTA	North American Free Trade Agreement
RECOPE	Refinería Costarricense de Petróleo
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
CIRI	Comité de Integración de Insumos Regionales
NMF	Trato de Nación Más Favorecida.
OMC	Organización Mundial del Comercio.
ALC	Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.
CAFÉ	Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible
CFE	Comisión Federal de Electricidad.
CIRI	Comité de Integración de Insumos Regionales.

RESUMEN

La República de Panamá, enfrenta al llegar al año 2000, varios retos de singular importancia para su desarrollo. Las áreas ocupadas por los Estados Unidos de América en Panamá, y que son adyacentes al Canal, pasarán a control nacional. El propio canal, recurso máspreciado que tienen los panameños, pasará a ser administrado por Panamá a partir del año 2000. El impacto de estas medidas contribuirá a la tasa de desarrollo. Por otra parte, la política de sustitución de importaciones e intervención del gobierno en la economía, ha variado hacia una política neoliberal, que tiende a reforzar la participación del sector privado en la economía. Es decir, las posibilidades de Panamá implican mover la tasa de desarrollo y su dirección. Un análisis del Canal de Panamá y las experiencias de tratados de libre comercio, existentes en la región latinoamericana, sirve de base a las consideraciones de cómo Panamá puede encaminar sus políticas de globalización, a fin de conseguir un rápido crecimiento económico. La adopción de una política de globalización y la integración económica contribuirán a definir precisamente una estrategia de desarrollo. Continuar con la apertura y prepararse adecuadamente para las negociaciones, constituyen la parte principal de las conclusiones.

ABSTRACT.

The Republic of Panama encounters, reaching the 2000 Century, various objectives of great importance for its general development. The lands that were used by the United States including the lands around the Panamá Canal and the Canal itself will be controlled and administrated by the Republic of Panama. The force of these measures will greatly help to our development. On second terms, the politics of substitution of new scales for import and the goverment participation in the economy has change to the modern neoliberal politics, which is going to help in grat possibilities the participation of the private sector of the economy. The possibilities are to be expresed in the changing or moving our quote of development and its direction. A close study and analysis of the operation and administration of the Panama Canal, has shown improved experiencies of all treaties of free commerce, which is now implemented in latin america and are of a complete necessity to set economic bases and considerations of how Panama could implement the politics for implementation of a global system and therefore obtain a fast economic development. The adoption of a global politics and the integration of the economies will contribute to define and obtain precise strategic development.

Continuing with the present change in our economy, we must prepare ourselves adequately to present all necessary politics for these negotiations which are at present the principal part of all conclusions.

INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN.

En la actualidad el tema de la globalización es de interés vital, para todos los países que forman parte del planeta. Desde los países más desarrollados, hasta los más pobres han tenido que adoptar políticas y estrategias que les permitan afrontar los cambios que se vienen dando en forma vertiginosa. Nuestro país no escapa a esa realidad y podemos decir sin temor a equivocarnos que tendrá que adoptar cambios muy radicales, para poder dar respuestas a las exigencias que los mercados internacionales le impondrán, como requisito para ser miembro de alguno de los bloques comerciales que se han conformado o están conformando.

Es importante resaltar aquí, el hecho de que Panamá actualmente no forma parte de ninguno de estos bloques, es ahora que está negociando en forma continuada y a la vez, realizando los ajustes a nivel industrial, tecnológico, institucional y gubernamental, necesarios para poder negociar estos convenios internacionales en forma más ventajosa.

Nuestro país es consciente y algunos sectores más que otros, de que los esfuerzos que tendrá que realizar serán mayores, ya que otros países han iniciado estos procesos de cambios en una forma gradual, como la forma más viable para enfrentar con mayor efectividad, eficiencia y eficacia la competitividad que representa la liberalización comercial.

El sistema proteccionista que ha regido por muchos años la economía de nuestro país, ha provocado un relativo estancamiento industrial y el exceso de confianza de quienes han manejado el desarrollo productivo del país. Ahora estos sectores saben que nuestra industria es incipiente en comparación directa con otros países que incluso poseen monedas menos fuertes que la nuestra.

En los albores del siglo XXI, existe para Panamá uno de los retos más grandes por los que puede pasar un país, que es el establecimiento de las condiciones necesarias para su integración a los distintos bloques comerciales que en los últimos quince años se han conformado, como proceso de desarrollo del comercio internacional.

A raíz de un estudio detallado sobre los principales temas que vendrían a ser de mayor interés para una tesis de Comercio Internacional y enmarcándola en el contexto del desarrollo económico de Panamá, he seleccionado el tema **“La eventual firma de los Tratados de Libre Comercio de Panamá con México y Chile y sus posibles efectos socioeconómicos para Panamá y el Canal”**, por considerar que este estudio, permitirá analizar los principales problemas que tendrán que enfrentar todos los sectores relacionados con la economía panameña y principalmente aquellos menos desarrollados.

Es nuestro interés señalar que este tema en la actualidad está en proceso de análisis, por parte de los más altos estamentos de gobierno, ya que la política actual a nivel mundial así lo amerita. En el análisis que se pretende realizar, se tomará en consideración la opinión de los especialistas sobre el tema, lo cual nos

dará una visión más amplia y un enfoque multidisciplinario que permitirá la presentación de una investigación, que sirva de apoyo para las futuras decisiones que se lleguen a tomar con respecto a la integración de Panamá a cualquier bloque comercial.

En este estudio, se hará uso de entrevistas dirigidas a especialistas, vinculados con el proceso de globalización, con el fin de sustentar con mayor propiedad, las implicaciones que dicho proceso conlleva para nuestro país. Esto permitirá una recopilación de datos, que reflejen en forma más realista las actuales condiciones de Panamá ante un proceso de integración.

Por otra parte, permitirá conocer cómo planean los responsables de los sectores más afectados, enfrentar los retos que tendrán en un futuro muy cercano, tales como la implementación y adaptación de tecnologías más avanzadas, la competencia con productos de igual o superior calidad, la presencia de industrias cuyo desarrollo está muy por encima de la capacidad de producción de las nuestras y de manera inevitable, la desaparición de empresas que, debido a su propia estructura de funcionamiento deficiente o por la falta de capital, no podrán subsistir o actualizarse.

Otro objetivo principal, será conocer en qué medida se están proyectando soluciones a corto plazo, a nivel de educación superior, para preparar un recurso humano cuya formación integral permita cubrir campos o áreas laborales de mayor interés o necesidad.

El problema que principalmente se trata de analizar con esta investigación, es el de determinar la forma en que Panamá podría integrarse o realizar la firma de un Tratado de Libre Comercio (T. L. C.) con mercados muy distintos al nuestro y cuales serán los efectos socioeconómicos que deberá enfrentar la población panameña producto de esta decisión.

En el marco de referencia general del estudio, se desarrollaron los siguientes capítulos, considerados de importancia para el tratamiento del tema. A saber;

En el Capítulo 2 bajo el título **El Canal de Panamá en el contexto del Comercio Mundial**, se analizará la importancia económica de la vía transistmica en los últimos años y en la actualidad, las principales rutas comerciales de usuarios del Canal, los principales productos que transitan por el Canal, economía que representa para las distintas vías de tránsito marítimo y el potencial comercial que ofrece al resto del mundo.

En el Capítulo 3, **La globalización e integración como formas de aplicación del nuevo orden económico mundial**, se analizará la importancia de la integración económica latinoamericana y la transformación productiva, los Tratados de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, así como el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica.

El Capítulo 4, **El Tratado de Libre comercio entre la República de Costa Rica y los Estados Unidos Mexicanos** ser presenta en forma resumida las

negociaciones previas a la firma del tratado, sus aspectos principales y el resumen de cada uno de los capítulos que componen el cuerpo del mismo

En el Capítulo 5, **Análisis de Resultados** se presenta una recopilación de la información obtenida en las entrevistas realizadas y el análisis de la misma, las cuales permitirán sistematizar **conclusiones y recomendaciones**, derivadas del tratamiento del tema

Estas áreas equivalen a la composición de los distintos capítulos que forman el cuerpo estructural de la investigación, que a su vez, van a ser sustentados en forma amplia en cada uno de los subtemas que conformarán cada capítulo.

CAPÍTULO I

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.

CAPITULO I

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.

Para llevar adelante ésta investigación, se presenta el siguiente método de trabajo:

1. Planteamiento del Problema.

Cómo la política de apertura del mercado implementada por Panamá en los últimos años, está provocando cambios estructurales en su economía y su principal recurso, el Canal y las tierras adyacentes. La administración panameña de ambos elementos, debe conjugarse a través de políticas adecuadas para que Panamá mejore su competitividad en el mercado mundial y fundamentalmente ante los mercados con los que piensa concretizar la firma de tratados de libre comercio.

2. Objetivo General:

Establecer cuales serán los efectos socioeconómicos de mayor incidencia en la economía panameña, de llegarse a firmar los Tratados de Libre Comercio entre Panamá y México y entre Panamá y Chile.

3. Objetivos Específicos:

- a. Determinar las formas en que el Canal de Panamá, ha contribuido al comercio internacional.

- b. Establecer si la apertura o la liberalización de los mercados, inciden en forma positiva en un mayor uso del Canal como ruta más económica.
- c. Determinar cuales son los principales requisitos que Panamá ha tenido que cumplir para poder iniciar la apertura comercial con su ingreso a la OMC.
- d. Analizar las reglamentaciones que conllevan los Tratados de Libre Comercio y la posibilidad de que en las negociaciones, Panamá establezca los ajustes pertinentes para los productos considerados susceptibles.
- e. Determinar las ventajas y desventajas de establecer Tratados de Libre comercio con países cuyo desarrollo industrial es mayor que el panameño.
- f. Analizar los nuevos retos para el siglo XXI, que en materia comercial y social nuestro país tendrá que enfrentar, para su inserción en el proceso de integración a diferentes mercados.

4. Elaboración de hipótesis:

Como hipótesis de investigación se plantearon:

Hi: De firmarse los tratados de libre comercio, la economía panameña experimentará efectos socioeconómicos favorables en todos sus sectores de producción.

Ho: De firmarse los tratados de libre comercio, la economía panameña sufrirá efectos socioeconómicos desfavorables en todos sus sectores de producción.

5. Campo de investigación:

Esta investigación será realizada en la Provincia de Panamá. Como escenario de estudio se utilizó la Ciudad de Panamá, por encontrarse ubicadas en ésta, las distintas Comisiones Negociadoras de los dos Tratados de Libre Comercio, que actualmente se discuten. Además, por considerar que concentra el mayor número de especialistas en el tema. En adición a que es el centro cultural político y económico del país, y que está próximo al Canal y sus riberas.

Por otra parte, se tomó como marco de referencia teórico las repercusiones de la puesta en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México.

6. Muestra:

Será de tipo no probabilístico, con la selección de una muestra de expertos, debido a que en este tipo de estudio, es necesario la opinión de especialistas en el tema. Estas muestras son frecuentes en estudios cualitativos o exploratorios.

Sujetos:

En cuanto a las personas entrevistadas para lograr las diversas opiniones sobre el tema; se escogieron principalmente a especialistas de distintas ramas y proporcionalmente representados los sectores públicos y privados, cuyos razonamientos son la base para ampliar el marco de referencia sobre un tema tan controversial, para los diferentes sectores involucrados y para los panameños en general.

7. Tipo de Estudio

Es de tipo exploratorio por no existir ninguna investigación anterior sobre el tema de interés.

8. Método de Trabajo:

Esta investigación, por sus características se considera de tipo exploratorio, ya que es un tema cuya especialidad, actualmente no ha llevado a los principales sectores a realizar investigaciones, por encontrarse el país y por ende las distintas comisiones negociadoras, en pleno proceso de discusión.

A través de las distintas referencias bibliográficas analizadas, encontramos ejemplos de las fases y efectos experimentados por los países que ya han negociado Tratados de Libre Comercio, lo que nos permite realizar una serie de inferencias sobre consecuencias que podrían traer los T.L.C. para el Canal en particular y para el país en general.

Por otra parte, debe conocerse la proximidad de la firma de distintos Tratados de Libre Comercio que se concretarán en corto tiempo entre Panamá y Chile y, Panamá y México, pueden llevar al país, a un aumento de la velocidad del desarrollo, pero a su vez, a la necesidad de realizar ajustes y cambio sustanciales en los sectores de menor crecimiento. Se cree, que esta investigación traerá luces para la adopción de una estrategia correcta de desarrollo. En la revisión bibliográfica no se han encontrado estudios realizados por centros de investigación y universidades locales.

La investigación que realizamos por lo tanto, ha sido en parte, una recopilación exhaustiva de cuáles han sido los elementos considerados de negociaciones de países con similar situación a Panamá, en cuánto una variación de sus políticas comerciales, donde se observaba un predominio muy marcado de una transición del proteccionismo al neoliberalismo

Por otra parte, se trató de recopilar de primera mano opiniones de especialistas en economía, derecho comercial, especialistas del canal, y negociadores de distintos Tratados, que sirvieron de base para fundamentar la investigación.

De ésta forma, se ha tratado de dar una visión amplia de diversos enfoques, para que los mismos sirvan de base a futuras investigaciones, sobre el porqué de la necesidad de los Tratados de Libre Comercio, los beneficios y las obligaciones que estos imponen a los países miembros. A su vez, comprender la necesidad creciente que tiene Panamá actualmente de incrementar su política integracionista, en miras de acortar el tiempo perdido que otras economías ya han recorrido dentro de las nuevas tendencias del comercio mundial. Al igual que se espera demostrar que la política comercial de realizar tratados de libre comercio, es la mejor alternativa para Panamá en este momento.

9. Recolección de datos:

- a. Fuentes documentales: Bibliotecas, Organismos Gubernamentales, Comisión del Canal, Autoridad de la Región Interoceánica (ARI), Instituciones especializadas.

b. Instrumentos: Entrevistas cerradas a especialistas en temas sobre el Canal y los Tratados de Libre Comercio. Se elaborará para el estudio, dos tipos de guías de entrevistas, una guía de entrevista para nacionales y una guía de entrevista para extranjeros. Las mismas, permitirán ofrecer la opinión de especialistas tanto del sector interno como del campo internacional. En cuanto a la validez de instrumento, podemos señalar que el mismo es el resultado del curriculum desarrollado en la Maestría y de la experiencia profesional del investigador, además de la revisión de dos especialistas de comercio internacional y un especialista en economía marítima internacional. Esto garantizará que el mismo será preciso, en cuanto a la formulación de las preguntas y el contenido de las mismas.

10. Controles.

Se establecieron los siguientes controles; los sujetos fueron previamente seleccionados, elegidos en forma directa de acuerdo al área de especialización. Por lo tanto, puede decirse que la muestra no es probabilística, ni tomada al azar. Para la elección de los sujetos entrevistados, se establecieron las siguientes variables:

- a. Que las personas entrevistadas conocieran el tema sobre los tratados de libre comercio, tanto el firmado por Estados Unidos, Canadá y México; como el firmado por Costa Rica y México.

- b. Los entrevistados debían estar vinculados con el proceso de negociación, que actualmente se lleva a cabo entre Panamá y México, y entre Panamá y Chile.
- c. También se consideró que los entrevistados deben ser especialistas en la problemática del Canal de Panamá y su importancia como factor determinante en el comercio internacional.

11. Procedimientos.

El estudio está basado en fuentes primarias y secundarias, recopilaciones de informes emitidos por los gobiernos de los países del TLC de Norteamérica. Documentos oficiales pertenecientes a las bibliotecas de embajadas, como también de los ministerios de Comercio Exterior caso específico de Costa Rica.

Mucha de la información obtenida, fue recopilada vía Internet logrando así los últimos escritos que se han publicado en los países que ya han firmado un T.L.C.

Luego de agrupar y analizar ésta información correspondiente al marco teórico, se procedió a la búsqueda de opiniones de expertos que pudieran dar mejores luces sobre la situación actual de Panamá frente al reto de la integración. Por medio de las guías de entrevistas se intentó, en forma anticipada, determinar los posibles efectos que traería para Panamá la firma de el T.L.C. con México, el cual se tiene previsto llevarse a cabo los primeros meses de 1998, o con otro país latinoamericano, como en el caso de Chile, el cual se estaría concretando en la primera mitad de 1998.

12. Dificultades encontradas.

Las dos propuestas de Tratados de Libre Comercio de Panamá con Chile y con México, no son accesibles a análisis por parte de ninguna entidad o persona que no pertenezca al grupo negociador por estar en proceso de negociación entre las partes. Por tal razón, no se pudo presentar ningún resumen de dichas propuestas. Además, los negociadores se negaron a cooperar con la investigación. Solamente uno de ellos gentilmente accedió a dar sus respuestas.

Al solicitar apoyo en otras entidades como la Cancillería, La Asamblea Legislativa, el Ministerio de Comercio e Industrias y el Ministerio de Desarrollo Agropecuario, los mismos señalaron que el Documento reposa en manos de el Consejo de Comercio Exterior nombrado por la Presidencia de la República.

La justificación que mayormente presentaron las personas encargadas de las negociaciones, para no responder a la entrevista fue que el tema por encontrarse en negociación no se está divulgando, para que los distintos sectores no entren en polémica.

No obstante se procedió a realizar la investigación con la información disponible y los resultados nos indican que las limitaciones no afectaría el trabajo en sí.

CAPÍTULO II

EL CANAL DE PANAMÁ EN EL CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

CAPITULO II

EL CANAL DE PANAMA EN EL CONTEXTO DEL COMERCIO MUNDIAL

2.1 Antecedentes

El Istmo de Panamá desde 1519 fue la primera ruta transistmica para transportar metales preciosos (oro plata) y mercancías de la Costa del Pacifico a España. Esta ruta se extendía desde la ciudad de Panamá a Nombre de Dios una distancia de 90 millas la cual fue hasta 1535 la única vía entre los dos océanos. En esta fecha también se hizo navegable para embarcaciones pequeñas la ruta alterna entre el Río Chagres, Venta Cruz y el Atlántico a una distancia de unas 36 millas y se estableció la comunicación acuática entre Venta Cruz y Nombre de Dios.

Desde 1534 el Rey Carlos V ordena un estudio de las tierras entre el río Chagres y el Océano Pacifico con el fin de determinar la ruta más apropiada para un canal. Sin embargo un informe rendido por el Gobernador Pascual Andagora desalentó el interés del Rey situación por la cual no se toma ninguna medida.

Más tarde en el año 1818 las cortes por medio de un decreto dan la aprobación para construir un canal istmico para barcos de gran calado. Nada se hizo en ese sentido y cinco años más tarde las colonias de Centro y Sur América empiezan a independizarse rompiendo la dependencia política con España. Ya en

1830, todas habían logrado separarse y las posibilidades de construir un canal interoceánico por parte de España se habían desvanecido.

El 15 de mayo de 1879 se realiza, en París, el Congreso Internacional de Estudios del Canal Interoceánico, en el cual se discute la posibilidad de construir un canal por Centroamérica. Allí se decidió que se construiría un canal a nivel del mar en Panamá, además de indicar su oposición al canal de esclusas. Fueron los informes presentados por De Lesseps a sus amigos del Congreso, los que contribuyen a decidir hacer el canal por esta ruta.

Meses después de la clausura del Congreso, De Lesseps compra la concesión para construir un canal a través de Istmo de Panamá a Luccien Bonaparte Wyse a quien el gobierno colombiano le había otorgado aquella, formándose para este objetivo, la Compañía Universal del Canal Interoceánico (Companie Universelle du Canal Interocéanique). Posteriormente compra el Ferrocarril de Panamá, cuyo control era indispensable para el éxito del proyecto canaiero.

En octubre de 1887, ante la inminente quiebra, la Compañía Universal decidió el cambio de planes y construir un canal temporal de esclusas, que era menos costoso y más rápido de construir. Esta decisión se tomó tarde y el 15 de diciembre de 1888, la compañía se declara en bancarrota. Entre las causas del fracaso de la Compañía Universal se atribuyen las siguientes: mala administración, gastos excesivos, corrupción, falta de maquinaria adecuada, alto índice de mortalidad entre los empleados y los efectos debilitadores de las

enfermedades. Sin embargo, la razón principal del fracaso se le atribuye a la decisión de De Lesseps al no optar por un canal de esclusas desde el principio, además de su fracaso en no lograr apoyo financiero de ningún gobierno.

Una nueva Compañía del Canal de Panamá se establece el 20 de octubre de 1894 para que continúe la excavación del canal, adoleciendo ésta también de problemas financieros. En 1898, ofrecen la propiedad en venta al Gobierno de Estados Unidos.

Ciertos factores contribuyen a que se dé un alto grado de aceptación por parte de Estados Unidos de construir y controlar el canal. "Primero, el fracaso de compañías privadas en Panamá y Nicaragua. Segundo, el largo viaje del buque de guerra Oregon por el Cabo de Hornos durante la Guerra Hispano - Americana. Tercero, la necesidad de un Canal Interoceánico en América Central que permitiera la comunicación con Filipinas y Hawaii, las cuales se convirtieron en posesiones estadounidenses. El cuarto factor, el deseo de expansión de los intereses comerciales estadounidenses y el interés en América Latina. En quinto lugar, para fines de 1890 el interés británico en el control del Canal por América Central, se debe a que Gran Bretaña reconocía el creciente poderío naval de Estados Unidos, así como el hecho de que Gran Bretaña tenía problemas en otros sitios.

Una sexta razón, probablemente la más importante en lograr el firme apoyo del gobierno de Estados Unidos al Canal, fue la política exterior agresiva y expansionista del gobierno norteamericano. El constante crecimiento de las

potencias navales extranjeras en ambas costas del Continente Americano y la existencia de una flota caribeña y un canal por Centroamérica construido, poseído y gobernado por Estados Unidos, por donde podría moverse rápidamente la flota en tiempos de guerra eran absolutamente necesarios."(1)

En 1901 al aceptar Gran Bretaña remover el Tratado Clayton-Boulwer, el gobierno estadounidense queda en libertad de negociar un acuerdo con el gobierno colombiano. Con Colombia se negocia el tratado Herrán-Hay, que fue suscrito en Washington con representantes de ambos gobiernos. Este tratado fue rechazado por el Senado colombiano en agosto de 1903, ya que los términos del mismo no iban acorde con las pretensiones de los colombianos.

A pesar de la oposición general, en Panamá existía un grupo que se empeñaban en que a Estados Unidos debía permitírsele la construcción. Es por ello que, el 3 de noviembre de 1903, esta facción declara la independencia de Panamá de la República de Colombia. Estados Unidos reconoce inmediatamente la nueva República y en menos de un mes los dos gobiernos firman un nuevo Tratado del Canal.; el Tratado Hay-Bunau-Varilla.

En este, Estados Unidos recibirá el derecho de ejercer todos los privilegios, poderes y autoridades de una nación soberana en la Zona del Canal a exclusión del ejercicio de todos esos derechos por Panamá. El alquiler de la Zona del Canal sería a perpetuidad. De hecho, la Zona del Canal sería propiedad de E. E. U. U.

(1) Newton, Vilma. **Los Hombres del Sylver Rol**. Causadías Editores. Panamá 1995. Pág. 44 - 45.

El 18 de noviembre de 1903 se firma el Tratado entre Estados Unidos de América y la República de Panamá, donde se acuerda la construcción y operación por parte de los E.E.U.U del Canal que uniría los Océanos Atlántico y Pacífico a través del Istmo de Panamá

La primera entidad norteamericana que emprendió la construcción del Canal de Panamá fue la Isthmian Canal Commission (Comisión del Canal Istmico) encabezada por John Wallace. Los trabajos de construcción se iniciaron en abril de 1904 y la culminación de esta obra tomó casi diez años.

Primer Tránsito.

A pesar de que el Canal de Panamá fue abierto oficialmente al comercio internacional el 15 de agosto de 1914, con el tránsito del "Ancón" del Atlántico al Pacífico, éste no fue el primer tránsito por una embarcación de extremo a extremo. Ese honor le tocó a la grúa flotante "Alexandre la Valley", que hizo la travesía el 1 de enero de 1914.

Desde su inauguración por el Canal de Panamá han transitado más de 760,000 buques, llevando más de cinco mil millones de toneladas de carga a todos los puertos del mundo.

El Canal de Panamá tiene aproximadamente 30 millas de largo (es del tipo de esclusas) de aguas profundas y dirección de noreste a suroeste. Las esclusas están formadas por cámaras que tienen 110 pies de ancho y 1000 pies de largo.

La dimensión de los buques que pueden transitar el área del canal son: manga 106 pies; calado 39 pies 6 pulgadas de agua dulce tropical; largo 950 pies. Estas dimensiones actualmente constituyen una limitación, ya que existen buques de mayor calado que no pueden transitar por el Canal, situación esta que obliga a buscar soluciones a esta dificultad.

El Canal, según normas de funcionamiento, establecidas por la Comisión del Canal de Panamá, bajo la legislación Federal de los Estados Unidos (además de la demanda de usuarios internacionales) funciona 24 horas al día, 365 días al año, ofreciendo servicio de tránsito a naves de todas las naciones del mundo sin discriminación.

Los reglamentos que estipulan el tránsito y la navegación por el Canal, incluidos los requisitos aplicables a las naves que transportan cargas peligrosas, están contemplados en el Subcapítulo C del Título 35 del Código de Reglamentos Federales.

El título 35 del Canal de Panamá está compuesto por una serie de volúmenes. El contenido de estos volúmenes representa las regulaciones de la Comisión del Canal hasta 1 julio de 1994. El Subcapítulo C del título 35 del Código de Reglamentos Federales regula la navegación y embarque, así como la llegada y partida de buques y varios documentos de comunicación, saneamiento y los requerimientos administrativos.

2.2. Importancia del Canal

Después de 82 años de funcionamiento ininterrumpido, el Canal de Panamá ha venido prestando un servicio eficiente a la comunidad marítima internacional. Importantes conferencias a nivel mundial utilizan esta ruta, entre otros la Costa Este de los Estados Unidos-Asia; Europa-Costa Oeste de Sur América, Costa Este de Estados Unidos-Costa Oeste de Sur América, Canadá; Costa Oeste de Sur América. Europa-Asia; Europa-Costa Oeste de Estados Unidos y Canadá.

Las naves que transitan el Canal cargan una variedad de productos, pero el negocio principal de la vía acuática se concentra mayormente, en un número relativamente reducido de mercancías. Aproximadamente, el 59 por ciento de los ingresos por peajes es generado por buques que transportan granos, petróleo y derivados, carga de contenedores y nitratos. (Ver cuadro No 1)

La carga de paso por estas rutas comprende cargamentos de granos, carbón, fosfatos, carga de contenedores, productos químicos y derivados químicos de petróleo de los Estados Unidos hacia Asia; también productos manufacturados de acero, hierro, automóviles y carga de contenedores de Asia hacia los Estados Unidos, madera y sus derivados; carbón y petróleo de los Estados Unidos y Canadá hacia Europa y carga de contenedores y productos manufacturados de hierro y acero de Europa hacia Norteamérica.

El comercio internacional ha sufrido cambios significativos que muestran que las exportaciones mundiales de mercancías prácticamente se duplican en proporción a la producción mundial, pasando del 10% al 20%, según cifras

planteadas por la Compañía Qureshi de la Revista Finanzas y Desarrollo Volumen
33 Marzo de 1996 Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial

CUADRO N° 1

PRINCIPALES PRODUCTOS QUE TRANSITAN POR EL CANAL DE PANAMÁ.

PRODUCTOS	PORCENTAJE DEL TOTAL (Año Fiscal 1996)
Granos.	21.4
Petróleo y Derivados	16.6
Carga de Contenedores	12.9
Nitratos, fosfatos, Potasio	8.0
Minerales Metalíferos	5.8
Carbón y coque	5.7
Sustancias Químicas y Petroquímicos	5.7
Maderas y Derivados.	5.6
Productos de Hierro y Acero.	4.2
Combustibles Enlatados y Refrigerados	3.5
Minerales Varios	3.5
Productos Agrícolas Varios	2.6
Maquinaria y Equipo	1.0
Todos los demás	3.3
TOTAL	100%

Fuente: Comisión del Canal Panamá. Informe Anual. Año fiscal 1996 Sept. 30 1996.

Igualmente, señala que los países que tienen mayores posibilidades de beneficiarse con las nuevas oportunidades de la globalización son aquellos que han realizado transformaciones rápidas en sus políticas y estructuras, tendientes a

lograr la mayor integración comercial. En el Cuadro N° 2 sobre las rutas comerciales que utiliza el Canal de Panamá, se percibe que todos estos mercados actualmente están realizando grandes ajustes en sus políticas comerciales, predominando en ellos la apertura de los mercados, que da como consecuencia mayor movimiento de mercancías. El Canal de Panamá debe ampliar su acostumbrado servicio eficiente y permanente, que redundaría en beneficio del Comercio Mundial, así como en la economía panameña por ser éste el recurso de mayor potencial que será administrado por los panameños en el año 2000.

Históricamente, la principal razón por la cual todas las rutas comerciales utilizan el Canal de Panamá, ha sido el ahorro de tiempo y la distancia más corta que redundan en la reducción de costos para el transporte de productos a nivel mundial.

El Canal de Panamá ha constituido una de las principales arterias del comercio internacional a través del tiempo, duplicando su movimiento a nivel mundial, convirtiéndose este paso marítimo en uno de los pilares que ha permitido de modo creciente el intercambio comercial de todos los países.

Entre los principales productos que transitan por el Canal tenemos:

Según el origen y destino de la carga comercial, las principales rutas a través del Canal se presentan en el Cuadro No. 2 :

CUADRO N° 2.
PRINCIPALES RUTAS COMERCIALES EN EL TRÁFICO
DEL CANAL DE PANAMÁ.

Ruta Comercial	Año Fiscal	
	1996	1995
	Carga (miles de toneladas largas)	
1. Costa Este EEUU - Asia	67,883	63,768
2. Costa Este EEUU - C. Oeste S.A.	19,589	16,906
3. Europa - Costa Oeste de S.A.	10,972	10,770
4. Alrededor del mundo	14,344	20,921
5. Europa Asia	7,413	7,544
6. Europa - Costa Oeste EEUU/Canadá	14,090	13,395
7. Costa Este EEUU - Costa Oeste C.A.	7,642	6,579
8. Tráfico Interoceánico de Sur América	8,846	6,035
9. Tráfico Interoceánico de EEUU (Incluyendo Alaska y Hawai)	3,590	2,893
10. Costa Este S.A. - Costa Oeste EEUU/Canadá.	5,875	5,491
11. Costa Este EEUU/Canadá - Oceanía	5,455	6,209
12. Oeste del Caribe - Costa Oeste C.A.	1,802	1,991
Subtotal	167,501	162,503
Todas las otras Rutas.	30,567	27,800
Total	198,068	190,303

Fuente: Comisión del Canal de Panamá. Informe Anual. Sept. 1996. Año Fiscal 1996. Pág. 12.

2.3. Economías que ofrece el Canal de Panamá

Si observamos el cuadro No. 3, nos percatamos del nivel de economía que ofrece el Canal de Panamá como ruta de tránsito, ya que la diferencia en días es altamente significativa en relación a las rutas alternas. Esto demuestra que el Canal de Panamá, para muchos mercados, continúa siendo la ruta preferencial que permite ahorro en tiempo y dinero. Este ahorro se refleja en servicios más competitivos. Si a estos factores le agregamos el tipo de carga que transporta, la diferencia de 8 a 15 días puede ser razón suficiente para que cualquier transacción sea más rentable hacerla vía el Canal de Panamá.

De este modo, podemos señalar que ésta es la principal razón por la cual el uso de nuestra vía interoceánica ha sido por casi un siglo, y puede seguir siendo, la ruta que permite la movilización del comercio a nivel mundial en forma más segura y expedita, como lo refleja el Cuadro No. 3.

Durante el año fiscal 1993 transitaron por el Canal 13,720 naves, de las cuales 5,874 provenían del Pacífico hacia el Atlántico y 6,212 del Atlántico hacia el Pacífico. Como tránsito Sur se agregan 2,086, que dan el gran total antes mencionado. Las cifras en dólares recaudadas en ese año alcanzan los US\$ 400,884,033 millones de dólares, lo que significa un incremento de US\$ 32,223,529 millones.

Tenemos así, según el Sistema Portuario Nacional, que de Enero a Septiembre de 1994 se da un incremento de carga de 2 millones 938 mil 199 toneladas métricas.

CUADRO 3.**VENTAJAS EN DÍAS DEL CANAL DE PANAMÁ
SOBRE RUTAS ALTERNAS.**

RUTA CANAL	RUTA ALTERNA	DIAS AHORRADOS
1 New York - Yokohama	Buena Esperanza Canal de Suez	5 0 9 2
2 V S Gulf - Kobe	Buena Esperanza Canal de Suez	16 6 12 9
3. Vancouver - Liverpool	Magallanes	15.5
4 Los Angeles - Rotterdam	Magallanes	15 5
5. Guayaquil - V.S. Gulf.	Magallanes	23.2
6. Arica Hamburgo	Magallanes	8.4
7. Sidney - V.S. Gulf	Magallanes Buena Esperanza	10.0 12.0
8. Guayaquil - San Juan	Magallanes	20.0
9. Los Angeles - New York	Magallanes	21.9

Fuente: Información recopilada de la Revista Lotería # 362. Artículo del Lic. Fernando Manfredo. "El Canal de Panamá". Pág. 83.

CUADRO N° 4.

TRAFICO COMERCIAL DE ALTO CALADO POR EL CANAL

Naves de 300 toneladas netas del Canal de Panamá y de 500 toneladas de desplazamiento y más, la carga se indica en toneladas largas

AÑO FISCAL Termina Sept.30	TRANSITO NORTE		TRANSITO SUR		Total		TOTAL (US\$)
	Pacif. al Atl.		Atl. al Pacif.		Naves	Carga	
	Naves	Carga	Naves	Carga			
1983	5,540	57,762,250	6,167	87,628,509	11,707	145,590,759	287,791,023
1984	5,455	62,211,519	5,775	78,259,299	11,230	140,470,818	239,155,035
1985	5,612	64,492,298	5,903	74,150,945	11,515	138,643,243	300,807,914
1986	5,712	67,229,841	6,214	72,580,652	11,926	139,810,493	322,734,202
1987	5,766	61,683,921	6,484	87,006,459	12,230	148,690,380	329,858,775
1988	5,807	65,504,306	6,427	90,978,335	12,234	156,482,641	339,119,326
1989	5,678	63,360,524	6,311	88,275,589	11,989	151,636,113	329,696,838
1990	5,667	66,107,105	6,274	90,965,873	11,941	157,072,978	355,557,957
1991	6,015	63,235,558	6,557	99,460,328	12,572	162,695,886	374,624,737
1992	6,080	62,426,847	6,374	96,845,771	12,454	159,272,618	368,662,504
1993	5,874	60,490,204	6,212	97,213,706	12,086	157,703,910	400,884,033

Fuente. Comisión del Canal de Panamá. Anual Report. Set. 1996 Año fiscal 1996.

Respecto a la carga a granel, el aumento fue de 559 mil toneladas métricas equivalente a un 12.2%. La carga de contenedores, por su parte, refleja un aumento de 1 millón, 238 mil, 075 toneladas métricas.

Estas cifras muestran claramente cómo se origina el movimiento internacional de mercancías provenientes de los centros de producción del mundo, principalmente de los países más desarrollados.

A razón de peajes, para el año fiscal 1994 los ingresos registrados fueron 419,2 millones donde el aumento percibido fue de 4.6%. El tránsito de alto calado nos muestra cifras de 12,478 millones con un aumento de 1.8%.

En los primeros diez meses que van del 1 de octubre de 1995 al 30 de septiembre de 1996 transitaron por el Canal 11,957 barcos, frente a los 11,370 del año anterior.

Se ha hecho una breve recopilación del fenómeno económico llamado Canal de Panamá, desde sus más relevantes etapas de construcción y la combinación de distintos intereses políticos e históricos que llevaron a Estados Unidos a crear una obra de tal importancia para la expansión eficiente del comercio internacional. En el período actual se evalúa el movimiento de barcos, así como los ingresos alcanzados en los últimos años por esta singular empresa al servicio de la humanidad.

2.4. Potencialidad que ofrece el Canal de Panamá al resto del mundo.

El objetivo principal de esta recopilación histórica es la de permitir sustentar, sobre bases ampliamente comprobadas por innumerables estudios, que desde hace casi un siglo la ruta interoceánica fue y sigue siendo uno de los pilares del Comercio Internacional.

A menos de un quinquenio del siglo XXI, tomando en consideración las políticas de integración y globalización que están adoptando todos los mercados del mundo, es fundamental señalar que el Canal de Panamá, requiere de grandes inversiones que permitan ampliar el servicio a la navegación mundial y reducir los costos de la expansión del comercio internacional.

Actualmente, con la introducción de tecnologías más avanzadas se fabrican barcos cuyo tamaño es superior al que posee el sistema de esclusas del Canal de

Panamá. Estos barcos, generalmente de mayor calado, se ven obligados a utilizar rutas alternas de mayor costo para el transporte de mercancías.

Por otra parte, se debe contemplar con mayor énfasis el mantenimiento del canal actual por ser éste un recurso que en pocos años pasará a manos de los panameños. Si logramos concientizar a los distintos sectores de la importancia, no solo social, sino económica que éste significa para las futuras generaciones de nuestro país y para el resto del mundo, podremos entonces confiar en que el Canal de Panamá continúe siendo el nervio y motor del intercambio comercial para muchos países del mundo.

Otro aspecto a tomar en consideración, desde el punto de vista del desarrollo industrial, será el uso de las áreas revertidas y la posibilidad de que en éstas se desarrolle un complejo industrial ubicado lo más cerca posible de las instalaciones portuarias y de transporte. En estos sitios podrían establecerse, entre otras, plantas manufactureras, actividades de procesamiento o la operación de astilleros que permitirían el aprovechamiento de la ubicación geográfica, donde inversionistas nacionales y extranjeros puedan realizar actividades lucrativas, mejorando la capacidad competitiva del Canal de Panamá, en el mercado mundial.

El desarrollo del turismo es otra de las opciones, en que Panamá puede explotar para un mejor aprovechamiento de los distintos atractivos naturales existente en la zona. Este aspecto sería un complemento, de seguir siendo Panamá el punto de preferencia para el transporte de mercancías a nivel internacional, ya que ofrecería no sólo el beneficio de la vía acuática mas corta,

como ya hemos mencionado, sino que garantizaría una serie de servicios alternos que toda empresa naviera requiere a la hora de escoger su ruta.

Es perfectamente factible que entre los servicios que se brinden, podamos incluir no sólo los de mantenimiento y abastecimiento de combustible, sino también de intercambio y compra de mercancías, contando con la facilidad de realizar las transacciones sin que signifique mayor tiempo o desplazamiento.

Si los panameños concentran sus mejores esfuerzos en la implementación de este tipo de proyectos, el Canal de Panamá mantendrá para el siglo XXI su ventaja comparativa como la ruta que brinda el transporte mercancías en forma más segura y económica a la mayoría de los mercados internacionales. Agregándole a esto, la serie de servicios adicionales que podrían ofrecerse a los usuarios internacionales que no sólo utilizarían nuestra vía interoceánica para el transporte, sino que se aseguraría su tránsito por el canal en una forma más beneficiosa.

Es este el aspecto central por el cual se analiza la importancia del Canal de Panamá en el contexto del comercio mundial, y dependerá de la forma en que Panamá perciba positiva o negativamente los efectos que tendrían las nuevas políticas neoliberales que se están implementando como parte del nuevo orden internacional.

2.5. Potencialidad de las Areas Adyacentes al Canal de Panamá.

Como parte de la estrategia para el desarrollo de la Región Interoceánica, se establece en 1993 una entidad autónoma del estado: La Autoridad de la Región Interoceánica (A.R.I). Su función principal es custodiar, conservar, y administrar los bienes revertidos en las riberas de canal, promoviendo el desarrollo económico del área, obteniendo mayor aprovechamiento de estos recursos.

En el folleto publicado por el doctor Nicolás Ardito Barletta, Administrador General del A.R.I; el mismo hace referencia a las políticas y criterios que se están implementando para el uso de las Áreas Revertidas. Siendo el doctor Barletta la persona que está dirigiendo estos proyectos, tomaremos como referencia la información emitida por él en los diferentes foros nacionales e internacionales sobre los distintos proyectos contemplados para el mejor uso de las áreas adyacentes al canal.

Para el administrador del A.R.I., son cinco aspectos los que se deben contemplar para el verdadero desarrollo integral del país:

- 1) Recordar por qué Panamá tiene que ser un país exportador para el desarrollo dinámico y sostenido.
- 2) Enfocar, en forma complementaria, el problema y la oportunidad económica de las áreas revertidas.
- 3) Refrescar nuestra memoria sobre en qué consisten las áreas revertidas.

- 4) Enfocar algunos sectores de singular potencial económico
- 5) Informar sobre los criterios de evaluación de proyectos que deben aplicarse para el uso óptimo de las áreas revertidas.
- 6) Resumir prioridades de la A.R.I. para los próximos años.

El primer punto que señala de que Panamá necesita ser un país exportador, está ampliamente aceptado internacionalmente por la teoría económica, donde se señala que para que un país pueda crecer sostenidamente, dinamizando su economía y generando empleos, tiene necesariamente que aumentar su producción y diversificar sus exportaciones.

En el caso de Panamá se presenta un nivel de vida generalmente más alto que nuestros vecinos, producto de las exportaciones sobretodo del sector servicio, que se generan alrededor de la posición geográfica, donde el punto central es el Canal y los negocios complementarios de Zona Libre, el Centro Bancario y en parte el turismo. Esta potencialidad se pueden seguir desarrollando, tanto como centro de transporte y transbordo de mercancía internacional como se señaló anteriormente, sino también desarrollando negocios complementarios a los negocios de transporte, tales como turismo, parques industriales o reparación de contenedores y barcos, que generarían más empleos y exportaciones para Panamá. El desarrollo de estas áreas contribuirá a mejorar la capacidad competitiva de Panamá y por ende de su desarrollo.

Respecto al segundo tema Las Oportunidad Económica de las Áreas Revertidas la A.R.I. contempla las siguientes políticas de desarrollo:

1. **Los Buenos Proyectos:** Se necesitan buenos proyectos con suficiente rentabilidad privada y nacional.
2. **Los Buenos Planes:** Si no se cuentan con buenos planes de uso y zonificación de estas áreas, se podrían cometer errores por ignorancia o decisiones caprichosas.
3. **Buena Promoción e Información:** tanto a nivel nacional como internacional. Si no se da a conocer al mundo lo que se está recibiendo y para qué sirve, nadie se interesará.
4. **Una Buena Política Económica:** que sea convincente y competitiva a nivel internacional. La política económica debe estimular una mayor productividad y una mayor competitividad, bajando los costos que afectan la capacidad de exportar.
5. **Una Administración Ágil y Eficiente:** se deben evitar los problemas de registro, de permisos, de papeleos, de coimas o de otra clase de dificultades que con frecuencia enfrentan los inversionistas extranjeros y nacionales. Se necesitan reglas del juego transparentes que se apliquen a todos por igual y un sistema judicial justo para todos.
6. Además se debe mencionar la necesidad de una **mano de obra calificada y una mayor seguridad social**, como se planteará más adelante.

En este contexto de estrategia general de desarrollo, las principales líneas de trabajo de la A.R.I., dirigidas al mejor aprovechamiento para el desarrollo económico de las áreas revertidas y el país en su conjunto, tenemos:

2.5.1 Actividades económicas Potenciales.

1) Marítimas:

Según todos los estudios realizados Panamá puede convertirse en uno de los centros de transbordo de contenedores principales del mundo, por la posición geográfica y por el canal.

Se vislumbra de este modo que puedan surgir empresas además de **MOINSA y EVERGREN**, que ya están negociando con la APN para ubicar un segundo puerto en Coco Solo, así como en otras áreas del Caribe y del Pacífico.

Por otra parte, con el desarrollo del transbordo de contenedores en ambos océanos, surge el uso de la autopista y del ferrocarril, para conectar los puertos y transferir contenedores entre terminales portuarias, como actividad complementaria al Canal de Panamá.

2) Parques de Manufactura y Exportaciones Industriales.

Dentro de los planes que pretende la instalación de 3 o 4 parques industriales en los próximos 5 a 7 años, tanto en el Atlántico como en el Pacífico. Un parque industrial en el Fuerte Davis, pretende desarrollarse con empresas Taiwanesas, con el apoyo de su Gobierno, lo que contribuiría a generar exportaciones y empleos, además de convertirse en ejemplo para los industriales panameños.

La combinación de puertos de contenedores, con un mayor movimiento de carga, la Zona Libre de Colón, con empresas comercializadoras de todo el mundo y los parques industriales, formarían un trío que a mediano plazo, constituirán un gran potencial económico

3) Turismo.

El turismo es otra actividad a desarrollar en nuestro país, el cual posee un gran potencial especialmente en las áreas revertidas no sólo porque ofrece la belleza natural, sino también los atractivos y las facilidades modernas existentes en países como República Dominicana y Costa Rica.

La A.R.I ha firmado un contrato, para el plan de desarrollo turístico del Fuerte Amador, donde se pretende establecer una cadena de hoteles y las casas transformarias en un Hotel Villa. Ya un par de líneas de cruceros de Estados Unidos están interesadas en anclar cruceros en Amador como centro de operaciones en el Pacífico. Si a este proyecto le combinamos Balboa como ciudad anglosajona en medio de una ciudad latina y el casco viejo, puede que en los próximos años se convierta en el circuito turístico urbano, cuya clientela principal serán los cruceros.

También Gamboa puede desarrollarse como sitio turístico, por ser el sitio donde el Río Chagres desemboca en el Canal. Este lugar posee singular belleza, su cercanía con el Parque Soberanía el cual se caracteriza internacionalmente con variedades admirables de flora y fauna, será punto de interés para realizar

ecoturismo. Por esta facilidad se proyecta convertirla en una pequeña ciudad de ecoturismo, donde su infraestructura pueda dar pie a pequeños hoteles.

El Lago Gatún hacia el Nordeste permitirán adicionar un valor agregado a la economía nacional, usándose las partes cercanas a Colón para su desarrollo turístico sin afectar el funcionamiento del Canal. La Isla Barro Colorado también es de singular interés turístico y científico aunque está junto al área de uso del Canal.

4) Ciudad del Saber.

Este Proyecto implica promover en estas áreas la ubicación de laboratorios, centros de enseñanzas e investigación, relacionados con el trópico, con América Latina con actividades internacionales multiculturales. Estas instituciones, financiadas desde el exterior pudieran traer, a 10 años plazo, 10,000 personas entre estudiantes, profesores e investigadores que provocarían un impacto económico de grandes proporciones para el país.

Todos los proyectos presentados por el A.R.I. en su conjunto, constituyen la forma más viable de utilizar las áreas adyacentes al Canal de Panamá y por otra parte, permitirán el desarrollo económico necesario para que nuestro país se convierta en un país exportador cuyo nivel económico, le permita entrar en la negociación de tratados de libre comercio con potenciales exportables requeridos, para que estos tratados no se constituyan en desventaja competitiva frente a mercados más desarrollados.

CAPÍTULO III

GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN COMO FORMAS DE APLICACIÓN DEL NUEVO ORDEN ECONÓMICO MUNDIAL

CAPITULO III

LA GLOBALIZACIÓN, POLÍTICA ADECUADA AL NUEVO ORDEN ECONÓMICO.

3.1. Importancia de la integración.

Los vertiginosos cambios que se actualmente se dan referentes a los procesos de integración, vienen marcando las pautas en estos últimos años del siglo XX. Podemos señalar que a partir de 1990, el tema de la integración económica, la regionalización y principalmente la globalización, cobran una inusitada vigencia que abarca todas las esferas del quehacer mundial

Si se hace un breve recuento, puede observarse que, hasta hace unos años atrás las políticas económicas contenían un alto grado de proteccionismo como medida fundamental que se planteaba para acelerar el desarrollo económico. Sin embargo, a raíz del éxito alcanzado por la Comunidad Económica Europea con una experiencia de integración de más de 30 años y éxito en la integración potencial y poderío económico, nos muestra las ventajas de conformar bloques comerciales con los países cercanos. Esto provoca entonces la revisión de las políticas económicas de los países industrializados y el cambio en el manejo de la política comercial.

Este nuevo orden económico repercute en forma continuada en el resto de los países del mundo, que inician de manera menos acelerada ese despertar hacia

la eliminación de las barreras económicas que por muchos años impidieron una adecuada expansión del comercio internacional.

En este escenario, el rasgo característico es por lo tanto la formación de grandes bloques económicos que no constituyen en sí un movimiento hacia el libre comercio internacional, sino la regionalización de los mercados relativamente homogéneos en primera instancia, para luego integrar otros de menor desarrollo.

El regionalismo de los países tiene profundas motivaciones y está muy vinculado al desarrollo de la ciencia y la tecnología moderna, que permite el avance y un mejor aprovechamiento de los recursos existentes en cada país, modificando a su vez, las formas de producción y de intercambio comercial en el mundo.

Entre las principales razones para la integración están:

- a. El reforzamiento económico de los países miembros en detrimento de terceros, a quienes se les aplica un arancel único a las importaciones provenientes de estos.
- b. La ampliación de las fronteras para un mejor intercambio comercial.
- c. El desarrollo de industrias más eficiente y con mayores posibilidades de competitividad, convirtiéndose estos en los puntos neurálgicos de toda forma de integración comercial.

Todas estas políticas, pueden ser altamente beneficiosas para algunos países y para otros han provocados impactos sociales y económicos muy fuertes, principalmente para aquellos países en vías de desarrollo.

3.2. La Integración Económica Latinoamericana y la Transformación Productiva.

Son múltiples los desafíos que deben enfrentar los países de América Latina y del Caribe, para alcanzar los acuerdos formales de integración económica. Como parte de todo proceso de integración, los países interesados deben pasar por distintas etapas agrupadas por los principales teóricos, en cuatro etapas: **La Integración Comercial, la Integración Política, la Integración Económica y la Integración Total.**

Al analizar cada una de estas etapas, nos damos cuenta de la cantidad de factores que inciden para lograr el avance de negociaciones bilaterales y multilaterales entre países, cuyo desarrollo económico es tan desigual

Lograr acuerdos, la mayoría de las veces significa tiempo y la realización de concesiones tendientes a lograr un entendimiento equitativo entre las partes negociantes.

Todo proceso de integración generalmente implica en primera instancia la apertura comercial, con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, impuestas por mucho tiempo como medidas de protección, tanto por las economías desarrolladas y subdesarrolladas.

La desregulación que todos los países han emprendido, ha significado la necesidad de realizar ajustes, con miras a lograr un mayor desarrollo en las áreas donde anteriormente no existía la presión que actualmente ejerce la competencia de economías cercanas.

La apertura comercial adicionalmente ha traído como consecuencia el incremento del comercio y la inversión intraregional.

Si a todo lo expuesto le sumamos, la tendencia a establecer acuerdos o políticas que entrañan ciertas preferencias con respecto al trato que será dispensado entre las naciones integradas, puede inferirse que la realidad de nuestra pequeña nación es un tanto incierta, a solo cuatro años del inicio del Siglo XXI. Incierta por muchas razones, ya que si de integración se trata, nuestro país a diferencia de todos los demás países latinoamericanos, no forma parte de ningún bloque comercial ni regional, ni multilateral.

No es sino, hasta el 1 de octubre de 1996 que Panamá es aceptado como miembro de la O.M.C, siendo el último país de América Latina en entrar. Esto significa que, a partir de la fecha nuestro país pasa a formar parte de la organización más grande de comercio internacional, cuyas repercusiones serán en parte beneficiosas para el país y por otra parte será de cumplimiento obligatorio para cualquier país miembro de la organización.

Las adaptaciones que a nivel económico y político, se han realizado, causarán mayor impacto en sectores retrasados como el sector industrial y el sector agrícola.

El nivel de incompetencia sustentada por estos, frente al desarrollo cada vez más frecuente de economías de escala alcanzadas por otros países latinoamericanos y países desarrollados, hacen de este nuevo panorama, un reto

para nuestro país a la hora de realizar sus negociaciones con el resto de los países del mundo

Todavía estamos en esa etapa de revisión de cuales serían las mejores opciones de integración quedando en este momento únicamente la posibilidad de aceptar muchos acuerdos que han sido estudiados y aprobados por otros países y que nuestro país se ve en cierta forma obligado a aceptar si desea formar parte de los mismos.

Panamá llega tarde a negociar su participación dentro las nuevas tendencias del comercio Mundial. A pesar de este panorama, tenemos la posibilidad de salir adelante, pues contamos con un sector servicio mucho más desarrollado que otros países y será en base a esta ventaja comparativa, que podremos alcanzar resultados favorables para nuestra economía. Nuestro mayor recurso potencial, El Canal de Panamá, será la piedra angular como se irá demostrando en el desarrollo de la investigación.

3.3. El Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. (TLC)

En la época de los 70, el exceso de proteccionismo existente en nuestras economías, dieron lugar a una cultura de relajamiento empresarial y al desarrollo de una planta industrial en gran medida ineficaz; centrada en el mercado interno, muchas veces sin capacidad de exportación, con una masa de consumidores desprotegidos, ante el dominio de los industriales y comerciantes nacionales.

Este tipo de política económica, unido a un conjunto de fenómenos internacionales que predominó en esta época, lleva a casi toda América Latina y en general a la mayoría de los países del tercer mundo a desembocar en una crisis de endeudamiento, para la cual estas economías en vías de desarrollo, no estaban en capacidad de afrontar.

Muy pocos de estos países habían logrado un proceso de industrialización en miras a desarrollar economías de escala, que les permitiera el excedente de producción necesario para competir en mercados internacionales y más que nada con aquellos países altamente industrializados.

La deficiencia básica del modelo proteccionista adoptado en esta década de los 70, consistió en haber pasado por alto los distintos cambios experimentados por la economía internacional, cambios estos que provocaron la alteración de la división internacional del trabajo de la posguerra y la organización económica que le servía de apoyo.

El alto proteccionismo practicado por los países en vías de desarrollo provocó que los mismos se mantuvieran al margen de la fusión de producciones, mercados y finanzas que se venían dando a través de las fronteras nacionales. De igual forma, no hubo participación en la integración orgánica de la ciencia y la economía la cual encontramos reflejada principalmente en los cambios tecnológicos y de competencia, lo que provocó la ya mencionada obsolescencia de vinculaciones económicas con el exterior y la necesidad de realizar renovaciones tendientes a subsanar la brecha provocada por muchos años.

Entre las medidas adoptadas por la mayoría de los países observamos entre otras, la de reorientar la dirección de las políticas económicas internacionales (disminución de políticas proteccionistas principalmente), revisión de los mecanismos utilizados hasta entonces para el establecimiento de vinculaciones con el exterior, la visualización de potencialidades que se poseían en ciertos sectores más que otros, dándosele más dinamismo a aquellos productos o servicios donde se comprobó mayores ventajas comparativas. En otras palabras, es saber aprovechar los recursos que se tienen naturalmente y las oportunidades que se puedan crear para desarrollar otros sectores.

Vemos de este modo, que en los últimos años ocurren cambios notables en América Latina, dirigidos al control de la creciente inflación y la apertura al comercio internacional.

En este marco de apertura de los mercados donde el tema de la globalización y la integración regional, toma dimensiones casi impredecibles; tres países sorprenden al mundo al firmar recientemente un Tratado de Libre Comercio, que va a marcar una nueva era para los países latinoamericanos, no solo por los efectos que este Tratado traerá para el resto de los países del mundo, sino también porque se pone en evidencia, que es factible la integración de países cuyas economías son similares, así como de aquellas que no tienen igual desarrollo.

En este punto vamos a realizar un paréntesis para presentar como se llegó a este acuerdo de libre comercio, las características generales de sus miembros y

principalmente las formas de negociación que permitieron la participación de México, (como país menos desarrollado) en este proceso de integración.

Tenemos que en 1990, los presidentes de Estados Unidos y México expresan su interés mutuo de alcanzar un acuerdo de Libre Comercio entre ambas naciones y a cuyo propósito se incorporó posteriormente Canadá.

3.4. ANTECEDENTES DE DESARROLLO DE LOS PAISES MIEMBROS DEL T.L.C. (NAFTA).

MEXICO.

Tenemos que el desarrollo interno que sustentaba México hasta el momento de las negociaciones, era el de un modelo de industrialización sustitutiva, que fue la que se aplicó en ese país durante muchos años y cuyo énfasis se daba hacia el mercado interno.

Este modelo limitó el crecimiento de la economía, generando ineficiencias producto de un mercado cautivo, que desalentó el crecimiento y la competitividad empresarial y las relaciones eficientes con el resto del mundo. Vemos de este modo que la estructura productiva comenzó a presentar deformaciones; como la poca especialización, el rezago tecnológico y la práctica de monopolios planteados con gran generalidad por todos los países latinoamericanos.

Todas estas condiciones nos muestran a México como el socio con mayores diferencias en cuanto a su estructura y a su estrategia económica, lo cual provoca la necesidad de establecer una serie de negociaciones que contemplaran, la

adopción de mecanismos necesarios, para lograr en forma escalonada, la nivelación con las economías de los otros dos miembros de este bloque comercial.

ESTADOS UNIDOS.

El Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos es aproximadamente 30 veces mayor que el PIB de México. Por su parte, la población de E.E.U.U es tres veces más numerosa y cuenta con niveles de alimentación, vivienda, educación, salud, productividad y de vida en general, muy superiores a los que encontramos en México.

Antes del Tratado, México proveía alrededor del 5% de las importaciones estadounidenses y absorbía a su vez, el 6.5% de las exportaciones de Estados Unidos.

"Para México el intercambio con Estados Unidos significa más de dos tercios de su Comercio Internacional. Este flujo de bienes y servicios constituye del 8% al 9% del producto nacional mexicano y apenas el 0.5% del producto estadounidense"

(3)

Podemos notar con gran facilidad las diferencias sustanciales que nos muestran estos dos mercados, tanto de tamaño como en capacidad de intercambio. ¿Porque entonces el interés de una potencia en establecer un tratado de libre intercambio con un país cuya economía no se compara a ningún nivel con la propia?

(3) Levine, Elaine. Revista Latinoamericana de Economía. "Problema del desarrollo". Vol 23 julio - septiembre, México, 1992. Pág. 82.

Estas son algunas de las interrogantes que en este estudio se tratará de dar una explicación en base a los resultados observados hasta el momento con la entrada en vigor de este acuerdo.

Tenemos que en la conformación de este bloque comercial, Estados Unidos viene a constituir el miembro con las características de diferenciación más acentuadas. Solamente para dar una idea global de las mismas tenemos alguna de ellas, que son el resultado de la aplicación en los últimos 12 años de una política neoliberal.

1. Ha permitido el período más largo de crecimiento ininterrumpido, lo que provocó una mayor desigualdad en la distribución del ingreso.
2. Se ha dado un aumento del porcentaje de personas con ingresos altos, creciendo a su vez la proporción de personas con ingresos bajos.

En contraste con esta realidad, tenemos el grave deterioro en los niveles salariales experimentado por México en la última década, lo que provocó un gran flujo migratorio, principalmente ilegal de personas mexicanas, que cruzan las fronteras a pesar de los peligros, restricciones y obstáculos formados por el gobierno de los Estados Unidos.

A cuatro años de estar vigente el Tratado de Libre Comercio no vemos un cambio en cuanto esta situación de los inmigrantes mexicanos, incluso conocemos de medidas de mayor represión por parte del gobierno de los Estados Unidos para contener la bomba migratoria procedente de México y de los países centroamericanos. Actualmente la aprobación de la Ley 187 Anti-migratoria ,

donde se busca una nueva identificación de lo que es el ciudadano norteamericano y los derechos de los mismos, nos preguntamos entonces, ¿donde radica el establecimiento de mayores libertades que se espera sea parte de las facilidades que permite la conformación de un bloque regional específico?

La Ley 187 consiste en no permitir el acceso a la educación, a la salud y a la justicia, de las personas residentes o inmigrantes que se encuentren en el territorio norteamericano. Este punto será retomado nuevamente en el análisis cuando veamos las consecuencias socioeconómicas, que pueden presentarse en nuestros países si no establecemos con claridad esas medidas disfrazadas, que no son otra cosa que medidas nuevas (no arancelarias) para impedir la verdadera integración.

En el contexto del Tratado no se contempló ninguna cláusula referente a este fenómeno, a sabiendas de que en el mismo se agudizaría principalmente en las fases iniciales de la entrada en vigor del TLC.

La crisis económica mexicana (conocida como "**El Efecto Tequila**") prevista por muchos críticos, señala con claridad las distintas consecuencias que experimentaría la economía mexicana y por ende su población. Estas no son otras que aquellas que puede sufrir un país cuyas condiciones de desarrollo son distintas, a las de otros países altamente industrializados con quienes se toma la decisión de establecer relaciones de libre comercio.

La realidad nos muestra entre otras consecuencias el grave deterioro de los niveles salariales, experimentados en México, por el aumento de la inflación

provocando esto las subsecuentes devaluaciones de la moneda, el aumento del desempleo y una mayor emigración.

Si partiésemos solo de la diferencia existente en cuanto al salario mínimo de \$1 30 que recibe un trabajador mexicano, frente a los \$14 31 que recibe el trabajador estadounidense, tendríamos que esperar que el TLC conduzca a un esquema de aprovechamiento de ventajas comparativas, que impulse el empleo de mano de obra calificada, lo cual permita la reducción de esa diferencia salarial.

Entendemos que en las negociaciones del TLC se han tenido que establecer una serie de concesiones y medidas de salvaguardia que faciliten el progreso equitativo del intercambio comercial para miembros con tanta disparidad económica.

Sin embargo, es oportuno señalar que, una de las medidas adoptadas por la política estadounidense, es la implementación de esta nueva ley para definir el estatus migratorio de aquellas personas residentes en Estados Unidos, donde ya se empiezan a visualizar medidas restrictivas para todo comerciante que, dependiendo de su oferta quiera invertir en Estados Unidos.

Si hacemos una breve comparación de la forma en que se están dando las directrices del TLC, con las formas de comercio que se practican actualmente en la Comunidad Económica Europea, vemos que las diferencias son abismales.

Mientras en el TLC el miembro más poderoso, aprueba leyes que van en contra del libre intercambio de recursos, entre ellos principalmente el recurso humano, la Comunidad Económica Europea establece todas las formas para que

los miembros puedan intercambiar, materia prima, tecnología, capacidad intelectual y el libre desplazamiento de los habitantes de este gran bloque.

Muestra de ello es la utilización de pasaporte único y la aceptación de la moneda única; el **eurodólar**.

CANADA.

Canadá al igual que Estados Unidos son países con patrones de consumo y niveles de ingresos semejantes. Canadá posee también un alto nivel de desarrollo industrial, y una economía agrícola, bien cimentada en el comercio mundial.

"En lo referente a las exportaciones canadienses se debe señalar que del 75% al 80% de estas, tiene como mercado destino los Estados Unidos. A su vez Estados Unidos es el principal proveedor de Canadá, es por ello que se considera a estos dos países como los dos mayores socios comerciales del mundo. Medido por sus exportaciones recíprocas en 1988, su intercambio alcanzó un total de 151,233 millones de dólares". (4)

Si se realiza un análisis comparativo del intercambio comercial entre Canadá y América Latina, podemos darnos cuenta que es Estados Unidos y no Canadá, el principal mercado de los países latinoamericanos y del Caribe.

(4). Guerra Borges, Alfredo. "Integración de América Latina y el Caribe. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 1991. Pág. 15.

Vemos así dos situaciones especiales; primero por ser E E U U el mayor proveedor de Canadá, cabe pensar que no se dará un incremento en la demanda de productos latinoamericanos por parte del mercado canadiense, a no ser que los productos sean de mayor calidad y a menor precio.

Lo que se espera, es el intercambio entre estos socios y su nuevo miembro el mercado mexicano. Por lo tanto, la concentración del comercio será aún mayor con México y es de esperar que el dinamismo que se experimente no redunde en un incremento significativo del comercio con América Latina, sino como se dijo, en el reforzamiento y desarrollo de la economía mexicana.

3.5. RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO NAFTA Y SUS

PRINCIPALES DISPOSICIONES.

Existen muchas demostraciones hemerográficas por lo no se harán citas de fuentes específicas sino en forma general, de los diferentes compendios revisados, entre otros, el suplemento de Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior. Volumen 42, El Resumen de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, Septiembre de 1992, y del libro: Comercio Internacional II de Salvador Mercado H.

En junio de 1990 se da a conocer formalmente el acuerdo al que llegaron los gobiernos de E.E.U.U. y México en donde se inician las negociaciones para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio

El T. L. C. es un conjunto de reglas que tres gobiernos (Canadá, Estados Unidos y México) juntos con sus sectores productivos han decidido crear, con el propósito de eliminar barreras a los flujos comerciales, tecnológicos y financieros. Más específicamente, se ha hecho en miras a lograr una mayor interacción e integración entre las tres economías y eliminar los obstáculos que han existido producto de las políticas proteccionistas existentes en épocas pasadas

Dos años después, el 12 de agosto de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; El ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson y la representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills, concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

En esta forma los tres países reafirman su compromiso de expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en una zona de libre comercio de una magnitud de 360 millones de consumidores. Previéndose a la vez, que esta expansión promoverá el empleo y el crecimiento económico de estos países.

Con la firma de este Tratado, se reitera el compromiso de tres países de promover el desarrollo sostenible y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, esto en principio.

3.5.1. DISPOSICIONES INICIALES DEL T. L. C. Y OBJETIVOS.

Entre las disposiciones iniciales que contempla el T. L. C. están, las de establecer una Zona de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos,

de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) que actualmente viene a ser la Organización Mundial del Comercio.

Estas disposiciones contienen las reglas y los principios básicos que se aplicarán para el funcionamiento e interpretación del Tratado.

OBJETIVOS.

Como objetivos primordiales del Tratado se contemplan los siguientes

1. Eliminación de las barreras al comercio, que hasta la fecha han existido entre los tres países miembros.
2. Promover condiciones para una competencia justa.
3. Incrementar las oportunidades de inversión.
4. Proporcionar protección adecuada a los derechos de la propiedad intelectual
5. Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
6. Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Para el logro de estos objetivos, los países miembros del T. L. C. procederán al cumplimiento de los principios y reglas del Tratado; entre otros, los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos, principalmente.

A su vez, cada país ratificará sus derechos y obligaciones derivados de la O. M. C. y de otros Convenios Internacionales.

En caso de conflictos se establece que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros Convenios, con algunas excepciones a esta regla general.

Para comprender mejor, los conceptos generales que se emplearán en el Tratado; que aseguran la uniformidad y congruencia en su interpretación, se presentará a continuación un compendio de los mismos.

3.5.2. REGLAS DE ORIGEN.

El T L. C. contempla la eliminación de todas las tasas arancelarias existentes sobre los bienes originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un período de transición.

Las reglas de origen se crean por lo tanto con el fin de determinar cuáles bienes son susceptibles a recibir trato arancelario preferencial. Tenemos entonces que las reglas de origen contenidas en el tratado se formularon para:

- Establecer reglas claras que minimicen la incompatibilidad con otros convenios anteriores al T.L.C. entre los países miembros, a la vez para la obtención de resultados previsibles.
- Asegurar que las ventajas del T. L. C. se le otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a los que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Lograr la reducción de obstáculos administrativos para los exportadores e importadores y productores que realicen sus actividades comerciales en el marco del T.L.C.

Dentro de sus disposiciones, las reglas de origen señala que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte.

Si los bienes contienen materiales que no provienen de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del T. L. C.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse mediante el uso del método de valor de transacción "que se basa en el precio pagado o pagadero de un bien o el método de costo neto" en donde se sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque.

Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos. Sin embargo, el costo neto deberá utilizarse, cuando el valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT, tal es el caso de la industria automovilística, la cual para, poder obtener trato arancelario preferencial, deberán cumplir un 62.5% del contenido regional para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transistores para este tipo de vehículos, y un 60% para los demás vehículos y autopartes. Estos porcentajes de contenido regional están basados en la fórmula de costo neto.

Por otra parte, la existencia de la **cláusula de minimis** evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el solo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Esta cláusula señala, que un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen

específica, se considerará originario de la región cuando el valor de los materiales ajenos a esa no exceda del 7% del precio o costo total del bien

3.5.3. ADMINISTRACION ADUANERA

Para garantizar que sólo se le otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen y que los importadores, exportadores y productores de los países miembros del TLC, cuenten con la certidumbre y la simplificación administrativa necesaria, en el Tratado se contemplaron disposiciones en materia aduanera que establecen:

- Una serie de reglamentos uniformes que aseguran la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen.
- Un certificado de origen uniforme, así como los requisitos de certificación y procedimientos que deben seguir los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- Los requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.
- Las reglas, tanto para importadores como para las autoridades aduaneras, de cómo se debe realizar la verificación del origen de los bienes.
- Resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse.
- La disposición de que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del T. L. C., sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnación de las determinaciones de origen y las resoluciones previas.

- La creación de un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de realizar modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes
- Existencia de plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a las reglas de origen.

3.5.4. COMERCIO DE BIENES.

a. Trato Nacional.

En el T. L. C. se incorpora el principio de trato nacional que se contemplaba en el GATT. El mismo señala que los bienes importados a un país miembro del T. L. C., de otro país también miembro, no serán objeto de discriminación, extendiéndose este compromiso a las disposiciones provinciales y estatales

b. Acceso a Mercados.

Para mejorar y hacer más seguro el acceso a los mercados de bienes que se produzcan y comercien en la Región de América del Norte.

c. Eliminación de Aranceles.

Uno de los planteamientos básicos del Tratado de Libre Comercio es la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias de los bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme las reglas de origen.

Las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes se eliminarán gradualmente de acuerdo con cuatro programas. En el período inmediato, México eliminó los aranceles que habían para el 43% de sus importaciones llegadas de E.E.U.U. y el 41% de las importaciones provenientes de

Canadá, en tanto que Estados Unidos abrió el 84% y Canadá un 79% a sus importaciones de México.

En el programa de cinco años México incluyó 18% de exportaciones estadounidenses y 19% de las canadienses, en tanto que Estados Unidos y Canadá incluyeron un 8%. En el plan de 10 años Canadá y Estados Unidos deberán abrir hasta 7% y 12% respectivamente, mientras que para México deberá abrir el 38% de sus importaciones. Ya para esta fecha se habrá dado una degravación del 99% entre los tres países. En 15 años todos los países miembros del T. L. C. abrirán el 1% restante de las exportaciones de sus socios.

d. Salvedades.

Frente a la eliminación gradual de las barreras arancelarias, se excluyeron algunos productos mexicanos como atún, camarones, rosas, plantas vivas, cristalería de mesa, tubos de acero, cerámica y ladrillos refractarios así como motores diesel.

Canadá por su parte mantuvo salvaguardas contra frutas y legumbres frescas y flores cortadas. La eliminación de los aranceles a la mayor parte de los productos de interés para México ocurrirá en 5, 10 y 15 años.

De este modo se observa que se han contemplado reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotores, energía y textiles, que se estarán aplicando progresivamente.

Otro aspecto importante a señalar es que cada miembro se reserva el derecho a imponer restricciones en estas fronteras limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal, vegetal o ambiental.

e. Devolución de los aranceles (Drawback).

El Tratado de Libre Comercio establece un programa de devolución o exención de aranceles, en los materiales que se utilicen en la producción de bienes que posteriormente se exporten a otro país miembro del T. L. C.

Estos programas de devolución de los aranceles se eliminarán el 1 de enero del año 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos y entre México y Canadá. En el momento en que estos programas se eliminen, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de la "doble tributación" en el pago de impuestos en los países, en el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

El monto de los aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver, de acuerdo con los programas, no excederá el menor de los aranceles pagados o que adeuden sobre materiales importados de países no miembros del T. L. C. y que son utilizados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del Tratado. O puede ser también que los aranceles pagados a ese país no excedan el menor arancel pagado por concepto de importación de dicho bien.

f. Derechos de Trámite Aduanero.

Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes a los "Derechos por Procesamiento de Mercancías" o los "Derechos de Trámite Aduanero" utilizados por Estados Unidos y México respectivamente.

México y Estados Unidos acuerdan eliminar estos derechos a más tardar el 30 de junio de 1999. Respecto a los bienes originarios de Canadá, estos derechos quedaron eliminados el 1 de enero de 1994, según lo dispuesto en el Acuerdo de Libre Comercio (A.L.C.) entre Estados Unidos y Canadá.

g. Impuestos a la Exportación.

Los impuestos a la exportación son prohibidos por el T.L.C., excepto cuando esto se apliquen a los bienes de consumo interno, como una medida para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

h. Otras medidas relacionadas con la exportación.

Si un país miembro del T.L.C. requiere imponer una restricción a la importación de un producto este podrá:

- * reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del T.L.C. por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro período acordado.
- * no deberá imponer un precio mayor en las exportaciones de otro país miembro del T.L.C. que el precio interno;
- * no deberá entorpecer los canales normales de suministro.

g. Libre Importación de Temporal de Bienes

Las disposiciones del Tratado permite a las personas de negocios, introducir al territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un período limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo. Estas reglas son aplicadas también a la importación de muestras comerciales, de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos de exhibición y demostración.

De igual forma, otras reglas disponen que para 1998, reingresarán con exención arancelaria todos los bienes que se hayan sometido a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del T. L. C.

h. Mercado del País de Origen.

Los principios y reglas para el mercado de país de origen tiene como objetivo reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, asegurando de este modo que, los compradores tengan la información precisa sobre el país de origen de los bienes.

3.5.5. TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR.

Esta sección del T. L. C. contiene las reglas especiales para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir. Las disposiciones acordadas en el Tratado prevalecen sobre las del Acuerdo de Multifibras y otros Convenios Internacionales sobre el comercio de textiles.

Los tres países disponen eliminar de manera inmediata o gradual, en un período máximo de diez años, sus tasas arancelarias para productos textiles y del

vestido, siempre que estos cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado.

Según lo acordado, Estados Unidos eliminará inmediatamente, las cuotas de importación para productos mexicanos de este tipo y en forma gradual, para los productos manufacturados en México que no cumplan con la regla de origen; Canadá por su parte, no tiene cuotas con México.

A su vez, no se podrán introducir cuotas nuevas, excepto si así lo disponen las especificaciones sobre salvaguardia, en las cuales se plantea que, durante el período de transición, los productores de textiles y prendas de vestir, que enfrenten daños graves a causa de las importaciones de productos procedentes de otro país miembro del T. L. C., el país importador podrá, para proporcionar alivio temporal a esa industria, elevar las tasas arancelarias (con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos), o cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas. Esta cláusula está incluida en la Sección 5, Anexo 300-B: Bienes, Textiles y Vestido.

a. Reglas de Origen.

El Tratado contempla una serie de reglas de origen específicas para determinar si los productos textiles y del vestido importados, pueden gozar de trato arancelario preferencial.

Las reglas de origen para la mayoría de los productos se aplica del "hilo en adelante", por lo que significa que gozarán de trato preferencial, los textiles y las prendas de vestir que han sido elaboradas con hilo producido en un país miembro

del T. L. C. Se establece además, la regla de **"Fibra en adelante"** para ciertos productos, como hilos de algodón y de fibras sintéticas y artificiales. Esto significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas por un país miembro

En algunos casos podrían recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas en un país miembro con telas importadas cuya oferta los países signatarios consideren insuficientes, como seda, lana y ciertas telas para la fabricación de camisas.

Otras disposiciones establecidas son los llamados **"cupos para preferencia arancelaria"** conforme a las cuáles los productos textiles y del vestido, fabricados en los países de la región que no cumplen con las reglas de origen, podrán gozar de un trato preferencial hasta ciertos niveles específicos de importación estableciéndose por ejemplo en el caso de Canadá, una tasa de crecimiento crucial durante los primeros cinco años.

Para el 1 de enero de 1998 los países miembros acordaron efectuar una revisión general de las reglas de origen para textiles y prendas de vestir. Mientras tanto, podrán realizar consultas sobre la aplicación de las reglas de origen distintas a los bienes específicos, además se acordó un procedimiento para permitir ajustes anuales a los cupos para preferencia arancelaria.

b. La Eliminación de Aranceles.

Algunos textiles y prendas de vestir comerciados entre E.E.U.U. y México se reducirán en un período de ocho años. En el primer año se dará una reducción del

20%, no habrá reducción en el segundo año, cinco reducciones anuales de 10% el siguiente año, una reducción final del 30% el último año. Los aranceles a la ropa se reducirán en un período de 10 años.

El T.L.C. contiene una cláusula de "aceleración" que permitirá un período más rápido de ingreso gradual para artículos mutuamente aceptados entre dos o más de las partes

También hay una cláusula de restablecimiento de aranceles la cual permite a una de las partes, suspender temporalmente la tasa arancelaria del T. L. C., para productos específicos en condiciones específicas. De presentarse estas acciones se exige una compensación que normalmente serían reducciones arancelarias equivalentes a otros productos.

c. Devolución de los Aranceles

Este Tratado extiende el período durante el cual devolución de aranceles seguirá en vigor dos años después de haber expirado el Acuerdo de Libre Comercio, es decir hasta el 1 de enero de 1996, para el comercio entre Canadá y Estados Unidos y permite la devolución plena de aranceles al comercio con México hasta el 1 enero de 2001.

d. Requisitos de Etiquetado.

Para evitar diferencias entre los requisitos de etiquetado de los tres países que puedan constituir un obstáculo al comercio, se creó un comité sobre etiquetado de productos textiles integrado por miembros del Gobierno y del sector privado. Este comité crea un plan de trabajo para el desarrollo de requisitos uniformes de

etiquetado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetas.

3.5.6. PRODUCTOS AUTOMOTORES.

Las barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes según lo dispuesto en el T. L. C , se eliminarán y además las restricciones a la inversión en el sector, también desaparecerán durante un período de diez años

a. Eliminación de los Aranceles.

Durante un largo período de transición acordado por los países miembros del T. L. C , cada país signatario eliminará todos los aranceles a sus importaciones de productos automotores regionales. En el caso de Estados Unidos y Canadá, la mayor parte del comercio de estos productos se realiza libre del arancel, ya que así estaba dispuesto en el A. L. C.

Para las importaciones provenientes de México en el Tratado se acordó que E.E.U.U., se compromete a:

- Eliminar de inmediato sus tasas arancelarias para automóviles de pasajeros;
- Reducir de inmediato a 10% sus tasa arancelanas a los camiones ligeros y las restantes las eliminará gradualmente en un período de cinco años.
- Para todos los vehículos se eliminará en diez años las tasas arancelarias.

De igual forma, para las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos, México se compromete mediante el T. L. C. acuerda:

- reducir de inmediato el 50% de sus tasas para automóviles de pasajeros y las eliminará gradualmente en un período de diez años;

- disminuir de inmediato en 50% sus tasas para camiones ligeros y las eliminará gradualmente en cinco años, y
- reducir gradualmente las tasa arancelarias sobre todos los demás tipos de vehículos en un período de diez años.

Canadá por su parte, eliminará sus tasas arancelarias para los vehículos provenientes de México en el mismo periodo en que este último desgravará las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos

b. Autopartes.

Para ciertas autopartes cada país eliminará de inmediato las tasas arancelarias y para otras se eliminarán en cinco años y una pequeña porción en diez años.

c. Reglas de Origen.

Según lo dispuesto en las reglas de origen del T. L. C. para calificar al trato arancelario preferencial, los productos automotores deberán incorporar un porcentaje de contenido regional conforme a la fórmula de costo neto que ascenderá a 62.55 para automóviles de pasajeros y camiones ligeros y a 60% para los demás vehículos y autopartes. El cálculo del nivel de contenido de los productos, se identificará por el valor de las importaciones de autopartes que provienen de fuera de la región, a través de todo el proceso de producción.

d. Importaciones de Vehículos Usados.

Para las importaciones de vehículos usados provenientes de Estados Unidos, Canadá elimina sus restricciones el 1 de enero de 1994, conforme lo

acordado en el Acuerdo de Libre Comercio Comenzando 15 años después de la entrada en vigor del T L. C., eliminará la prohibición de importar vehículos usados provenientes de México en un período de diez años. México eliminará, en el mismo lapso, la prohibición a las importaciones de vehículos usados que provengan de América del Norte.

e. Restricciones a la Inversión.

Según lo dispuesto en el T L. C sobre los inversionistas de los países miembros, México permitirá la participación de hasta el 100% de aquellas empresas consideradas "proveedoras nacionales" de autopartes, y hasta 49% de las otras empresas, incrementándose a 100% al cabo de cinco años.

f. Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible

Referente a este punto, el T L. C. establece lo siguiente: EE.UU. modificará la definición del contenido de la flotilla que aparece en la Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible (CAFE), de modo que, los fabricantes de vehículos puedan incorporar partes y vehículos fabricados en México y elegir que los productos exportados a Estados Unidos se les clasifique como nacionales.

Después de diez años, la producción mexicana que se exporta a Estados Unidos recibirá el mismo trato que la estadounidense y canadiense para propósitos de la CAFE. Actualmente los automóviles canadienses pueden ser considerados nacionales para propósitos de la CAFE, sin que esto implique ningún cambio en

los niveles mínimos de rendimiento de combustible para vehículos vendidos en EE UU

g. Normas Automovilísticas.

En el T L. C. se establece un grupo intergubernamental encargado de revisar y elaborar recomendaciones respecto a normas automovilísticas a escala federal en los tres países, incluyendo aquellas que permitan el logro de una mayor compatibilidad de dichas normas

3.5.7. ENERGÍA PETROQUÍMICA BÁSICA.

En esta sección se establecen los derechos y las obligaciones de los tres países con respecto al petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear.

En el contexto del T. L. C., los tres países reiteran el pleno respeto a sus Constituciones. A su vez, reconocen la necesidad de fortalecer el importante papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos en la región y mejorarlo mediante una liberación gradual y sostenida. Se incorporan en el T L C las disposiciones que en materia de energía contempla el GATT, relacionadas con las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, en tanto son aplicadas al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos.

El TLC establece que un país no podrá imponer precios mínimos o máximos de importación o exportación. También establece que cada país podrá administrar sistemas de permisos de exportación e importación, siempre que estos sean manejados de conformidad con las disposiciones del Tratado. Por otra parte,

ninguno de los países miembros podrá imponer impuestos, derechos o cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos a menos que esos impuestos, derechos o cargos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes.

En cuanto a la restricción a la importación y exportación de energía esta se limitará a ciertas circunstancias específicas, como la conservación de los recursos naturales agotables, el manejo de una situación de escasez o la aplicable a un plan de estabilización de precios. En el caso de México, el comercio de bienes energéticos, con los otros países signatarios, estipula una reserva donde se establece que regirá por la disposición general del Tratado sobre Seguridad Nacional que se describe en la Sección de Excepciones.

En materia de energía, el T. L. C. reitera que las medidas reglamentarias están sujetas a las reglas generales del mismo, sobre Trato Nacional, restricciones a la importación y exportación de energía.

El Estado Mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes y en las actividades e inversiones en los sectores de petróleo, gas, refinamiento, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad.

Para promover el comercio entre los países miembros, el T. L. C. establece que las empresas estatales, los usuarios finales y los proveedores de gas natural y petroquímicos básicos tendrán derecho a negociar contratos de suministro de estos productos. De igual forma, los productores independientes de electricidad, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y las empresas eléctricas de otros países

signatarios tendrán el derecho de negociar contratos de compra y venta de energía eléctrica, los cuales estarán sujetos a aprobación por la autoridad competente

3.5.8. AGRICULTURA.

Para el comercio de productos agropecuarios, el T L. C establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos, reconociéndose las diferencias estructurales de los sectores agropecuarios, por lo que se incluye un mecanismo transitorio especial de salvaguardia. Para el comercio agropecuario entre Canadá y Estados Unidos continúan aplicándose, las reglas del A. L. C. respecto a las barreras arancelarias. Las disposiciones bilaterales prevén apoyos internos y subsidios a la exportación.

A. Barreras Arancelarias y No Arancelarias.

1. Comercio entre México y Estados Unidos.

Entre México y Estados Unidos se eliminarán de inmediato las barreras no arancelarias mediante su conversión en sistemas de arancel - cuota, o bien en aranceles.

Con el arancel - cuota se pretende facilitar a cada país el proceso de transición de los productos sensibles a la competencia de las importaciones. El incremento de estas cuotas generalmente será de un 3% anual y a las importaciones que sobrepasen la cantidad establecida se le aplicará un arancel, el que se calculará como la razón entre el promedio reciente de precios internos y

externos. Este arancel se reducirá hasta llegar a cero en un periodo de 10 a 15 años dependiendo del producto.

Sin embargo, con la entrada en vigor del Tratado para una amplia gama de productos agropecuarios, se eliminaron los aranceles que equivalen a la mitad del comercio agropecuario existente entre México y Estados Unidos. Las barreras arancelarias en México y Estados Unidos se eliminarán en un período no mayor de diez años después de la entrada en vigor del T. L. C., salvo los aranceles de ciertos productos extremadamente sensibles a las importaciones, entre los que se encuentran, el maíz y el frijol para México y el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos. La desgravación de los aranceles para estos productos se concluirá después de cinco años adicionales.

Respecto al comercio bilateral de azúcar, Estados Unidos y México abrirán gradualmente y después de seis años de entrada en vigor del Tratado, ambos países aplicarán un sistema de arancel - cuota con efectos equivalentes al azúcar proveniente de terceros países.

2. Comercio entre Canadá y México.

Al entrar en vigor el T. L. C., las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio agropecuario entre Canadá y México se eliminarán de inmediato o en un período máximo de cinco años las tasas arancelarias que se aplican a la mayoría de los productos hortícolas y frutícolas y en diez años para los restantes.

Con excepción de los productos lácteos y avícolas, incluyendo huevo, México sustituirá sus permisos de importación por aranceles, como en el caso del

trigo, o arancel - cuota en el caso del maíz y la cebada. Estos aranceles se eliminarán gradualmente en un período de diez años.

B. Salvaguardia Especial.

En el Tratado se establece que durante los primeros diez años de vigencia se podrá aplicar una salvaguardia especial a ciertos productos incluidos en los compromisos bilaterales. En tales circunstancias, el país miembro del T. L. C. que está importando, podrá aplicar la tasa más baja entre las tasas arancelarias vigentes al momento de la entrada en vigor del tratado y la tasa arancelaria de nación más favorecida que exista en el momento de aplicación de la salvaguardia.

C. Subsidios a las Exportaciones.

El subsidio a las exportaciones de productos agropecuarios es considerado como no apropiado dentro de esta zona de libre comercio. Se concede como excepción para compensar los otorgamientos a las importaciones de países que no son miembros. En el T. L. C. se establece que:

- Si un país miembro del T. L. C. decide introducir un subsidio a la exportación de X producto deberá notificar al país importador su intención por lo menos con tres días de anticipación.
- Cuando un país exportador del T. L. C. considera que otro país miembro está importando bienes de países no miembros, que reciben subsidios a la exportación, podrá solicitar consultas al país importador sobre acciones que se pudieran adoptar en contra de tales importaciones subsidiadas.

- Si el país importador adopta una medida de común acuerdo con el país exportador, este último no deberá subsidiar sus exportaciones agropecuarias.

d. Resolución de Controversias Comerciales.

Por mutuo acuerdo, los tres países han establecido un mecanismo de naturaleza privada para la solución de controversias comerciales transfronterizas que involucran productos agropecuarios.

e. Comité para el Comercio de Productos Agropecuarios.

El Comité Trilateral para el comercio agropecuario se encarga de vigilar la puesta en práctica y la administración de las disposiciones establecidas. Además, se estableció un grupo de trabajo entre México - Estados Unidos y uno Canadá - México, que dependen del Comité. Estos grupos revisan la operación de normas de calificación y calidad.

3.5.9. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.

Esta Sección del Tratado está relacionada con el establecimiento de preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, que se adopten para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, así como de aditivos o sustancias contaminantes de alimentos. Con el establecimiento de estos preceptos se busca impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio.

a. Principales Derechos y Obligaciones.

En el Tratado se confirma el derecho que tiene cada país para determinar el nivel de protección sanitario y fitosanitario que considere adecuado, siempre y cuando estas medidas existan:

- fundamentadas en principios científicos y en una evaluación de riesgo.
- se apliquen solo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país, y
- no se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

b. Normas Internacionales.

Para evitar barreras innecesarias al comercio, el T. L. C. procura que los tres países utilicen las normas internacionales más relevantes para el desarrollo de medidas fitosanitarias y sanitarias. Sin embargo, permite a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, si están apoyadas en resultados científicos.

c. Armonización y Equivalencia.

Como forma de promover la "equivalencia de las medidas" cada uno de los países Parte aceptará como equivalentes a sus medidas, las de los otros países del T. L. C., a condición de que el país exportador demuestre que sus medidas cumplen con el nivel adecuado de protección.

d. Evaluación de Riesgo.

El T. L. C. establece preceptos para la evaluación del riesgo; las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentarán en una evaluación del riesgo contra la vida humana o la salud animal o vegetal, tomándose en cuenta las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte.

3.5.10. MEDIDAS DE EMERGENCIA.

Para efectos del T. L. C., se establecen reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del T. L. C. podrán adoptar medidas de salvaguardia para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y significativos en las importaciones.

Ante el incremento súbito de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado, se contempla la aplicación de una salvaguardia bilateral transitoria como medida de emergencia.

Una salvaguardia global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

a. Salvaguardia Bilateral.

Esta medida será aplicada durante el período de transición, si el aumento en las importaciones proveniente de otro país miembro del T. L. C. causa o amenaza causar daño serio a una industria nacional. En dicho caso, el país signatario

podrá adoptar medidas de emergencia que suspendan temporalmente la eliminación de las tasas arancelarias acordadas o bien, establecer la tasa anterior a la entrada en vigor del T. L. C.. El daño debe ser consecuencia de la desgravación arancelaria. Estas medidas de salvaguardia podrán adoptarse por una sola ocasión y durante un período máximo de tres años.

En el caso de bienes extremadamente sensibles a las importaciones, se podrá extender la aplicación de la medida a cuatro años.

b. Salvaguardia Global.

En el Tratado se dispone que los países miembros del T. L. C. deberán quedar exentos de adoptar una salvaguardia global o multilateral (de conformidad con el Artículo XIX del GATT.), a menos que sus exportaciones:

- representan una parte significativa de las importaciones totales del bien en cuestión, y
- contribuyan de manera importante al daño serio o a la amenaza del mismo.
- El Tratado establece que no se considerará que un país miembro del T. L. C. (tiene una participación significativa en las importaciones si no se encuentra entre los cinco principales poseedores extranjeros del bien.

c. Procedimientos

Para la administración de las medidas de emergencia en el T. L. C., se han establecido los siguientes procedimientos:

- Se le concede la facultad de determinar el daño a una autoridad competente;

- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes, desarrollo de investigaciones, audiencias públicas para que las partes interesadas presenten sus alegatos y notificaciones.

3.5.11. REVISIÓN DE ASUNTOS EN MATERIA DE "ANTIDUMPING" Y CUOTAS COMPENSATORIAS.

En el Tratado se establece un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de "antidumping" y cuotas compensatorias que han dictado las autoridades competentes de los países signatarios del T. L. C. En esta sección se disponen procedimientos para la revisión por Tribunales Arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de "antidumping" y cuotas compensatorias de cada país. Se crea además, un procedimiento de impugnación extraordinario que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pudieron haber afectado las decisiones de un Tribunal Arbitral y el proceso de revisión llevado a cabo por el mismo.

Finalmente, se establece también un mecanismo de salvaguardia con el objeto de solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación interna, menoscabe el funcionamiento del proceso arbitral.

a. Integración y operación del Tribunal.

Cada Tribunal Arbitral se integrará por cinco individuos calificados de los países involucrados, seleccionados de una lista elaborada por los tres países.

Cada país seleccionará a dos árbitros, el quinto será escogido por acuerdo de los árbitros seleccionados y de no haber acuerdo, será elegido al azar.

En la revisión de la resolución impugnada, el Tribunal Arbitral solamente aplicará el derecho del país importador. Los tres países desarrollarán reglas de procedimientos para los Tribunales Arbitrales. El Tribunal Arbitral tiene la capacidad de confirmar la resolución impugnada o reenviarla, para que la autoridad administrativa adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del Tribunal. El cumplimiento de las resoluciones emitidas por tribunal arbitral será obligatoria.

b. Conservación de la Legislación Nacional.

En el contexto del Tratado se confirma explícitamente que cada país miembro, conserva el derecho de aplicación de su legislación en materia de "antidumping" y cuotas compensatorias. Cada país modificará su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del T.L.C. Una instancia arbitral; podrá revisar cualquiera de las enmiendas, en la medida en que se aplique a las importaciones procedentes de otro país signatario. Esta revisión se puede realizar para detectar conflictos con los objetivos y propósitos del Tratado, así como los del GATT (OMC) y sus códigos de conducta relevantes.

Si el tribunal arbitral determina que existe un conflicto y una vez agotado el mecanismo de consulta, no hay acuerdo en una solución, el país que solicite la revisión podrá adoptar medidas legislativas o administrativas equivalentes o bien denunciar el Tratado.

c. Procedimiento para la impugnación extraordinaria.

La Impugnación extraordinaria así como los fundamentos para invocar este procedimiento, también fueron establecidos en el T.L.C. Una vez dictada la resolución del Tribunal Arbitral, cualquiera de los países involucrados en la controversia podrá solicitar la instalación de un Comité de Impugnación Extraordinario, integrado por tres jueces activos o retirados de los tres países.

Este Comité puede anular la resolución original si concluye que se ha presentado alguno de los supuestos para invocar la impugnación extraordinaria. En ese caso se establecerá un nuevo Tribunal Arbitral.

3.5.12. COMPRAS AL SECTOR PÚBLICO.

Sobre una base no discriminatoria el Tratado abre una parte significativa del mercado de compras del Sector Público de cada uno de los países del T.L.C., para los proveedores de otros países, para bienes, servicios y obras públicas.

a. Cobertura.

El T. L. C. abarca las compra efectuadas por dependencias y empresas del Gobierno Federal en cada uno de los países signatarios.

El Tratado se aplica a las adquisiciones de las dependencias del Gobierno Federal cuyo monto supere los siguientes valores:

1. 50.000 dólares totales para bienes y servicios y
2. 65 millones de dólares para obra pública.

El T. L. C. se aplica a las adquisiciones de las empresas públicas cuyo monto exceda los siguientes valores:

- 250.000 totales para bienes y servicios y
- 8 millones de dólares para obras públicas.

Esta sección no es aplicable a la compra de armamentos, municiones, armas y otras relacionados con la seguridad nacional. Cada país además, se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para las compras especificadas en el Tratado.

b. Procedimientos.

El Tratado establece, además del requisito de Trato de Nación más Favorable para los países del T. L. C., también se refiere a procedimientos para las adquisiciones que poseen las siguientes características:

- Se promueve la transparencia y predictibilidad mediante el establecimiento de reglas para especificaciones técnicas, calificación de proveedores, determinación de plazos de licitación y otros aspectos del procedimientos de compra.
- Se prohíben las prácticas compensatorias y otras requisitos discriminatorios de compra nacional.
- Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones que permita a los proveedores objetar el procedimiento de compra.

c. Cooperación Técnica.

Los tres países intercambiarán información referente a los sistemas de compra, con objeto de apoyar a los proveedores de cada país, para que aprovechen las oportunidades de compra generadas por la apertura del Tratado. De igual forma, se establecerá un Comité que apoye a la micro, pequeña y mediana empresas a identificar las oportunidades de compras en los países miembros del T. L. C.

3.5.13. COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS.

En el T. L. C. se establecen los derechos y las obligaciones para facilitar el comercio transfronterizo de servicios entre los tres países.

a. Trato Nacional.

Cada país socio del Tratado otorgará a los prestadores de servicios de los otros países del T.L.C un Trato no menos favorable que el otorgado a sus propios prestadores de servicios, en circunstancias similares. El Trato Nacional significa conceder un trato no menos favorable que el otorgado a los prestadores de servicios del país del que formen parte.

b. Trato de Nación Más Favorecida.

Otra obligación prevista por el Tratado referente a los servicios es la de Trato de Nación Más Favorecida, la cual requiere que cada país miembro del T. L. C., otorgue a los proveedores de servicios de los otros países un trato no menos favorable que el otorgado a los prestadores de servicios de cualquier otro país, en circunstancias similares.

c. Presencia Local.

Se señala que un prestador de servicios de otro país miembro del T. L. C. no estará obligado a residir o establecer en ese territorio oficina de representación, sucursal o cualquier otro tipo de empresa administrativo, como condición por prestar un servicio.

d. Reservas.

Los países que son miembros del T. L. C. podrán establecer reservas respecto a disposiciones legales y otras medidas vigentes que no cumplan con las reglas y obligaciones, que estarán especificados en una lista en el Tratado. Los países contarán con un período de dos años para completar la lista con las reservas estatales y provinciales correspondientes. Medidas no congruentes con el T.L.C. podrán mantenerse en escalas municipal y local. Las disposiciones listadas podrán ser modificadas o renovadas siempre y cuando no las hagan más restrictivas.

e. Restricciones cuantitativas no discriminatorias.

Le corresponde a cada país levantar una lista de disposiciones vigentes no discriminatorias que limiten el número de prestadores de servicios o las operaciones de los prestadores de servicios, en algún sector específico. Los países miembros del T. L. C. podrán solicitar consultas sobre estas disposiciones, para negociar su liberación o eliminación.

f. Otorgamiento de Licencias y Certificaciones.

El Tratado de Libre Comercio establece disposiciones relativas a los procedimientos de expedición de licencias y certificación de profesionales. Los países deben asegurar que los procedimientos se realicen con base en criterios objetivos y transparentes, tal como, la capacidad profesional, que garanticen la calidad de los servicios y que no lleguen a constituir por sí mismo, una restricción para la prestación de un servicio.

Los países miembros del T. L. C. eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencia para otorgar licencias y certificaciones a los prestadores de servicios profesionales dentro de su territorio, dos años después de la entrada en vigor el Tratado. Pero si se llegara a incumplir esta obligación, los otros miembros podrán mantener o establecer requisitos equivalentes en el mismo sector de servicios.

g. Denegación de Beneficios.

Un país miembro podrá aplicar la denegación de los beneficios derivados del T.L.C. si el servicio se proporciona por medio de una empresa de otro país miembro, de propiedad o bajo el control de una persona de un país no miembro del T.L.C. y que dicha empresa no realice negocios considerables en la zona del libre comercio. En relación con los servicios de transporte, estos no deben proporcionarse con equipo no registrado en cualquier de los tres países.

h. Exclusiones.

Estas disposiciones no se aplican a rubros cubiertos en otros apartados del Tratado, ejemplo; compras gubernamentales, subsidios, servicios financieros,

servicios relacionados con la energía, servicios aéreos, a las telecomunicaciones básicas, a los servicios sociales y a la industria marítima, excepto para algunos servicios entre México y Canadá.

3.5.14. TRANSPORTE TERRESTRE.

Para la remoción de barreras a la prestación de servicios de transporte terrestre el Tratado establece normas técnicas y de seguridad compatible sobre el transporte. El T. L. C. prevé un aumento gradual de la competencia en el servicios transfronterizo, a fin de proporcionar igualdad de oportunidades en el mercado de transporte terrestre de América del Norte.

Calendario de Liberación.

a. Servicios de camiones y autobuses.

A partir de la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos modificará la moratoria que se aplicaba al otorgamiento de permiso para la prestación de servicios de camiones y autobuses, principalmente para permitir a los operadores mexicanos de autobuses turísticos y fletados, brindar servicios en el mercado transfronterizo estadounidense.

Tres años después de la firma del Tratado, o sea actualmente, México debe permitir a las compañías de autotransporte canadienses y estadounidenses, hacer entregas transfronterizas y recoger carga en sus estados fronterizos. A su vez, Estados Unidos permitirá a empresas mexicanas prestar los mismos servicios en territorio fronterizo estadounidense. Con respecto a Canadá, México permitirá

49% de inversión canadiense y estadounidense en empresas de autobuses y de camiones de carga que proporcionan servicios internacionales (comprendida la distribución punto a punto de dicha carga en territorios mexicanos).

Tres años después de la entrada en vigor del Tratado Estados Unidos permitirá que las empresas de autobuses de México inicien la prestación de servicios transfronterizos con itinerario fijo de y hacia cualquier parte de Estados Unidos. México otorgará el mismo trato a las compañías de autobuses de Canadá y Estados Unidos.

Seis años después de la entrada en vigor del Tratado, los países miembros permitirán a las compañías de autopartes de carga, el acceso transfronterizo a todos sus territorios para prestar sus servicios.

Al séptimo año, se acordó que México permitirá 51% de inversión canadiense y estadounidense en compañías mexicanas de autobuses y camiones que presten servicios internacionales de carga. Estados Unidos por su parte, eliminará la moratoria al otorgamiento de servicios para que operen empresas de camiones de carga y autobuses con capital de 100% mexicano.

Diez años después de la entrada en vigor del Tratado, México permitirá el 100% de inversión extranjera en empresas de camiones de carga y autobuses. Sin embargo, en relación a la inversión en el transporte de carga interna, los países miembros no estarán obligados a eliminar las restricciones.

b. Servicios de Ferrocarril.

Según lo dispuesto en el Tratado y manteniendo congruencia con las reservas establecidas por México, para este sector, los ferrocarriles de Canadá y Estados Unidos podrán continuar comercializando libremente sus servicios en México, operar trenes unitarios con sus propias locomotoras, así como construir y tener en propiedad terminales y financiar infraestructura ferroviaria. México continuará gozando de acceso completo a los sistemas ferroviarios canadienses y estadounidenses.

c. Servicios Portuarios.

A partir de la entrada en vigor del tratado, México permitirá el 100% de inversión canadiense y estadounidense en instalaciones y servicios portuarios, tales como grúas, muelles, terminales y estiba, para empresas que manejan su propia carga. A su vez, Canadá y Estados Unidos continuarán permitiéndoles en forma irrestricta la inversión a México en estas actividades.

d. Proceso de Revisión.

A los cinco años de la entrada en vigor del Tratado, los tres países establecerán un Comité de funcionarios gubernamentales para realizar consultas sobre la eficacia de la liberación en el sector de Transporte terrestre, los problemas específicos de cada país, así como los efectos anticipados de la liberación de ese sector.

Después de siete años a más tardar, las consultas estarán dirigidas al análisis sobre la posibilidad de liberar, en mayor medida, los servicios de transporte

terrestre. Los resultados serán remitidos a la Comisión de Comercio del T. L. C., para tomar medidas conducentes.

3.5.15. TELECOMUNICACIONES.

Las disposiciones establecidas por el T.L.C sobre redes públicas de telecomunicaciones y los servicios de telecomunicaciones, señalan que éstas deberán estar disponibles en términos y condiciones no discriminatorias, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades. La operación y el establecimiento de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, no forman parte de este Tratado.

a. Acceso y uso de las redes públicas.

Los países miembros garantizarán el acceso y uso de la redes públicas, incluyendo la capacidad de:

- arrendar líneas privadas.
- conectar equipo terminal u otro equipo a los redes públicas.
- interconectar circuitos de computación, señalización, procesamiento y
- emplear protocolos de operación, a elevación del usuario.

La imposición de condiciones al acceso y uso, solamente se impondrán si son necesarios para salvaguardar la responsabilidad del servicio público de los operadores de la red o para proteger la integridad técnica de las redes públicas.

Las tarifas de los servicios públicos de telecomunicaciones de los países miembros del T. L. C., deberán reflejar los costos económicos y los circuitos privados arrendados deberán estar disponibles sobre la base de una tarifa fija.

b. Excepciones y Limitaciones.

Los tres países no están obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de telecomunicaciones a una persona de otro país miembro del T. L. C. y se reservan la facultad de prohibir a los operadores de redes privadas, la prestación de redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

c. Telecomunicaciones mejoradas.

El Tratado dispone que los procedimientos que cada país utilice para otorgar licencias u otras autorizaciones para la prestación del servicios mejorados o de valor agregado, deberán ser transparentes y no discriminatorios. De igual forma, no estarán sujetos a las obligaciones que generalmente se le informe a los proveedores de redes públicos y servicios públicos de telecomunicaciones.

Ejemplo, justificar sus tarifas con base en las costos.

d. Medidas de Normalización.

Estas medidas están dirigidas concretamente a las necesarias para impedir daños técnicos o interferencias con las redes y servicios, servicios públicos, fallas en el equipo de facturación y aquellos tendientes a garantizar a los usuarios, seguridad y acceso.

e. Prestación monopólica de Servicios.

El Tratado acepta que un país signatario pueda mantener o designar a un prestador monopólico de redes o servicios públicos, siempre y cuando no se abuse de su posición en actividades fuera de su campo de acción, incurriendo en conductas contrarias a la competencia que adversamente afecten a una persona de algún país del T. L. C.

f. Disponibilidad de Información.

Toda información que afecte el acceso y el uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, estará disponible al público en general incluyendo:

- tarifas y otros términos y condiciones para prestación del servicio.
- especificaciones sobre las interfaces técnicas de redes y servicios.
- información sobre las entidades reguladoras en una materia de normas.
- condiciones para la conexión de equipo terminal.
- requisitos de notificación, permisos, registros o licencias.

g. Cooperación Técnica.

Se establecerá un intercambio de información entre los países miembros y el desarrollo de programas de capacitación, de gobierno a gobierno.

Se reconoce a su vez, la importancia de las normas internacionales para las comunicaciones globales por lo que acuerdan promoverlas mediante los trabajos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, la Organización Internacional de Normalización y otros organismos internacionales.

3.5.16. INVERSIÓN.

El T. L. C. establece la eliminación de importantes barrera a la inversión, otorgando garantías básicas a los inversionistas de los tres países; establece a su vez, un mecanismo para solución de controversias

a. Cobertura.

Para efectos del T.L.C., el concepto de inversión se define de manera amplia ya que abarca todas las formas de propiedad y participación en las empresas, a la propiedad tangible, y las que se establezcan en cualquier contrato.

b. Trato no discriminatorio y niveles mínimos de trato.

Cada país otorgará a los inversionistas de un país del T. L. C. y a las inversiones que ellos realicen, un trato no menos favorable que el que otorga a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de otros países (trato de nación más favorecida).

En otras palabras, cada país del T. L. C. otorgará a las inversiones procedentes de los países miembros un trato justo, equitativo, garantizando la seguridad y protección acordes con el derecho internacional.

c. Requisitos de desempeño.

Ningún país miembro del T. L. C. podrá imponer requisitos de desempeño a las inversiones en sus territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, transferencia de tecnología y requisitos de fabricación de productos en una región determinada.

d. Transferencias.

El T. L. C. acuerda que los inversionistas de un país miembro podrán convertir la moneda de curso legal en divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado, de sus ganancias, ingresos derivados de una venta, pago de préstamos u otras transacciones relacionadas con una inversión. Cada país miembro del TLC asegurará que esas divisas puedan transferirse libremente.

e. Expropiación.

En el contexto del libre comercio, ningún país miembro podrá expropiar, de manera directa o indirecta, inversiones que realicen los empresarios de los países del T.L.C., salvo por causas de utilidad pública, con base en el principio de no discriminación y de acuerdo con las formalidades que establece la ley.

f. Solución de Controversias.

Para la solución de controversias, los inversionistas de los países miembros del TLC, podrán mediante procedimientos de arbitraje entre el inversionista y el Estado, reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones.

g. Compromisos y excepciones específicas de cada país:

En un plazo de dos años, cada país miembro del TLC determinará sus compromisos de liberación y sus excepciones estatales y provinciales a las obligaciones de trato nacional, nación más favorecida y requisitos de desempeño.

Con excepción de algunos sectores sensibles a las importaciones, estas medidas no podrán hacerse más restrictivas y, una vez liberadas, no podrán

volverse más restrictivas. Sectores como telecomunicaciones básicas, servicios sociales y marítimos, no estarán sujetos a esta limitación.

h. Inversión y Ambiente:

El Tratado establece claramente que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones y que los países consultarán sobre el cumplimiento de estas disposiciones. Específica también el T. L. C., que los países miembros podrán emprender acciones tendientes a proteger el ambiente, de conformidad con las disposiciones sobre inversión.

3.5.17. POLÍTICA EN MATERIA DE COMPETENCIA, MONOPOLIOS Y EMPRESAS DEL ESTADO.

En el Tratado se contemplaron disposiciones sobre prácticas comerciales no competitivas, privadas y públicas, bajo el convencimiento de que las mismas contribuyan a lograr los objetivos del T.L.C..

a. Política en materia de competencias.

Cada país del T.L.C. adoptará o mantendrá medidas en contra de prácticas comerciales no competitivas y cooperará en la aplicación y ejecución de la ley en materia de competencia.

b. Monopolios y Empresas del Estado.

Empresas del Estado. El Tratado señala que las empresas que pertenezcan o sean controladas por los gobiernos federales, provinciales o estatales, deben actuar congruentemente con las obligaciones del país en cuestión,

a la hora de ejercer una función reglamentaria, administrativa o de otra autoridad gubernamental, como el caso de otorgamiento de licencias.

c. Monopolios.

Se aplican algunas disciplinas adicionales a los monopolios federales propiedad de gobiernos actuales y futuros, así como a cualquier monopolio privado que un país miembro del T.L.C. pueda asignar en el futuro. Cada país miembro deberá asegurarse de que los monopolios no se valgan de su posición para involucrarse en prácticas contrarias a la competencia en mercados no monopolísticos en su territorio.

d. Comité en materia de Comercio y Competencia.

La conformación de un comité trilateral se encargará de asuntos sobre la relación entre políticas y leyes de competencia y el comercio en la zona de libre comercio.

3.5.18. SERVICIOS FINANCIEROS.

Sobre este aspecto, el Tratado establece un enfoque integral, sustentado en principios sobre las disposiciones gubernamentales que regulan la prestación de servicios financieros. Adicionalmente cada país define sus compromisos específicos de liberación.

a. Principios.

Presencia comercial y operaciones transfronterizas. Los proveedores de servicios financieros de un país miembro del T.L.C., podrán establecerse en otro de

los países signatarios, para realizar operaciones de bancas, seguros, valores y otro tipo de servicios que el país anfitrión determine, sean de naturaleza financiera.

Cada país, para procesar las solicitudes de operación en sus respectivos mercados financieros, debe:

- informar a las personas interesadas los requisitos necesarios para establecerse;
- a petición del interesado proporcionará información relativa a la situación del trámite de la solicitud.
- emitir, en la medida de lo posible, su resolución administrativa sobre la solicitud de operación, en un plazo no mayor de 120 días.
- Publicar las medidas de aplicación general a más tardar en el momento en que entren en vigor, ofrecerá a los interesados la oportunidad de hacer observaciones sobre las medidas o disposiciones o establecerá uno o más centros de información donde se pueda responder a preguntas relativas a las disposiciones aplicables sobre el sector de servicios financieros.

b. Medidas preventivas y de balanza de pagos.

A pesar de cualquier disposición planteada en el tratado, los países miembros conservarán facultades para expedir regulaciones razonables que tengan el propósito de salvaguardar la integridad y estabilidad del Sistema Financiero. En circunstancias específicas, se podrán aplicar medidas que tengan como propósito proteger la balanza de pagos.

c. Compromisos de los países.

MÉXICO

Permitirá a las empresas financieras organizadas, conforme a la ley de otro país miembro del T.L.C., establecer en su territorio instituciones financieras, que estarán sujetas a ciertos límites aplicables, durante un período considerado de transición, que concluirá hacia el año 2,000. A partir de esa fecha México podrá aplicar salvaguardias temporales en los sectores de banca y de valores.

- **Banca y casas de bolsa.**

El límite máximo a la participación extranjera agregada en el mercado bancario, tendrá un incremento gradual de 8 a 15 por ciento, durante el período de transición.

En cuanto a las empresas de valores el límite máxima se incrementará de 10 a 20 por ciento en el mismo período. Durante el período de transición, México aplicará límites de 1.5% del mercado a la participación de un banco y de 4% a la participación de una casa de bolsa.

- **Aseguradoras.**

Existirán dos maneras de tener acceso al mercado mexicano por parte de las aseguradoras estadounidense y canadiense:

1. Las compañías asociadas con aseguradoras mexicanas podrán incrementar gradualmente su participación accionaria en la

sociedad en coinversión de 30% en 1994 a 51% en 1998, hasta alcanzar 100% en el año 2,000

- 2 Las aseguradoras de Canadá y Estados Unidos podrán constituir filiales sujetos a un límite agregado de 6% de participación máxima de mercado que aumentará paulatinamente hasta 12% al término de 1999 y a un límite individual de 15% del mercado, eliminándose por completo el 1 enero del 2000

- **Empresas financieras no bancarias.**

En el caso de México, las empresas financieras no bancarias de Canadá y Estados Unidos podrán establecer filiales para prestar servicios de crédito al consumo, crédito comercial préstamos hipotecarios o servicios de Tarjetas de Crédito, en término no menos favorables que los que disfruten las instituciones mexicanas. Durante el período de transición los activos agregados de éstas filiales no podrán exceder de 3% de la suma de los activos agregados de los bancos más los de las empresas financieras no bancarias de objeto limitado.

Las compañías de factoraje y arrendamiento financiero de países miembros del TLC, estarán sujetas a límites transitorios de participación máxima en el mercado con las mismas características y duración que los que se apliquen a las casas de bolsa, excepto que no se fijarán límites individuales de participación máxima en el mercado.

CANADÁ.

En base al TLC, las empresas e individuos de Estados Unidos están exentos de las disposiciones canadienses, aplicables a los no residentes, donde se estipula en la regla, 10/25 que, "ninguna persona no residente podrá adquirir en conjunto, más del 25% de las acciones de una institución financiera canadiense sometida a la jurisdicción federal". Con el TLC, Canadá hace extensible esta excepción a las empresas e individuos mexicanos. Los bancos Mexicanos tampoco estarán sujetos al límite del 12% de los activos totales que se aplica a los bancos que no forman parte de la zona de libre comercio del TLC. Ni requerirán aprobación del Ministro de Finanzas para abrir más de una sucursal en territorio canadiense.

ESTADOS UNIDOS.

El acuerdo señala que Estados Unidos permitirá a grupos financieros mexicanos que han adquirido legalmente un banco mexicano con operaciones en Estados Unidos, continuar operando su casa de bolsa durante cinco años después de dicha adquisición.

Para tales efectos, de la adquisición de los bancos y las casas de bolsa se debieron realizar antes del 1 de enero de 1992 y 30 de junio de mismo año, es decir antes de la entrada en vigor del Tratado. La casa de bolsa no podrá incrementar la gama de sus actividades o adquirir otras casas de bolsa en Estados Unidos y estará sujeta a medidas no discriminatorias que restrinjan las operaciones entre ellas y sus filiales.

3.5.19. PROPIEDAD INTELECTUAL

Con respecto a la propiedad intelectual, el TLC establece obligaciones significativas, las cuales se fundamentan en el trabajo realizado por el GATT y los Convenios Internacionales más importantes sobre la materia. Con respecto a los derechos de propiedad intelectual cada uno de los países miembros protegerán adecuada y efectivamente esos derechos.

El Tratado establece compromisos específicos sobre la protección de

- ⇒ Derecho de autor, incluyendo los fonogramas,
- ⇒ Patentes
- ⇒ Derechos de los obtentores de vegetales;
- ⇒ Derechos industriales.
- ⇒ Secretos industriales
- ⇒ Circuitos integrados (semiconductores) e indicaciones geográficas

a. Derecho de autor.

Estipula las siguientes obligaciones de los países signatarios del Tratado

- a. proteger los programas de Cómputo como obras literarias y las bases de datos como compilaciones.
- b. conceder derechos de renta para los programas de cómputo y fonogramas, y

- c. estipular un plazo de protección de por lo menos 50 años para los fonogramas.

b. Patentes.

En el tratado se establece la protección al inversionista, requiriendo a cada país:

- a. Conceder patentes para productos y procesos en prácticamente todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos.
- b. Se eliminarán los regímenes especiales para categorías particulares de productos, cualquier disposición para adquisición de los derechos de patentes y cualquier discriminación en la disponibilidad y goce de los derechos de patentes que se otorguen localmente y en el extranjero.
- c. Darle la oportunidad a los titulares de las patentes que obtengan protección en los inventos relativos a productos farmacéuticos agroquímicos que anteriormente no podían ser patentados.
- d. Derechos de propiedad intelectual
- e. Reglas de protección a:
 - Los marcos de servicios en igual medida que las de productos.
 - Las señales codificadas emitidas por satélites, en contra de su uso ilegal.
 - Los secretos individuales en general y la protección contra la divulgación por parte de las autoridades competentes.
 - Los circuitos integrados tanto en sí, como a los bienes incorporen.

- Las indicaciones geográficas para proteger a los titulares de las marcas y entra inducen a error

Además se incluyen obligaciones para los procedimientos de ejecución tales como

- Los procedimientos judiciales para la puesta en práctica de los derechos de propiedad intelectual, como también las disposiciones relativas a daños, suspensión precautoria etc.
- El cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual en la frontera, incluidas las salvaguardias para prevenir el abuso.

3.5.20. ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS.

Como parte de la relación económica preferencial entre los países miembros el TLC, se especifican los compromisos que asumieron los tres países para agilizar la entrada temporal de las personas de negocios, procedentes de los países miembros.

Cada país conserva el derecho de velar por la protección del empleo permanente de su fuerza de trabajo así como el adoptar la política migratoria que juzgue conveniente y las medidas para proteger la seguridad de sus fronteras. Los países contratantes se comprometen a autorizar la entrada temporal a cuatro categorías de personas de negocios:

- Visitantes de negocios que desempeñan actividades internacionales relacionadas con: investigación y diseño; manufactura y producción

mercadotécnica, ventas, distribución, servicios después de la venta y otros servicios generales

- Comerciantes que realicen intercambio significativo de bienes y servicios entre su propio país y el país al que desean entrar e inversionistas que buscan invertir un capital importante en territorio de otro país signatario. Estas personas deberán contar con la experiencia o estar empleadas en actividades de supervisión o ejecutivas, que requieran de habilidades esenciales para realizar este tipo de puesto
- Personal transferido dentro de una compañía, este deberá ocupar un puesto a nivel administrativo, ejecutivo o poseer conocimiento especializado

Respecto a Estados Unidos y México, estos países acordaron limitar la entrada de profesionales mexicanos a Estados Unidos a un número anual 5,500 personas. Este número de profesionales se adiciona al que permite la ley de Estados Unidos, en la cual establece una limitación global de 65,000 profesionales. Este límite de 5,500 personas podrá incrementarse por acuerdo entre México y Estados Unidos y se eliminará diez años después de la entrada en vigor del TLC, a no ser que los países decidan hacerlo antes de esa fecha. Canadá no impone a México ningún límite y el TLC no plantea modificaciones en el acceso de profesionales entre Canadá y Estados Unidos respetando lo establecido en el A.L.C.

El incumplimiento en lo referente a controversias, el T L C podrían invocarse solamente en el caso de que alguno de los países incurra en una práctica recurrente que sea incompatible con las disposiciones sobre entrada temporal

3.5.21. DISPOSICIONES INSTITUCIONALES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

Entre las instituciones responsables de la aplicación del Tratado y de su administración conjunta se tienen.

a. Comisión de Comercio.

Esta Comisión es la institución central del Tratado. Está integrada por ministros o funcionarios a nivel de Gabinete que sean designados por cada país

El trabajo diario de esta comisión lo realizarán funcionarios de los tres gobiernos que participen en diversos Comités y grupos de trabajo establecidos a lo largo del Tratado. Los Comités y grupos operarán por consenso.

b. Secretariado.

El secretariado es un ente que dará apoyo administrativo y técnico a la Comisión lo que asegurará la administración conjunta y efectiva de la zona de libre comercio. Para la solución de controversias el tratado crea una serie de procedimientos efectivos y expeditos.

c. Consultas.

Estas las podrán realizar cualquier miembros y en las mismas podrán participar todos los países que conforman el bloque.

d. Funciones de la Comisión de Comercio

Si después de realizar la consultas no se resuelve el problema, cualquier país podrá convocar la Comisión de Comercio a una reunión plenaria.

e. Inicio de Procedimientos ante Tribunales:

Si después de la intervención de la Comisión de Comercio no se logró una resolución satisfactoria, cualquier país involucrado podrá solicitar el establecimiento de un tribunal

f. Selección del Foro:

El país demandante podrá elegir entre cualquier de los dos foros. Si el tercer país desea someter el asunto ante un foro distinto, los dos países que actúen como demandantes en la controversia, realizarán consultas para llegar a un arreglo. Normalmente el procedimiento de solución de controversias se llevará a cabo ante un Tribunal Arbitral establecido según las disposiciones del Tratado.

Procedimientos de los Tribunales:

Los tribunales tendrán a su cargo presentar conclusiones de hecho y determinar si la acción impugnada es incompatible con las obligaciones derivadas del T.L.C y puede hacer recomendaciones para la solución de la controversia.

Los Tribunales se integrarán por cinco miembros que serán elegidos de una lista acordada trilateralmente, integrada por expertos en materia jurídica y comercial u otras áreas relevantes, originarios de cualquier país, inclusive de un país no miembro del T.L.C.

El tribunal una vez conformado deberá presentar un informe preliminar con carácter confidencial a los países contendientes, dentro de un plazo de 90 días a partir de la selección de sus miembros, salvo que los países en conflicto acuerden otra cosa

El tribunal presentará el informe final a los países contendientes en un plazo de 30 días a partir de la fecha en que se presentó el informe preliminar y será entregado a la Comisión, la cual generalmente lo publicará.

3.5.22. ADMINISTRACIÓN DE DISPOSICIONES LEGALES.

La formulación de reglas se realizará para asegurar que las leyes, reglamentaciones y otras medidas que afecten a comerciantes e inversionistas sean accesibles y las administren funcionarios de los tres países con imparcialidad y de conformidad con los principios de legalidad.

3.5.23. EXCEPCIONES.

El T.L.C. incluye disposiciones que asegura que el tratado no restrinja la capacidad de un país para proteger sus intereses nacionales, tales como la moral pública, la seguridad y la salud humana, animal y vegetal, o los tesoros nacionales o para conservar la ejecución de medidas en contra de prácticas engañosas o comportamientos contrarios a la competencia

a. Seguridad Nacional

En el Tratado no existe nada que afecte la capacidad de cualquiera de los países signatarios, de adoptar medidas que consideren necesarias para proteger sus intereses esenciales de seguridad.

b. Tributación.

Los asuntos tributarios se regirán por los acuerdos de doble tributación celebrados entre los países miembros.

c. Balanza de Pagos.

El Tratado contempla, que un país contratante puede adoptar medidas que restrinjan el comercio para proteger su balanza de pagos, sólo en circunstancias limitadas y de acuerdo a las reglas del Fondo Monetario Internacional

3.5.24. DISPOSICIONES FINALES.**a. Entrada de Vigor.**

El tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994.

b. Adhesión.

El T.L.C dispone que otros países podrán ser admitidos como miembros del Tratado con el consentimiento de los países miembros de conformidad con los términos y condiciones que éstos establezcan

3.5.25. DISPOSICIONES SOBRE MEDIO AMBIENTE.

Existe el compromiso de los países miembros del T L C. de administrar y aplicar el Tratado de manera compatible con la protección al medio ambiente, así como a impulsar el desarrollo sostenible. Las disposiciones que contempla el Tratado se fundamentan en los siguientes compromisos.

- a. Las obligaciones comerciales de los tres países derivadas de convenios internacionales, determinados sobre especies en vías

- de extinción, sustancias que dañan la capa de ozono y desechos peligrosos, prevalecerán sobre las disposiciones del Tratado
- b En el Tratado se confirma el derecho de cada país para determinar la protección que considere adecuada para el ambiente y para la vida o salud humana, animal o vegetal.
 - c En el Tratado también se establece claramente que para asegurar el nivel de protección, cada país podrá adoptar y mantener normas sanitarias y fitosanitarias, incluyendo algunos que pudieran ser más estrictas que las internacionales.
 - d Los tres países trabajarán conjuntamente para mejorar el nivel de protección del ambiente, de la vida y salud humana, animal y vegetal.
 - e En el Tratado se dispone que ningún país miembro deberá disminuir el nivel de protección de sus normas de salud seguridad o ambiente, con el propósito de atraer inversión
 - f En los casos de controversias comerciales y con implicaciones sobre el ambiente, este país podrá optar porque se remita el caso a los mecanismos de solución de controversias del Tratado Los países también dispondrán de la opción de utilizar las medidas comerciales derivadas de convenios internacionales en materia ambiental

CAPÍTULO IV

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

CAPÍTULO IV

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

Para los países centroamericanos los temas de globalización e integración no son nuevos en el tapete de discusión de las reuniones cumbres. Esto queda demostrado en la cumbre de **Tuxtla Gutiérrez II**, efectuada del 15 al 16 de febrero de 1991, año donde se retomó el tema de crear un bloque de libre comercio desde el Río Grande hasta el Tapón de Darién sentándose en esta forma las Bases para un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Centroamericana.

No se llegaron a establecer fechas en el calendario, pero sí se determinó que el éxito de crear una Mesoamérica, dependerá del interés y de la rapidez con que cada país decida la firma de un Convenio de Libre comercio con México.

Costa Rica ha iniciado ya ese recorrido, pues el 15 abril de 1994 firma un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos Mexicanos, por lo que tendrá que seguir afinando algunos aspectos del mismo, mientras las otras naciones de Centroamérica (incluyendo Belice) suscriban un acuerdo similar. La idea es que este bloque pudiera estar conformado antes del año 2,005, con el fin de que todas las naciones del continente formen parte de la Alianza del Libre Comercio de América (A.L.C.A).

Muchos críticos plantean que de lograrse estos acuerdos será la "nueva era de oportunidades para ensanchar el puente entre el Sur y el Norte y abrir aún más, ante los ojos del mundo, el canal que une al Atlántico con el Pacífico" ¹

No debe olvidarse, sin embargo, que de lograrse esta unión comercial, se requerirá de parte de todos los miembros su cooperación económica, el establecimiento de una verdadera democracia donde predomine la estabilidad política y la lucha por la pobreza, tomando el equilibrio ambiental como factor predominante.

Llegar a una etapa de madurez en este proceso llevará años, ya que no es fácil crear un diseño que permita una relación multilateral entre varias naciones. Costa Rica viene a ser la referencia obligada para los demás países por ser el primer país que ha firmado un Tratado con México. Al estar Panamá en pleno proceso de una ronda de conversaciones con México en el mismo sentido, en este Capítulo presentaremos los principales puntos de discusión concertados en el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México, ya que el modelo es similar al que actualmente discute la Comisión de Alto Nivel nombrada por el Gobierno panameño.

El contenido del Tratado está expuesto en forma resumida y se utilizó el documento explicativo desarrollado por el Ministerio de Comercio Exterior de Costa

¹ MURILLO Nelson. Artículo "Sin Fecha en el Calendario" Revista Rumbo, 7 de marzo de 1996, pág 22.

Rica por la Dirección de Negociaciones Comerciales Internacionales, bajo la conducción de la Licenciada ANABEL GONZALEZ y un grupo de colaboradores

4.1. Resumen de Negociaciones previas a la firma del Tratado.

- a. En febrero de 1991 se inicia el intercambio de información entre Costa Rica y México, así como el establecimiento de una serie de reuniones con el fin fundamental de encontrar la mejor manera de facilitar y agilizar las relación comercial entre los dos países, creándose un sistema adecuado de desgravación gradual de los aranceles, así como la eliminación de los impedimentos y barreras no arancelarias al libre comercio, entre ellos los obstáculos aduaneros y de transporte.
- b. El 11 de abril de 1991 se logra la firma de la **Declaración de Tuxtla Gutiérrez**, así como el Acta y las Bases para un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Centroamérica.
- c. El 20 de agosto de 1992 se suscribe el Acuerdo Marco Multilateral para el Programa de Liberalización Comercial entre los gobierno de Guatemala, Honduras, Salvador, Nicaragua, Costa Rica y México. Este acuerdo reitera la decisión de los países de fortalecer sus relaciones económicas y comerciales y establecer una zona de libre comercio. Se fijan además algunos parámetros de referencia que se aplicarán en las negociaciones bilaterales entre México y cada país centroamericano.

- d. En abril de 1993 se reinician las negociaciones del acuerdo entre México y Costa Rica. En esa oportunidad las negociaciones, que originalmente se habían concebido para alcanzar el libre intercambio de bienes entre las Partes se amplía para incluir temas como: los servicios, propiedad intelectual, inversiones y compras del sector público, lográndose modelar el acuerdo de una forma similar al NAFTA. (North American Free Trade Agreement)
- e. Luego de un arduo proceso de reuniones, consultas y negociaciones, el 5 de abril de 1994 se firma en la ciudad de México el Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y los Estados Unidos Mexicanos.
- f. El Tratado queda de este modo sujeto a la aprobación legislativa en ambos países, entrando en vigencia el 1 de enero de 1995.

4.2. Aspectos Principales del Tratado.

Este Tratado de Libre comercio se divide en diez partes:

1. Aspectos de Generales
2. Comercio de Bienes
3. Barreras Técnicas al Comercio
4. Compras al Sector Público
5. Inversión
6. Propiedad Intelectual

7. Disposiciones Administrativas
8. Solución de Controversias
9. Otras disposiciones.

Estas secciones están compuestas a su vez por un total de diecinueve Capítulos. Para una mejor comprensión se señalarán en forma resumida sus objetivos y los aspectos más relevantes.

4.3. Resumen de cada Capítulo del Tratado sus objetivos y aspectos relevantes.

4.3.1. Capítulo I. Disposiciones Iniciales.

El objetivo fundamental es el de establecer una zona de libre comercio entre las Partes, lográndose a su vez estimular el comercio, eliminar sus barreras y facilitar la circulación de bienes y servicios, promover las condiciones de competencia leal, aumentar la inversión, proteger los derechos de propiedad intelectual, establecer lineamientos para la cooperación y crear procedimientos para la aplicación y cumplimiento del TLC, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

4.3.2. Capítulo II. Definiciones Generales.

Este capítulo define algunos conceptos básicos que serán utilizados en el Tratado, sin perjuicio de que otros capítulos incluyan aspectos más concretos.

Entre los conceptos definidos tenemos: el de Arancel Aduanero, Bien de una Parte; Bien Originario; Código de Valoración Aduanera; Comisión Cuota

Compensatoria; Días, Empresa, Empresa del Estado, Empresa de una Parte, Parte Exportadora, Parte Importadora; Partida, Persona, Persona de una Parte, Programa de Degravación Arancelaria, Secretariado, Sistema Armonizado, Subpartida y Territorio

4.3.3. Capítulo III. Trato Nacional y Acceso de Bienes de Mercado.

En este capítulo se establece el acuerdo de las Partes de otorgar Trato Nacional a los productos provenientes de la otra Parte, así como la fijación del Programa de Desgravación arancelaria acordado y el desmantelamiento de las otras medidas restrictivas, con el objeto de establecer la zona de libre comercio entre las Partes.

Este capítulo está compuesto de catorce artículos dispuestos en seis Secciones. En el se definen los términos del Trato Nacional y el acceso de bienes a los mercados de los dos países. Lo acordado se aplica a todo el comercio de bienes originarios entre Costa Rica y México, con algunas excepciones establecidas en el Anexo que, para el caso de Costa Rica, incluye los productos cuya refinación y distribución al por mayor son monopolio de la Refinadora Costarricense de Petróleo (RECOPE), así como la energía eléctrica. En cuanto a México incluye productos relacionados con la industria automotriz.

También este Capítulo incluye el **PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIO** que consta de cuatro subpuntos descritos a continuación

a. Eliminación de los Aranceles Aduaneros.

Según disposiciones acordadas cada Parte eliminará progresivamente los aranceles aduaneros de conformidad con un programa que incluye dos grandes listados de desgravación correspondiente a cada una de las Partes. Para los listados de productos se disponen 12 categorías de desgravación diferentes. A cada producto incluido en el Sistema Armonizado se le asigna una categoría de desgravación que define el plazo y los términos para reducir el arancel hasta llegar al 0%. Esas categorías son las siguientes.

CATEGORIA	TERMINOS DE ELIMINACION DEL ARANCEL (Fecha en que el arancel será 0%)
A	A partir del 1 de enero de 1995
B	A partir del 1 de enero de 1999 (en 5 etapas anuales que se inician al 2 de enero de 1995).
C	A partir del 1 de enero de 2004 (en 10 etapas anuales que se inician el 1 de enero de 1995).
D.	Continuarán con libre comercio.
E.	A partir del 1 de enero de 2009
C-2	A partir del 1 de enero de 2002 (en 6 etapas anuales a partir del 1 de enero de 1997
Bp	A partir del 1 de enero de 1999 (sin reducción hasta el 31 de diciembre de 1998).
C-1	A partir del 1 de enero de 2004 (en 10 etapas anuales a partir del 1 de enero de 1995, las primeras 5 etapas consistirán en una desgravación anual del 3%, las restantes 5 etapas desgravarán el arancel restante en etapas anuales iguales).

E-1	A partir del 1 de enero de 2009 (en 15 etapas anuales a partir del 1 de enero de 1995, las primeras 6 etapas consistirán en una desgravación anual de 2.5%, las restantes 9 etapas desgravarán el arancel restante en etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1999)
AE	Corresponde a comercio en azúcar y se ejecutará conforme al anexo al artículo 4 del Capítulo 4
C-3	A partir de 1 de enero de 2004 (en 2 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 2003.
E-3	A partir de 1 de enero de 2009 (en etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 2006)

b. Exclusión de Productos:

En el Programa de Desgravación las Partes están autorizadas a excluir una lista de productos usados, medios de transporte automotor, así como el mantener restricciones o prohibiciones adquiridas ante el GATT para una serie de productos indicados en el código EXCL .

c. Distribución en productos por categoría de desgravación.

De conformidad con las listas de desgravación que ambos países confeccionaron, a cada categoría de desgravación le corresponderá determinada cantidad especificada en el Tratado.

d. Restricciones a la incrementación de aranceles:

Ninguna de las partes podrá realizar incrementos a ningún arancel vigente ni adoptar uno nuevo, sobre bienes originarios. Lo que sí se estructuró fue un mecanismo para poner en marcha, si así lo decidieran las Partes, desgravaciones arancelarias más aceleradas que las definidas en el

Programas de Desgravación Las partes también están autorizadas a adoptar restricciones a las importaciones, utilizando contingentes arancelarios establecidos en el Programa de desgravación, siempre que con estas restricciones no se incurran en distorsiones adicionales a las derivadas del contingente arancelario

Además del Programa de Desgravación Arancelaria, este Capítulo contempla un Programa de devolución y de diferimiento de aranceles Los programas de reembolso, exención o reducción de aranceles que se deben pagar por concepto de importaciones de insumos incorporados a productos de exportación, deberán limitarse a reembolsar, eximir o reducir los montos correspondientes al arancel pagado o por pagar sin que de dicho reembolso, exención o reducción, exceda el monto del arancel debido Del mismo modo, se prohíbe efectuar reembolsos, exenciones, reducciones de los derechos anti-dumping o compensatorios, de las primas recaudadas sobre bienes importados derivados de sistemas de licitación aplicadas a restricciones cuantitativas a la importación de aranceles cuotas o de cupos de preferencias arancelarias, que se le cobran a los insumos importados y que son incorporados a los productos para exportarlos.

Existen algunas condiciones bajo las cuales se puede eliminar los programas de reembolso reducción, exención de aranceles, a saber

- 1 La Parte dejará de reembolsar, eximir, reducir o reembolsar aranceles cuando la otra parte aplique a un país no Parte, disposiciones similares a estas
- 2 La Parte dejará reembolsar, eximir, reducir o diferir aranceles respecto de bienes importados, durante tres años, cuando se demuestre que el reembolso, exención o reducción causa simultáneamente una distorsión significativa del trato arancelario aplicado por la Parte que otorga dichos reembolsos, o un daño a la producción nacional de bienes idénticos, similares o competidores directos de la otra Parte
3. Sin embargo, en ningún caso exigirá la no utilización de estos programas antes del 1 de enero de 2002.

Otra de las Secciones de este Capítulo incluye las formas en que el Acuerdo permite la Importación Temporal de Bienes. El mismo señala lo siguiente

1. **Bienes autorizados:** se concede el derecho de importación temporal, independientemente del origen del bien y de que haya o no producción de dicho bien en el país importador, si ese bien consiste en:
 - a. Equipo profesional para el ejercicio de una actividad de negocios o profesional
 - b. Equipo de prensa o para la transmisión de señales de radio o televisión y equipo cinematográfico.

c Bienes para propósitos deportivos o destinados a exhibición
y de muestras comerciales y películas publicitarias

Según las condiciones genéricas la importancia de estas cuatro categorías de bienes, está sujeta en ciertas condiciones que las Partes pueden exigir. Para las cuatro categorías existen condiciones comunes

1. que el bien no sea objeto de venta, cesión o arrendamiento
2. que venga acompañado de una garantía del pago de los aranceles
3. que sea susceptible de identificación
4. que se exporte a la salida de la persona o dentro del plazo que corresponda a la importación temporal.
5. que se exporte en cantidades razonables de acuerdo al uso que se le quiera dar.
6. que no sufra transformación alguna salvo el desgaste normal por uso.
7. que cumpla con las normas sanitarias, fitosanitarias o técnicas que procedan. Se le agregan además, dos condiciones específicas, son ellas: el hecho de que los bienes deben ser importados por un nacional o residente de la otra Parte y que el bien sea utilizado exclusivamente por la persona visitante en el desempeño de su actividad, profesión o negocio

En este Capítulo esta incluido también la autorización para la libre importación de muestras sin valor comercial provenientes de la otra Parte. Respecto a las exenciones arancelarias, ninguna de las Partes podrá adoptar nuevas medidas de exención condicionadas al cumplimiento de un requisito de desempeño. Ni es posible otorgar exenciones arancelarias sobre bienes destinados al uso comercial que favorezcan categorías especiales de sujetos o bien, hacerlas extensivas a cualquier importador si la otra Parte logra demostrar que esa exención tiene un efecto desfavorable respecto a su economía, los intereses comerciales de las personas de esa Parte o los intereses comerciales de una empresa que está bajo control de una persona de esa Parte.

En cuanto a las Medidas No Arancelarias dentro de este Capítulo, el Tratado contempla que ninguna de las Partes podrá adoptar o mantener ninguna prohibición ni restricción a la importación, de cualquier bien de la otra Parte o exportación hacia la otra Parte, excepto lo previsto en el Artículo XI del GATT. No obstante, se negociaron un listado de productos respecto de los cuales no se aplica la anterior prohibición.

Para el buen cumplimiento de los requisitos de transparencia, en el Capítulo se señala la obligación de publicar y notificar, en forma expedita, todas las leyes, reglamentos, procedimientos y disposiciones administrativas de carácter general que se pongan en vigor en una Parte o aquellas que adopten, modifiquen o deroguen un instrumento de política comercial y que tenga que ver con el comercio exterior.

En cuanto a los textiles, se acordaron disposiciones especiales de acceso para textiles. Además del Programa de Desgravación Arancelaria para los textiles, se aplican también ciertas reglas de origen y de desgravación especial para algunos textiles. Así, tenemos que para ciertas clases especificadas de productos textiles, se permitirá la utilización de hilados, hilos o fibras no originarios, a los que se aplica un calendario de cuotas fijadas en términos monetarios. Es decir, sujetos además a cuotas que aumentan progresivamente en un plazo que va, desde el 1 de enero de 1995 al 31 de diciembre de 1999. Estas cuotas se aplicarán en los dos países.

4.3.4. Capítulo IV. Sector Agropecuario y Medidas Fitosanitarias y Zoonosanitarias.

El objetivo de este Capítulo es el de definir las normas, cobertura, instrumentos y administración del comercio de bienes agropecuarios entre las Partes. Así como el establecimiento de normas necesarias para que la aplicación fitosanitaria y zoonosanitarias, no afecten al comercio agropecuario.

Este Capítulo consta de dos Secciones, veintidos Artículos y tres Anexos.

Las dos Secciones son las siguientes: Sección A. Sector Agropecuario y la Sección B. Medidas Fitosanitarias y Zoonosanitarias.

Sección A. Sector Agropecuario.

Se inicia esta Sección con una serie de definiciones, así como ciertas medidas relacionadas con el comercio agropecuario. Otro de sus

Artículo 3.09 está relacionado con los mecanismos que pueden utilizar las Partes para consulta en miras a evitar la anulación o menoscabo de una concesión en el Programa de Desgravación Arancelaria

El acceso a los mercados es otro de los articulados de este Capítulo, en el cual, se facilita el acceso mediante la reducción de barreras al comercio de bienes agropecuarios bajo los siguientes términos:

- Las partes renuncian a los derechos en el Artículo XI.2 c del GATT y a los derechos del Artículo 3.09 (restricciones a la importación y a la exportación) del Tratado, respecto a cualquier medida adoptada sobre la importación de bienes agropecuarios. De este modo las Partes renuncian a la posibilidad de utilizar el mecanismo de solución de controversias del GATT, cuando el arancel aplicable a un bien agropecuario sea superior al establecido en la lista de Concesiones Arancelarias del GATT. Se crea por su parte, un Comité de Comercio Agropecuario que examinará, según sea el caso, la posibilidad de eliminar gradualmente las prohibiciones, restricciones o aranceles aduaneros sobre las importaciones de estos bienes.

También le corresponde entre otras funciones, las de examinar la posibilidad de acelerar la desgravación de los aranceles establecidos. Se establece una tasa base más baja que la de Nación Más Favorecida, para iniciar la desgravación arancelaria por parte de México. Con respecto a los subsidios a la exportación, los

compromisos adquiridos se refieren al esfuerzo de las Partes por lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación, de conformidad con el GATT. A partir del 1 de enero de 1999, no se podrán mantener o establecer subsidios a la exportación, renunciando a su vez, cada Parte a los derechos que el GATT les otorga.

- **Medidas de normalización y comercialización agropecuarias** Las partes acuerdan otorgar un Trato no menos favorable a los bienes agropecuarios originarios de la otra Parte, que el que le aplican a sus propios bienes respecto a medidas de normalización o comercialización agropecuaria. Para el logro de estos objetivos, se establece el Comité de Medidas de Normalización y Comercialización Agropecuarias, que en conjunto con el Comité para Medidas de Normalización, revisará la operación de normas de clasificación y de calidad agropecuaria. Por otra parte, se crea el Comité de Comercio Agropecuario, que es el encargado de dar seguimiento y fomentar la cooperación para la aplicación y administración de lo acordado en este Capítulo, a la vez, servir de foro de consulta.
- **Sobre Exclusiones**, tenemos que en el Artículo 4-04 se contemplan dos listas de productos excluidos por parte de Costa Rica y México. Costa Rica excluye productos tales como aves, lácteos, papas, cebollas, banano, embutidos, azúcar, cacao, alcoholes, tabaco, cigarrillos, ciertos productos químicos orgánicos y otros. México por

su parte, excluye productos como aves, lácteos, papas, cebollas, banano, café, ciertos embutidos, azúcar, cacao, mermeladas, alcoholes, tabaco, ciertos productos químicos orgánicos y otros

Sección B. Medias Fitosanitarias y Zoonosanitarias.

Comprende todas las medidas fitosanitarias y zoonosanitarias aplicables para proteger la vida y la salud humana, animal o vegetal y que a su vez, puedan afectar directa o indirectamente al comercio entre las Partes. La adopción de medidas deben estar basadas en principios científicos y la existencia de una evaluación del riesgo. Por lo que se plantea de este acuerdo, las medidas no deben ser discriminatorias entre los productos de una Parte y los productos similares de la otra Parte, o los productos similares de otro país. Con esto se quiere lograr que las mismas no lleguen a convertirse en obstáculos innecesarios al comercio. Se conserva sí, el derecho de fijar algún nivel de protección, basándose en el uso de normas internacionales, de conformidad con las directrices o recomendaciones internacionales. Para la evaluación del riesgo y nivel de protección adecuado, cada Parte podrá realizar la evaluación del riesgo, siempre que se base en la información científica disponible y en los métodos desarrollados por organismos internacionales sobre los controles en los procesos de producción, la existencia de plagas y enfermedades, las condiciones ecológicas y ambientales, o las medidas de cuarentena. Cuando los conocimientos científicos no sean suficientes, se puede adoptar una medida provisional, con fundamento en la información

disponible, la cual será susceptible a ser evaluada, revisada y, si procede, a ser modificada.

- Adaptación a Condiciones Regionales: Cada Parte adaptará sus medidas fitosanitarias o zoonosanitarias a las zonas de origen y destino del producto, tomando en cuenta la prevalencia de plagas y enfermedades, los Programas de Erradicación y Control, y cualquier norma, directriz o recomendación internacional. Se considera que una zona está libre de plagas o enfermedades o que es una zona de escasa prevalencia de éstas, cuando la Parte exportadora, aporta pruebas que demuestren la situación declarada y facilitan un acceso razonable para las inspecciones, pruebas y demás procedimientos pertinentes. Se acuerda también otorgar Trato de Nación Más Favorecida a un producto producido en una zona libre de plagas o enfermedades, que presente el mismo nivel de riesgo, utilizando técnicas equivalentes para evaluar el riesgo en esa zona y en el área anexa a la misma.

- Centros de Información.

Se acuerda también establecer por lo menos un Centro de Información que responda a preguntas y que proporcione documentación pertinente en relación las medidas fitosanitarias o zoonosanitarias de aplicación general en los procesos de evaluación del riesgo, la calidad y participación de la Parte en organismos internacionales

Como limitaciones al suministro de Información se tiene que ninguna de las partes está obligada a proporcionar información que implique permitir realizar actividades de investigación, vigilancia y control del cumplimiento de su legalización o que sea contraria al interés público. Para el mejor funcionamiento de estos acuerdos se establece el Comité de Medidas Fitosanitarias y Zoonosanitarias, cuya función principal es emitir recomendaciones expeditas a problemas fitosanitarios y zoonosanitarios específicos.

4.3.5. Capítulo V. Reglas de Origen.

Este Capítulo tiene como objeto el establecer un régimen transparente y predecible de normas de origen, de fácil uso por parte de los productores de ambos países y a la vez, disminuir cualquier posibilidad de que las normas aquí contempladas se conviertan en obstáculos al comercio entre estas dos naciones.

La estructura de este Capítulo está compuesta por veintisiete Artículos, seis Anexos y un Apéndice. Los Artículos contienen los instrumentos para la determinación del origen de mercancías, definiciones, normas y procedimientos para casos específicos.

A. Criterios para determinar origen:

Para determinar el origen de las mercancías se utilizan cinco criterios fundamentales:

a Productos totalmente producidos:

Se consideran originarios aquellos productos que hayan totalmente extraídos, cosechados, nacidos, criados, obtenidos, pescados o producidos en el territorio de una o de ambas Partes. Entre otros tenemos, los minerales, vegetales, animales y todos aquellos bienes producidos en territorio de ambos países

b. Exclusión de los procesos mínimos:

Se estableció como criterio de exclusión del origen, que no se consideran mercancías originarias, aquellas que han sido sometidas a un proceso mínimo que no transforma substancialmente los insumos, que no agrega valor nacional a la mercancía o son simples operaciones sin importancia comercial o productiva. Estos procesos son por ejemplo la dilución en agua o en otra sustancia que no altere las características del bien; operaciones simples como las realizadas para asegurar la conservación de los bienes durante su transporte, almacenamiento, embalaje, reembalaje o empaque para el menudeo.

c. Cambio en la Clasificación Arancelaria:

Un tercer criterio es la utilización de cambio en la clasificación arancelaria, El Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, está dispuesto de forma tal que las mercancías se clasifican desde las más simples hasta las más complejas con una escala de progresividad. La metodología del cambio en la clasificación arancelaria, consiste en determinar

si la clasificación arancelaria de los insumos importados utilizados en el producto final, cambia en relación al producto final mismo

La clasificación del bien final deberá ser diferente a la clasificación aplicable al insumo importado cuando ingresó al país donde se produjo, el cambio del bien final. Para que el bien se considere originario, el cambio en la clasificación arancelaria deberá ser, por lo menos, en un nivel que se especifique en la respectiva norma de origen aplicable al bien final

Por ejemplo, el aceite de palma está clasificado en el Capítulo 15, Partida 15.11. Esta Partida contiene el aceite en bruto (en la subpartida 1511.10) y los demás (en la subpartida 1511.90), que contiene el aceite de palma ya refinado.

Podemos observar de este modo que, el aceite en bruto es un insumo del aceite final. Así, tenemos que para la elaboración del aceite de palma final, no se podrá importar aceite en bruto no originario, para refinarlo en Costa Rica o México y ser exportado a la otra Parte.

Utilización de Porcentajes de Contenido Regional.

En algunos casos, un cambio en la clasificación arancelaria no es suficiente para garantizar que el producto ha sido sometido a una transformación sustancial. Para complemento del sistema de origen se utiliza un criterio que estipula el porcentaje de valor agregado regional mínimo que deberá satisfacer el producto para ser considerado originario.

Existen dos procedimientos para determinar el contenido regional el **método de valor de transacción y el método de costo neto.**

- a **Valor de Transacción.** es el valor de transacción determinado conforme a los criterios de determinación del valor estipulado en el Código de Valoración Aduanero. En términos simples, ese valor es el que indique la factura comercial de compraventa del producto procediéndose a ajustar negativa o positivamente dicho precio con el propósito de obtener un precio que refleje objetivamente una relación comercial normal. Para este método de valor de transacción, el porcentaje de contenido regional se ha fijado en el 50%
- b. **Costo Neto:** la base de Valor, o costo neto del producto está compuesto por su costo total, menos los costos de promoción de ventas, comercialización y de servicios posteriores o la venta, regalías, embarque, reempaque y los costos de intereses no "admisibles" (intereses a cargo del productor sobre sus obligaciones financieras y que resulten superiores en 10 puntos porcentuales a los intereses por obligaciones de deuda emitidas por los gobiernos de cada Parte). El costo total del producto está compuesto por la suma de los costos de materiales directos de fabricación, la mano de obra directa, costos y gastos directos e indirectos de fabricación. Al costo neto, se le sustrae el valor de los materiales no originarios

incorporados en el producto. En el método del Costo Neto, el porcentaje es de 41.11%

También se incluyen disposiciones transitorias para ambos métodos, estableciéndose porcentajes más bajos durante cierto período para una lista de productos incluidos en el Anexo del Artículo 5.27. Estos porcentajes son los siguientes:

Fecha	Porcentaje	Método
Del 1 enero hasta el 31 de diciembre de 1997	40 33.33	Valor de Transacción Costo Neto
Del 1 de enero de 1998 al 31 de diciembre del 2,000	45 37.50	Valor de Transacción Costo Neto

Las diferencias en los porcentajes se debe a que existen diferencias en los rubros incluidos en las bases de valor de cada uno.

Visto en términos generales, para la determinación del porcentaje de contenido regional, simplemente se cuantifica las proporciones de valores correspondientes al valor agregado regional y el Valor de insumos y procesos de producción extranjeros. Si el primer valor es igual o superior al mínimo que indique la regla de origen correspondiente a ese producto, entonces el mismo califica como originario.

Ya sea se utilice uno u otro el valor de los materiales no originarios se determinará de conformidad con el Código de Valorización Aduanera del GATT.

Disposiciones Institucionales.

En primera instancia se establece un Comité de Reglas de Origen, definiéndose sus funciones, su composición y oportunidad de sus reuniones. El Comité tiene entre sus funciones, estudiar las propuestas de modificación del régimen de origen que le planteen las Partes.

Por otra parte, se crea el Comité de Integración de Insumos Regionales (CIRI), compuesto por dos representantes del sector público y dos representantes del sector privado de cada país. Este Comité funcionará por un periodo de 10 años prorrogables, por acuerdo entre las Partes. La función principal del Comité es evaluar la incapacidad real y demostrada de un productor de bienes de disponer, en condiciones oportunas de calidad y precio no discriminatorios, de los materiales que integran su ámbito de acción, utilizados por el productor en la producción de un bien.

El ámbito de acción de CIRI según el Anexo al artículo 5.21, se limita a las áreas de industrias química y conexas plásticos y sus manufacturas, textiles, hierro, acero, cobre, aluminio y sus manufacturas.

4.3.6. Capítulo VI. Procedimientos Aduaneros.

Este Capítulo consta de dos Secciones, veintitrés Artículos y dos Anexos; La Sección A, es de **Procedimientos Aduaneros** y la Sección B, **Administración Aduanera**. Los Anexos se refieren uno, al Formato común

del Certificado de Origen y el otro a los representantes del Comité de Coordinación Aduanera.

A. Procedimientos Aduaneros para Origen.

Declaración y Certificación de Origen El certificado de origen se utiliza para certificar que un bien que se exporta del territorio de una Parte al de la otra Parte, califica como originario. Cada Parte establecerá que sus exportadores llenen y firmen un Certificado de Origen para una sola exportación o varias exportaciones de bienes idénticos, que no excedan el plazo de un año a partir de la fecha de la firma respecto de la exportación de un bien, para el cual el importador pueda solicitar trato preferencial

Excepciones: no requieren Certificado de Origen, las importaciones con fines comerciales o no comerciales de bienes, cuyo valor en aduanas no exceda de \$ 1,000 o una importación de un bien para el cual, la Parte importadora haya dispensado el requisito de presentación del Certificado

Revisión e Impugnación: Se otorgan los mismos derechos de revisión e Impugnación de resoluciones de origen y de criterios anticipados previstos para un importador en su territorio, a un exportador o un productor de la otra Parte que haya llenado un Certificado de Origen o que haya recibido un criterio anticipado

Sanciones: Cada Parte establecerá o mantendrá sanciones penales, civiles o administrativas por infracciones a sus leyes y reglamentos relacionados con las disposiciones de este Capítulo

Comité de Procedimientos Aduaneros: Se crea un Comité de Procedimientos Aduaneros, integrado por representantes de cada una de las Partes, al que le corresponderá la interpretación, aplicación y administración de este Capítulo, asuntos de clasificación arancelaria y valoración, entre otros

B. Administración Aduanera.

Esta Sección en sus principios generales, señala que las autoridades competentes deberán fortalecer los vínculos de cooperación, estimular las prácticas de coordinación entre las autoridades y fortalecer el intercambio comercial entre ellas.

Entre los acuerdo están, el implementar sistemas de transmisión electrónica para la gestión aduanera y se establecen reglas para el funcionamientos del mismo, tales como uso de códigos de usuarios, sistemas de almacenamiento de información y confidencialidad de la misma.

Comité de Coordinación Aduanera: se crea el Comité de Coordinación Aduanera, el cual estará integrado por un representante de cada Parte Este Comité se encargará del desarrollo, aplicación y administración de esta Sección, además tendrá las funciones de proponer lineamientos y formatos uniformes.

El objetivo fundamental de esta Sección es buscar la simplificación y facilitación, por parte de las autoridades competentes en el área de aduanas, para asuntos relacionados con despachos de bienes, internación de unidades

de transporte, procedimientos para la realización de ferias y exposiciones, ingreso de muestras o muestrarios e ingresos del equipaje de pasajeros

4.3.7. Capítulo VII. Medidas de Salvaguarda:

Las medidas de Salvaguarda establecen las reglas y condiciones bajo las cuales las Partes podrán aplicar las medidas de salvaguarda, sean estas bilaterales o globales sobre la base de criterios claros, estrictos y con temporalidad definida

Este Capítulo está compuesto de cinco Artículos y un Anexo. Los Artículos se refieren a definiciones A disposiciones generales, B medidas bilaterales, C. medidas globales y D procedimientos. En el Anexo se definen las autoridades competentes que en este caso será el Ministerio de Comercio Exterior y la Secretaría de Comercio y Fomento. Veamos.

A. Las disposiciones generales señalan la forma en que las Partes pueden aplicar las distintas medidas de salvaguarda

B. Las Medidas Bilaterales se podrán adoptar y aplicar bajo las siguientes condiciones.

1. que no hayan transcurrido más de veinticuatro meses desde que el arancel para el bien del que se trató haya llegado a cero, y
- 2 que no haya un perjuicio grave a la producción nacional de bienes idénticos, similares o competidores directos a aquellos que motivan la

imposición de la medida de Salvaguarda. Estas se aplican sólo para contrarrestar el perjuicio grave, causado por importaciones de un bien, serán temporales y de tipo arancelario. Serán **temporales**, ya que pueden adoptarse por una sola ocasión y aplicarse por un período hasta de un año prorrogable por una sola vez y hasta un plazo igual y consecutivo. Son de tipo **arancelario**, pues necesariamente deberán consistir en un arancel, el cual no podrá ser superior al vigente frente a terceros países en la fecha de adopción de la medida bilateral o al que estaba vigente, inmediatamente antes de la entrada en vigor del Programa de Desgravación Arancelaria.

El procedimiento para poder adoptar una **medida bilateral**, se dará de la siguiente forma: la Parte deberá notificar a la otra Parte y solicitar la realización de consultas. Así mismo, la Parte que pretende aplicar una medida bilateral otorgará a la Parte afectada una compensación mutuamente acordada durante las consultas que consistirá en concesiones arancelarias adicionales, cuyos efectos sobre el comercio de la Parte exportadora sean equivalentes al impacto de la medida.

Las **medidas de salvaguarda** globales podrán ser aplicadas por las Partes conforme el Artículo XIX del GATT. No obstante, sólo podrán aplicarlas a la otra Parte cuando las importaciones de esa Parte, consideradas individualmente, representen un volumen sustancial de las importaciones

totales y contribuyen de manera importante a ocasionar el perjuicio grave a la Parte importadora

C. Medidas Globales: Las partes podrán aplicar medidas de salvaguarda conforme al Artículo XIX del GATT. Por otro lado, se utilizará como criterio para la determinación en total del perjuicio grave, las modificaciones de la participación de la Parte, en el total de las importaciones y volumen de éstas.

Procedimiento para la adopción de una medida global. Las medidas no podrán adoptarse antes de haber realizado la notificación respectiva, así como las consultas previas. Para estos casos rigen las mismas reglas aplicables para la compensación que debe rendir la Parte que adopte una medida de salvaguarda frente a la Parte afectada prevista en el artículo referente a medidas bilaterales.

D. Procedimiento para la adopción de medidas de salvaguarda.

Ambos países tienen la obligación de establecer los procedimientos para la adopción de medidas de salvaguarda, de conformidad con ciertos términos. Existen en el procedimiento 3 etapas: la primera, referente a la investigación conducente a determinar la procedencia de la adopción de la medida; la segunda, relativa a las consultas y la tercera, sobre la adopción de las medidas.

Primera etapa: la investigación debe cumplir con lo siguiente,

- La realizará la autoridad competente de la Parte importadora, para determinar la procedencia de la aplicación de la medida.

- Se debe publicar el inicio de la investigación y notificar por escrito a la Parte exportadora
- Determinación del perjuicio grave, para lo que se tomarán en cuenta los factores de carácter objetivo y cuantificable que tengan relación con la rama de la producción afectada.
- Demostrar una causalidad directa entre el aumento de las exportaciones del bien que se trate y el perjuicio grave a la rama de producción nacional.

Segunda Etapa: Consultas

- La Parte importadora luego de la investigación y si la autoridad competente determinase que se cumple los supuestos, podrá iniciar un período de consultas con la otra Parte, el cual se demorará máximo 45 días. Esta se inicia con la notificación correspondiente a la Parte afectada, la cual debe contener entre otros, información sobre el bien sujeto a procedimiento de datos de importación y de producción nacional del mismo, presentar causas del perjuicio, medidas arancelarias que se pretenden adoptar, etc.

Tercera Etapa: Adopción de las medidas:

- Al concluir el período de consultas previas pueden adoptarse las medidas propuestas, las cuales podrán prorrogarse al final de su período de vigencia, si la parte importadora considera que subsisten los motivos que le dieron origen y notificar a la otra Parte, su intención

de prorrogarlas junto con la información que sirva de fundamento en su decisión

4.3.8. Capítulo VIII: Disposiciones en materia de Cuotas Compensatorias.

En este Capítulo, se establece el compromiso entre las partes de eliminar los subsidios a la exportación y otras políticas internas que causen distorsiones al comercio. Además, se definen claramente las condiciones bajo las cuales será posible la imposición de una cuota compensatoria y los procedimientos a seguir, así como los requisitos a cumplir para el logro del propósito propuesto

A. El propósito fundamental de este Capítulo es el de **rechazar toda práctica comercial desleal** y se reconoce la necesidad de eliminar los subsidios a la exportación y otras políticas internas, que puedan causar distorsiones al comercio.

B **Subsidios directos a la exportación:** Las Partes se comprometen a no otorgar nuevos subsidios directos a la exportación, a partir de la entrada en vigor de este Tratado y se obligan a eliminar los existentes, en una fecha determinada, para aquellos bienes exportados al territorio de la otra Parte, cuando el arancel que ésta última aplique, a tales bienes, llegue a cero. Sin embargo tales subsidios deberán estar eliminados para el 1 de enero de 1999.

- Condiciones para la imposición de cuotas compensatorias durante el período en que los subsidios directos a la exportación permanezcan vigentes, las Partes podrán imponer en sus contra cuotas compensatorias, las cuales serán aplicadas cuando la parte importadora considere que el otorgamiento de los mismos provoca efectos desfavorables sobre su comercio. Se considera que las exportaciones subsidiadas tienen efectos desfavorables, cuando éstas tengan por consecuencia una variación importadora en el mercado y desfavorable para los bienes idénticos o similares de la parte importadora. Otro efecto desfavorable podría ser una reducción importante de la Parte importadora o la pérdida de ventas en el mismo mercado, o un aumento importante y sostenido en la tasa de crecimiento de importaciones subsidiarias.
- Procedimientos para la imposición de una cuota compensatoria. Para proceder a aplicar una cuota compensatoria, las Partes antes deberán celebrar consultas entre sí. Si no se da un arreglo y si la Parte exportadora no suspende el otorgamiento de subsidios durante los 30 días siguientes a la conclusión de las consultas, la Parte importadora podrá imponer cuotas compensatorias en el monto necesario para eliminar el efecto desfavorable sobre el comercio, que en ningún caso rebasan el monto del subsidio directo. Por su lado, la Parte exportadora cuenta con un plazo determinado para presentar pruebas

de que los subsidios directos no han producido los efectos desfavorables que se alegan

C. Principios para la aplicación de la Legislación Nacional.

Esta deberá aplicarse en forma congruente con lo dispuesto en este Capítulo y con el G A T T.

D. Obligación de dar por terminada una investigación.

La parte importadora pondrá fin a una investigación, cuando su autoridad competente determine que el margen de "dumping" o de subsidio es de "minimis", es decir, menor del 2% expresado como porcentaje del precio de exportación para el caso del "dumping" o menor del 1.5% "ad valorem" para el caso de subsidio.

También procederá cuando se determine que no existen pruebas suficientes del "dumping", subsidio, daño, o que el volumen de las importaciones objeto de dumping o subsidio, se considere que el daño es insignificante. Es decir, cuando la mercancía objeto de investigación represente, menos del 1% del mercado interno o menos del 3% de las importaciones totales de los bienes idénticos o similares a la Parte exportadora

E. Los Daños.

- Prueba del Daño. será requisito previo para la imposición de cuotas compensatorias.
- Condiciones para la acumulación: para establecer la existencia de daño, amenaza de daño o retraso sensible en la creación de una

producción, así como para determinar los efectos de las importaciones provenientes de varios países que son simultáneamente objeto de investigación por la Parte importadora, se observarán ciertas reglas en lo que respecta a la acumulación

- Daño Regional. Se podrá considerar que existe daño cuando haya una concentración de las importaciones objeto de “dumping” o subsidios en un mercado aislado, aún cuando no resulte perjudicada una porción importante de la producción nacional total

F. Bienes no Destinados al Mercado Aislado.

Se detallan los procedimientos a seguir en caso de que se imponga una medida compensatoria provisional o definitiva, sobre aquellos bienes que se destinen a un mercado diferente del mercado aislado, incluyendo la solicitud de no aplicación de la medida, la prestación de una garantía, la publicación de la resolución y la notificación pertinente.

G. Publicación de Resoluciones.

Dentro de las disposiciones que obligan a la publicación de las resoluciones que den por concluida una investigación, que desechen las denuncias o acepten los desestimaciones de los denunciantes

H. Notificaciones.

Existen normas sobre la forma y contenido de las notificaciones, derecho de respuesta de las partes interesadas, forma y contenido mínimo de las

resoluciones de inicio, preliminares y definitivas, celebración de audiencias conciliatorias, etc

I. Resolución Preliminar.

Se contará con un plazo de 130 días, a partir de la fecha de publicación de la resolución de inicio y determinará si procede continuar la investigación, estableciéndose en este caso, el monto de las cuotas compensatorias provisionales, o si procede darla por concluida.

Cuando se determine la imposición de las cuotas compensatorias, se deberá indicar el valor normal del bien, su precio de exportación, el margen de "dumping" o subsidio y su incidencia en el precio, la metodología que se siguió para determinarlos, la descripción del daño o amenaza de daño y la explicación de los factores tomados en consideración, así como el monto de la cuota compensatoria provisional.

J. Aplicación Retroactiva de Cuotas Compensatorias.

K. Revisión de Cuotas Compensatorias.

Las cuotas compensatorias podrán ser revisadas anualmente a petición de la Parte interesada, de oficio en cualquier momento, o cuando quién, sin haber participado en la investigación, acredite su interés jurídico y así lo solicite.

L. Eliminación Automática de cuotas Compensatorias definitivas.

Luego de transcurridos 5 años desde la entrada en vigencia del Tratado o desde su última revisión sin que hayan sido revisadas nuevamente, se dará la eliminación automática de cuotas compensatorias.

M. Audiencias Públicas.

La autoridad competente celebrará una audiencia pública en la que las Partes interesadas podrán comparecer o interrogar a sus contrapartes y con posterioridad a la cual podrán presentar sus alegatos, aún cuando el periodo para la presentación de pruebas hubiese concluido

N. Acceso a Información.

El acceso a información confidencial estará limitado y sujeto a un compromiso de confidencialidad cuya violación será sancionada conforme a la legislación de cada Parte.

O. Devolución de las Cantidades Pagadas en Exceso.

Si en la resolución definitiva se fija una cuota compensatoria inferior a la cuota compensatoria provisional.

P. Cesación de la aplicación de una Cuota Compensatoria.

Se aplicará cuando la decisión de un Tribunal Arbitral sea emitida como consecuencia de un procedimiento de solución de controversias

Q. Otras Disposiciones.

Incluye otras normas sobre importación de piezas o componentes de bienes sujetos a cuotas compensatorias provisionales o definitivas, solicitudes de aclaración solicitadas por las partes interesadas, envío de copias y reuniones de información sobre el contenido de las resoluciones preliminares y definitivas

4.3.9. Capítulo IX. Principios Generales Sobre el Comercio de Servicios.

En este Capítulo se establece el marco bilateral de principios y normas para el comercio de Servicios, con miras a la expansión progresiva de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva. Consta de veinte Artículos que contienen el régimen que se establece para regular el comercio de servicios entre las Partes, incluyendo los compromisos de liberalización futuras y un Anexo relativo a reglas que establecen las Partes para el área de servicios profesionales.

A. Contenido y Aspectos Relevantes.

El ámbito de aplicación de este Capítulo tiene que ver con aquellas medidas que una Parte adopte o mantenga sobre el comercio de servicios que realicen los prestadores de servicios de la otra Parte, entendiendo el comercio de servicios como el suministro de un servicio del territorio de una Parte, al territorio de la otra (comercio transfronterizo), o por medio de empresas prestadoras de servicios de una Parte en el territorio de la otra (establecimiento comercial) y / o por personas físicas de una Parte en el territorio de la otra (movimiento de personal).

Se excluye en este ámbito los servicios aéreos, salvo los servicios auxiliares ejemplo: reparación de aeronaves, los servicios financieros, los subsidios o

donaciones otorgados por una Parte y los servicios o funciones gubernamentales, como la readaptación social

B. Principios Fundamentales.

Se establece el compromiso entre las Partes de otorgar Trato de Nación Más Favorecida (NMF); Trato Nacional y a no exigir presencia local para la prestación de un servicio, en la medida y con las condiciones y limitaciones que su legislación vigente establezca.

C. Trato de Nación Más Favorecida.

Se refiere a otorgar un trato no menos favorable que el concedido en circunstancias similares, a los servicios y prestadores de servicios de cualquier otro país, en el caso de un trato ventajoso concedido a países adyacentes, para facilitar intercambios en las zonas fronterizas contiguas.

D. Trato Nacional.

Se plantea otorgar un Trato no menos favorable que el concedido en circunstancias similares a sus propios servicios o proveedores de servicios.

E. Presencia Local.

Ninguna de las Partes podrá exigir a un prestador de servicios de la otra Parte, que establezca oficina de representación u otro tipo de empresa, o que resida en su territorio, como condición para la prestación de un servicio

F. Restricciones Cuantitativas y Liberalización Futura.

Las Partes enlistarán las restricciones cuantitativas que mantendrán y periódicamente procurarán negociar su liberalización o eliminación. Cada Parte

elaborará una lista de sus compromisos para liberalizar restricciones cuantitativas y otro tipo de medidas no discriminatorias

Para el otorgamiento de permisos, autorizaciones y licencias, las Partes procurarán garantizar que las medidas que se mantengan como requisitos no constituyan barreras innecesarias al comercio

Con respecto al reconocimiento de títulos y otorgamiento de licencias profesionales, nada obliga a las Partes a reconocer o revalidar los títulos obtenidos en el territorio de la otra Parte. Sin embargo, si una de las Partes reconoce o revalida de manera unilateral o por acuerdo con otro país, los títulos obtenidos en otro país que no sea Parte, esto proporcionará la oportunidad a la otra Parte de celebrar un acuerdo equivalente.

Cada Parte se compromete a eliminar en un plazo de 2 años cualquier requisito de nacionalidad o de residencia permanente que mantenga para el reconocimiento de títulos y otorgamiento de licencias para el ejercicio profesional a los prestadores de servicios profesionales de la otra Parte. El incumplimiento de esta obligación en un sector particular por una de las Partes, otorgará a la Parte afectada el derecho de imponer un requisito equivalente.

Se dan algunas excepciones en las cuáles las Partes podrán adoptar medidas para proteger la moral y el orden público, la vida y la salud de las personas, animales o para preservar especies vegetales o para la puesta en práctica de acuerdos de conservación del ambiente, etc.

G. Anexo en Materia de Servicios Profesionales.

Las Partes aceptan el reconocimiento o revalidación de títulos y el otorgamiento de licencias para el ejercicio profesional, se hará sobre la base de elevar la calidad de los servicios profesionales, a través del establecimiento de normas y criterios, protegiendo a la vez a los consumidores y salvaguardando el interés público

4.3.10. Capítulo X. Entrada Temporal de Personas de Negocios.

El objetivo de este Capítulo es facilitar la entrada temporal de personas de negocios, visitantes de negocios, inversionistas y personal intracorporativo, sin que esto signifique una disminución de la protección del trabajo de sus nacionales y el empleo permanente en sus territorios.

Este Capítulo está compuesto de ocho Artículos en los que se establecen, obligaciones que las Partes deben asumir para facilitar la entrada temporal de personas de negocios y las condiciones bajo las cuales podrán ingresar. Entre estas condiciones se contemplan., las medidas aplicables relativas a salud y seguridad pública, así como las referentes a seguridad nacional. Esta entrada temporal de una persona de negocios no autoriza el ejercicio profesional

- **Anexo sobre entrada temporal de personas de negocios**

Este Capítulo contempla, tres categorías de personas de negocios que podrán beneficiarse del Trato estipulado:

- 1 Visitantes de Negocios
- 2 Inversionistas
- 3 Personal Intracorporativo

En ninguna de estas tres categorías podrán las Partes exigir procedimientos previos de aprobación, peticiones, pruebas de Certificación Laboral u otros similares, ni tampoco imponer ninguna restricción numérica.

1. Visitantes de negocios

Las Partes llevarán un padrón de las empresas inscritas, cuando alguna de ellas solicite la entrada temporal de los visitantes de negocios. Estas autorizarán la entrada temporal de los visitantes siempre que estos cumplan las medidas migratorias vigentes y que presenten una serie de documentos, a efectos de realizar alguna de las siguientes actividades: investigación técnica, científica o estadística, personal de compras y de producción, a nivel gerencial que lleve a cabo operaciones comerciales para una empresa ubicada en el territorio de la otra Parte.

Así también, al personal de ferias y promoción que asista a convenciones comerciales, agentes aduanales que brinden servicios de asesoría en lo tocante a facilitar la importación o exportación de bienes, entre otros.

2. Inversionistas

Las Partes también autorizarán la entrada temporal a las personas de negocios que pretendan establecer, desarrollar, administrar o prestar asesoría o

servicios técnicos claves, en funciones de supervisión, ejecutivas o habilidades especiales para llevar a cabo o administrar una inversión que la persona o su empresa hallan realizado

3. Transferencia de personal dentro de la empresa.

Se autoriza la entrada temporal a la persona de negocios empleada por una empresa enlistada en el Padrón, que pretenda desempeñar funciones gerenciales, ejecutivas o que posean conocimientos especializados para esa empresa o sus subsidiarias o filiales, siempre y cuando esa persona cumpla con las medidas migratorias vigentes.

4.3.11. Capítulo XI. Medidas de Normalización.

Este Capítulo está compuesto de veinte Artículos que tratan de aspectos conceptuales, procedimientos, derechos y obligaciones de fondo sobre los procesos de normalización en ambos países, cooperación técnica, consultas y solución de disputas y aspectos institucionales.

Su objetivo es garantizar que las medidas relacionadas con la normalización no constituyan obstáculos innecesarios al comercio entre Costa Rica y México, manteniéndose a su vez, la libertad de cada país de determinar el nivel de protección no discriminatorio

Las medidas de normalización son aplicables a todos los bienes y servicios (con excepción de los servicios excluidos del Capítulo de Servicios). Se excluyen la normalización relacionada con las medidas fitosanitarias y zoonosanitarias

En este Capítulo se reconoce la existencia de Reglamentos Técnicos y de normas. La diferencia básica de ambas categorías es la obligatoriedad de su aplicación. Se reconoce igualmente los procedimientos de evaluación de conformidad a un bien o servicio con una norma o reglamento técnico.

Tres categorías conforman las medidas relacionadas con la normalización:

- a. **Reglamento Técnico** es un documento de observancia obligatoria en que se establecen las características de los bienes o servicios o sus procesos y métodos de producción conexos, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables. Puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje o etiquetado aplicables a un bien o servicio o método de producción.
- b. **Norma**: es un documento de observancia no obligatoria aprobado por una institución reconocida, prevé un uso común y repetido de reglas, directrices o características para los bienes y servicios o los procesos o métodos de producción conexos. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado que se apliquen a un bien o servicio.
- c. **Procedimientos de evaluación de la conformidad**: son aquellos procedimientos aplicados directa o indirectamente para lograr el cumplimiento de los reglamentos técnicos o las normas, incluido el muestreo, pruebas, inspección, evaluación, verificación, aseguramiento

de la conformidad, acreditación, certificación, registro o aprobación, empleados con esos propósitos

La elaboración, adopción y aplicación de estas tres categorías de medidas de normalización, están sujetas por su parte, a dos obligaciones fundamentales.

- a. Las Partes deben velar por que no se adopten o apliquen ni reglamentos técnicos, ni normas que lleguen a constituir obstáculos innecesarios al comercio recíproco.
- b. Cuando haya necesidad de establecer Reglamentos Técnicos y si existen normas internacionales pertinentes, las Partes deberán utilizar esas normas internacionales, o sus elementos pertinentes como base para establecer sus reglamentos, cuando sean apropiados.

Los Reglamentos no deberán restringir el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo. Tales objetivos legítimos serían imperativos de seguridad, prevención de prácticas engañosas o que puedan inducir a error, protección de la salud animal o vegetal, o del medio ambiente. En cuanto a las medidas de normalización las Partes deberán otorgar un trato nacional y no menos favorable a los bienes y servicios procedentes de la otra Parte.

A. Transparencia: Cuando una de las Partes vaya a adoptar una de las medidas de normalización, deberá publicar un aviso, notificando a la otra Parte y otorgan un plazo especificado a las personas interesadas, antes de la puesta en vigencia de la

medida. De igual forma, cada Parte deberá informar anualmente a la otra, sobre sus planes y programas de normalización

Las Partes deberán establecer un Centro de Información que responda a las peticiones de información provenientes de la otra Parte y que suministre los documentos necesarios relativos a todos los procesos de normalización. La información se deberá proveer a reserva de proteger intereses esenciales de seguridad nacional o intereses comerciales legítimos de las empresas.

B. Metrología: Se incluye en este Capítulo la obligación de compatibilizar al mayor grado posible, los patrones metrológicos de ambas Partes, cuando esos patrones puedan constituir un obstáculo innecesario al comercio. En el caso de Costa Rica, tal obligación no se aplicará durante los tres primeros años de vigencia del Tratado.

C. Bienes Tóxicos, Peligrosos o Relacionados con la Salud.

Se utilizará un sistema nacional único, de carácter central y obligatorio. Las certificaciones emitidas por las autoridades competentes serán aceptadas en el otro país.

D. Aspectos Institucionales, Consultas y Solución de Diferencias:

Se crea el Comité para Medidas de Normalización, se establecen sus funciones, representación y reuniones, así como los organismos subalternos, subcomités y grupos de trabajo. El Comité tendrá igual número de representantes de cada país y tomará sus decisiones por la vía del consenso. Las consultas serán

auspiciadas por el Comité y las diferencias se regularán por el mecanismo de solución de controversias del Tratado

4.3.12. Capítulo XII. Compras del Sector Público.

En este capítulo se establecen las normas y principios generales que garanticen el acceso de los mercados públicos a los productos y proveedores de la otra Parte, en condiciones no discriminatorias, de transparencia y de igualdad de oportunidades, como medio para promover, el intercambio económico. La composición de este capítulo consta de veinticuatro Artículos, divididos en cuatro Secciones y once Anexos

Contenido y Aspectos Relevantes.

En cuanto al contenido se establece una serie de reglas que delimitan las condiciones de aplicación. Tenemos así:

- A. Ámbito de Aplicación:** las medidas adoptadas por las Partes se aplican en relación con las compras de determinados bienes, servicios o servicios de construcción que realice una entidad del gobierno central o federal, una empresa gubernamental o entidad descentralizada, o entidades de gobiernos estatales o municipales.
- **Valoración de los Contratos.** el valor de un contrato, será el estimado al momento de la convocatoria y deberá contemplar todas las formas de remuneración, incluidas primas, derechos, comisiones e intereses
 - **Trato Nacional y de No Discriminación:** se mantiene el principio de que las Partes otorgarán a los bienes y a los proveedores de bienes y

servicios de la otra Parte, Trato Nacional y Trato de Nación No Menos Favorecida. No podrá una Parte discriminar a un proveedor establecido en un territorio, en razón del grado de afiliación o de propiedad extranjeras o por ser los bienes o servicio ofrecidos de la otra Parte

- Reglas de origen. las Normas de Origen, de aplicarse a los bienes importados de la otra Parte, deberán ser congruentes con las definidas en el Capítulo V del Tratado
- Prohibición de las condiciones compensatorias especiales: se prohíben las compensaciones especiales en la calificación y selección de proveedores, bienes o servicios, en la evaluación de ofertas o en la adjudicación de contrato.

B. Procedimientos de Licitación: Se establecen las obligaciones que deberán cumplir las entidades de las Partes, que tienen como propósito garantizar la transparencia de los procedimientos de compra, así como la efectiva aplicación de las ventajas del Capítulo Por su parte la tramitación de las compras se debe realizar mediante licitación abierta o licitación selectiva, procurando promover, en condiciones no discriminatorias, la máxima competencia posible Para la calificación de proveedores se debe realizar sobre bases objetivas, procurando garantizar que no se discrimine en perjuicio de los proveedores de la otra Parte, ni entre proveedores nacionales y de otra parte Es

necesario también dar la debida publicidad a los procedimientos de compra para incentivar la más amplia participación

- El Procedimiento de Licitación Selectiva se contempla como medio, en aquellos casos en los que, por las condiciones especiales el procedimiento de licitación abierta, suponga una amenaza respecto del funcionamiento eficiente del sistema de compras de la entidad, siempre y cuando se respeten una serie de principios, y los beneficios que se derivan de este Capítulo, en favor de los proveedores o de los bienes de la otra Parte. También se establecen una serie de regulaciones para garantizar que los proveedores cuenten con los plazos suficientemente amplios para preparar y presentar sus propuestas. Las bases de la licitación deberán contener la información necesaria que permita a los proveedores, conocer las reglas del concurso y elaborar y presentar debidamente sus ofertas
- Licitación Restringida: En este tipo de procedimiento, únicamente pueden participar aquellos proveedores a quienes la Entidad haya invitado directamente, es procedente solo en aquellos casos en los que ha debido declararse desierta una licitación (abierta o selectiva) por falta de oferentes, o por que exista un único oferente en condiciones de atender el requerimiento administrativo, medien razones de extrema urgencia, se trate de entregas adicionales derivadas de un suministro inicial,

adquisición de prototipos dentro de un contrato de investigación o experimentación, etc

C. Procedimientos de Impugnación. Este Capítulo prevé una serie de mecanismos por los que los proveedores que consideren ilegítima determinada actuación de una entidad dentro de un proceso de compra, pueden impugnar los diferentes aspectos de los procesos de compra, ante una autoridad revisora especializada.

D. Disposiciones Generales. Excepciones: Cualquiera de las Partes podrá adoptar medidas esenciales para su seguridad nacional o para fines de defensa nacional, o que resulten necesarias para proteger la moral, el orden o seguridad pública, la salud, la propiedad intelectual, o relacionadas con los bienes o servicios provistos para minusválidos, instituciones de beneficencia o trabajo penitenciario. Respecto a la cooperación técnica se garantizará información y acceso a los programas de capacitación y orientación, relativos a los sistemas de compras del sector público de cada Parte. Queda establecido también un Comité para oportunidades de compra del sector público para las micro, pequeñas y medianas industrias de cada una de las Partes.

En el contexto de negociaciones futuras, las partes iniciarán negociaciones con el fin de lograr la liberalización ulterior de los respectivos mercados de compras del sector público, cuando así lo determine la Comisión. En las mismas, se

evaluará la operación de los sistemas de compras y se buscará ampliar la cobertura del Capítulo

Anexos al Artículo 12.02

Anexo 1 Establece la lista de entidades del gobierno central, en el caso de Costa Rica, o Federal, en el caso de México

Anexo 2. Se establece la lista de Empresas para estatales, entidades descentralizadas y empresas públicas de ambas Partes

Anexo 3. Se establece, la lista de entidades de los gobiernos estatales, en el caso de México, municipales en el caso de Costa Rica.

Anexo 4. Contempla la lista de bienes

Anexo 5. Incluye la lista de servicios donde las partes elaborarán un sistema común de clasificación para los servicios

Anexo 6 Establece los servicios de construcción, las Partes establecen un sistema común de clasificación para los servicios de construcción.

Anexo 7 Indemnización y conversión del valor de los umbrales. Se establece el método para el cálculo y ajuste del valor de los umbrales que determinan la cobertura del Capítulo de Compras del Sector Público.

Anexo 8 Mecanismos de Transición. México, a pesar de las obligaciones planteadas en este Capítulo, podrá reservar un porcentaje de las compras que trasmite Pemex o CFE, que tengan por objeto la construcción para el sector no energético Este porcentaje inició

en el año 1995 con un 45%, disminuyendo en un 5% cada dos años, para llegar a cero en el 2003

Anexo 9 Notas Generales Son publicaciones para medidas de acuerdo con el artículo 12-19.

Anexo al Artículo 12-11. Comprende las publicaciones de las convocatorias de compra de acuerdo con el artículo 12-11

4.3.13. Capítulo XIII. Inversión.

En general en este Capítulo la Partes se comprometen a aplicar una serie de disposiciones sustantivas específicas, en relación con las inversiones y los inversionistas de la otra Parte, así como establecer un mecanismo para la solución por la vía arbitral, los conflictos que puedan surgir entre una Parte y un inversionista de la otra

Con respecto a su estructura, tenemos que está compuesta por treinta y nueve artículos, divididos en dos secciones; una relativa a las disposiciones de fondo que se aplicarán a las inversiones provenientes del territorio de la otra Parte y la otra, referente al mecanismo para la solución de controversias en esta materia y tres anexos que aclaran algunas disposiciones del Capítulo.

A. Disposiciones de Fondo.

En éstas disposiciones se establece que cada Parte brindará a los inversionistas y a las inversiones de la otra parte, Trato Nacional También

se acuerda brindar a los inversionistas de la otra Parte, Trato de Nación Más Favorecida (N M F), salvo cuando se otorgue un Trato especial a los inversionistas o inversiones provenientes de un país que no sea Parte, en virtud de los Tratados Bilaterales de Inversión o convenios que establezcan zonas de libre comercio u otras instituciones de integración económica similares.

En el caso de pérdidas cada Parte otorgará trato no discriminatorio a los inversionistas de la otra Parte, respecto de inversiones que sufran pérdidas en su territorio debido a conflictos armados o contiendas civiles, caso fortuito o de fuerza mayor en caso de adoptar cualquier medida respecto a pérdidas que ocurran bajo esas condiciones.

Con respecto a requisitos en este Capítulo se señala que ninguna Parte podrá imponer u obligar a un inversionista de la otra Parte, al cumplimiento de ciertos requisitos de especificados, ni podrá requerir de ello para el otorgamiento de un incentivo, salvo si se trata de requisitos para la calificación de bienes respecto a programas de promoción de exportaciones y de ayuda externa.

Las Partes pueden imponer requerimientos de localización geográfica, de unidades productivas de generación de empleo o capacitación de mano de obra o de realización de actividades en materia de investigación y desarrollo.

Si ciertos requerimientos especificados en el Capítulo afectan

negativamente el flujo comercial o constituyen una barrera significativa a la inversión a juicio de una Parte, el asunto será analizado por la Comisión Administradora del TLC, de estimar que así es, adoptará las disposiciones necesarias para suprimir tal práctica

- **Transferencias.**

Las Partes permitirán que las transferencias relacionadas con una inversión de un inversionista de otra Parte, tales como las ganancias, dividendos, intereses, pagos de capital, etc. se harán libremente y sin demora, así como que se realicen en divisas de libre convertibilidad, al tipo de cambio vigente de mercado, en la fecha de las transferencias

Se contemplan como excepciones que, las Partes podrán impedir la realización de transferencias en casos tales como quiebras, infracciones penales o administrativas, etc. También se contemplan los casos excepcionales o graves de balanza de pagos, donde las Partes podrán limitar temporalmente las transferencias, en forma equitativa y no discriminatoria, de conformidad con los criterios internacionalmente aceptados.

- **Expropiación y Compensación.**

Las Partes no podrán nacionalizar ni expropiar una inversión de un inversionista de otra Parte, si no es por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego al principio de legitimidad y mediante indemnización equivalente al valor de mercado de la inversión expropiada.

- **Medidas relativas al Medio Ambiente.**

Se señala la posibilidad de que cada Parte mantenga o establezca cualquier medida consistente con el Capítulo, para asegurar que las inversiones en su territorio observen la legislación ecológica o de medio ambiente.

B. Solución de Controversias.

En esta Sección, se establecen los mecanismos para la solución de controversias jurídicas en materia de inversión que se susciten como consecuencia de la violación de una obligación planteada en la Sección A de este Capítulo o que surjan entre una Parte y un inversionista de la otra Parte.

- **Procedimiento.**

- a Las Partes intentarán primero dirimir la controversia por vía de consulta o de negociación.
- b. Transcurridos seis meses desde la reclamación, el inversionista podrá someter la demanda a arbitraje, de acuerdo con el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (CIADI).
- c La Sede del procedimiento arbitral se ubicará en el territorio de la Parte contendiente, salvo que las Partes acuerden algo distinto.
- d. El Tribunal Arbitral decidirá las controversias que se sometan a su consideración, de conformidad con el TLC, las reglas aplicables

- del derecho internacional y, supletoriamente, la legislación de la Parte contendiente
- e Cuando el tribunal dicte un laudo desfavorable a una Parte, ese Tribunal sólo podrá otorgar daños pecuniarios y los intereses correspondientes a la restitución de la propiedad
 - f El laudo dictado por el Tribunal será obligatorio sólo para las partes contendientes y únicamente respecto del caso concreto
 - g. Cuando una Parte incumpla un laudo, la Comisión Administradora del TLC, a solicitud de la Parte afectada, integrará un panel conforme al Capítulo de solución de controversias del TLC

4.3.14. Capítulo XIV. Propiedad Intelectual.

Objetivo:

Contempla este capítulo el establecimiento de disposiciones sustantivas en materia de marcas, indicaciones geográficas o procedencia y denominaciones de origen, protección de la información no divulgada y derechos de autor y derechos conexos, tendencias a lograr un fortalecimiento de la protección de la propiedad intelectual en estos campos.

Estructura:

Este capítulo está compuesto por treinta y dos artículos, donde se señalan disposiciones sustantivas en las áreas de marcas, indicaciones geográficas o de procedencia y denominaciones de origen, protección de la

información no divulgada, derechos de autor y derechos conexos, así como disposiciones generales de procedimiento, aspectos procesales en los procedimientos civiles y administrativos, medidas precautorias, procedimientos y sanciones penales, medidas en frontera y señales de satélite.

A. Disposiciones Generales.

En estas disposiciones las Partes acuerdan aplicar disposiciones sustantivas de tres convenios internacionales de los que Costa Rica es parte. el Convenio de Berna, el Convenio de Ginebra y la Convención de Roma. Así mismo, Costa Rica se compromete a adherirse al Convenio de París y al Arreglo de Lisboa en un plazo determinado. Se mantiene a su vez el Trato Nacional y el Trato de Nación Más Favorecida a los nacionales de ambas partes, salvo algunas excepciones.

B. Marcas.

En cuanto a materia de protección, se acuerda proteger las marcas, incluyendo las de servicio y las colectivas, aún cuando cierto tipo de marcas, por ejemplo, las que incorporen símbolos nacionales, pueden ser excluidas por una Parte, podrá establecer condiciones para el licenciamiento y cesión de marcas. No se permiten las licencias obligatorias de marcas

C. Indicaciones geográficas o de procedencia y denominaciones de origen.

Cada Parte denegará o invalidará el registro de una marca que contenga o consista en una indicación geográfica o de origen respecto a bienes no originarios del territorio indicado, si ello puede inducir al público a error en cuanto al verdadero lugar de origen.

D. Protección de la Información no divulgada.

Se mantiene el derecho de cada una de las Partes de proteger los secretos industriales o comerciales. Mientras la información reúna estas condiciones, no se podrá limitar la duración de la protección de los secretos.

Cada parte protegerá la información que requiera como condición para aprobar la comercialización de bienes farmoquímicos o de bienes agroquímicos, que utilicen nuevos componentes químicos.

E. Derechos de Autor.

Las Partes protegerán las obras comprendidas en el Convenio de Berna, incluyendo obras como los Programas de cómputo o ciertas compilaciones de datos. Los Derechos de Autor son permanentes durante la vida de éste, pudiendo disfrutarlos sus causahabientes por un término mínimo de 50 años, después de fallecido el autor.

4.3.15. Capítulo XV. Información, Publicación y Garantías de Audiencia y Legalidad.

Objetivo.

Favorecer la transparencia de los regímenes de cada país y facilitar el flujo de información entre ellos

Estructura, contenido y aspectos relevantes.

El Capítulo XV está compuesto por cuatro Artículos: Centro de Información, Publicación, Noticias y suministro de información y garantías de audiencia, legalidad y debido proceso legal

4.3.16. Capítulo XVI. Administración del Tratado.

Objetivo.

Determinar el establecimiento y funciones de la Comisión Administradora y del Secretariado y enunciar los Comités que existirán en las diferentes áreas.

Estructura.

Este Capítulo está compuesto por dos artículos y tres Anexos. Los Artículos se refieren a la Comisión Administradora y al Secretariado respectivamente.

A. Comisión Administrativa.

Esta comisión estará integrada por el Ministro de Comercio Exterior y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial. Entre sus funciones están,

velar por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones del Tratado, contribuir con la solución de controversias que surjan con ocasión de su aplicación y supervisar la labor de los comités. Esta Comisión establecerá sus reglas y procedimientos, todas las decisiones se tomarán de común acuerdo y se reunirán por lo menos una vez al año o cualquier momento a petición de una Parte

B. Secretariado.

El Secretariado lo establece la Comisión y será integrado por secciones nacionales. Le corresponde a cada Parte establecer una oficina permanente de su sección nacional y notificará a la Comisión de su domicilio, se encargará de su operación y de sus costos de la remuneración y de los gastos que deban pagarse a los árbitros, expertos y sus ayudantes y designará al Secretario, quién será el responsable de su administración. Corresponde a sus funciones, proporcionar asistencia a la Comisión, brindar apoyo administrativo a los Tribunales Arbitrales, apoyar la labor de los Comités y otras que se le encomiende

C. Comités.

Se establecerán para los siguientes asuntos: Medidas de Normalización y Comercialización Agropecuarias, Azúcar, Medidas Fitosanitarias y Zoonosanitarias, Reglas de Origen, Integración Nacional de Insumos, Procedimientos Aduaneros, Coordinación Aduanera, Entrada

Temporal , Medidas de Normalización (Salud Etiquetado, Envasado y Embalaje), Micro, Pequeña y Mediana Industria

4.3.17. Capítulo XVII. Solución de Controversias.

La composición de este Capítulo es de dieciocho Artículos y un Anexo. En los Artículos se plantean los supuestos que pudieran dar origen a un proceso de solución de controversias, las funciones de la Comisión, los procedimientos para la integración de un Tribunal Arbitral, el contenido básico de las decisiones preliminares y finales y los supuestos en los que procede la suspensión de beneficios.

A. Ambito de Aplicación.

El procedimiento de solución de controversias se aplicará a la prevención o solución de controversias entre las Partes, en aquellos casos en los que una Parte considere que una medida vigente o un proyecto de la otra Parte es incompatible con las obligaciones del Tratado o pudiera causar anulación o menoscabo.

B. Solución de controversias conforme el GATT.

Las controversias que surjan entre las Partes podrán resolverse por medio de este Tratado o del GATT, dependerá de la elección de la Parte reclamante y el foro seleccionado será excluyente del otro.

C. Consultas.

Las Partes podrán solicitar por escrito una a la otra, la realización de consultas dentro del ámbito de aplicación de este Tratado. En ellas, las Partes darán la información pertinente y a la información confidencial, el mismo trato que le dé la Parte que la haya proporcionado.

D. Intervención de la Comisión, buenos oficios, conciliación y mediación.

Si la controversia no se resuelve mediante consultas dentro de los 45 días siguientes a la entrega de la solicitud, cualquier Parte podrá solicitar por escrito que se reúna la Comisión, señalando en su solicitud el asunto objeto de reclamación y las disposiciones del Tratado que considere aplicables. Luego de 10 días de entregada la solicitud, la Comisión se reunirá en procura de una solución, podrá convocar asesores y crear grupos de trabajo, recurrir a otros procedimientos de controversias o formular recomendaciones.

E. Constitución del Tribunal Arbitral.

Si habiéndose reunido la Comisión el asunto no se hubiese resuelto dentro de 45 días posteriores, cualquier Parte podrá solicitar a la Comisión el establecimiento de un Tribunal Arbitral. Por su parte, la Comisión integrará una lista de hasta 20 personas que cuenten con cualidades específicas para ser árbitros. Los miembros de la lista serán designados de

común acuerdo por las Partes por periodos de 3 años y podrán ser reelectos. En la lista pueden incluirse expertos no nacionales de las Partes.

El Tribunal Arbitral se integrará por 5 miembros, el Presidente deberá ser nombrado por consenso. Sin embargo, de darse el caso de que una sola de las Partes le correspondiese designar al Presidente, éste no podrá ser de la nacionalidad de esa Parte.

Durante de los 15 días siguientes a la elección del Presidente, cada Parte seleccionará dos árbitros, preferentemente de la lista, que sean nacionales de la otra Parte y si no lo hace se seleccionarán por sorteo.

F. Reglas de Procedimiento.

La Comisión establecerá Reglas Modelo de Procedimiento, las que garanticen el derecho a una audiencia ante el Tribunal Arbitral, la oportunidad de presentar alegatos y replicas por escrito.

G. Decisión Preliminar.

La decisión preliminar deberá emitirla el Tribunal Arbitral dentro de los 90 días siguientes al nombramiento del último árbitro y estará basada en los argumentos y comunicaciones presentados por las Partes, así como cualquier información recibida.

Esta decisión contendrá las conclusiones de hecho, la determinación de si la medida es o puede ser incompatible con el Tratado o es causa de anulación o menoscabo.

Una vez emitida la decisión preliminar, las Partes tendrán 14 días para hacer sus observaciones por escrito con posterioridad a los cuales el Tribunal Arbitral podrá realizar cualquier diligencia que considere apropiada o reconsiderar su decisión preliminar

H. Decisión Final.

El Tribunal Arbitral debe presentar a la Comisión una decisión final acordada por mayoría en un plazo de 30 días a partir de la presentación de la decisión preliminar. La decisión será obligatoria para las Partes en los términos y dentro de los plazos que éste ordene. Si la decisión señalase que la medida es compatible con el Tratado, la Parte demandada se abstendrá de ejecutar la medida o la derogará, si declarase que es causa de anulación o menoscabo, podrá sugerir los ajustes satisfactorios para las Partes.

4.3.18. Capítulo XVIII. Excepciones.

Este Capítulo está dividido en tres Artículos, referentes a las excepciones generales, seguridad nacional y excepciones a la divulgación de información.

El objetivo del mismo es establecer las condiciones por las cuales no se aplicarán las disposiciones del Tratado, cuando existan motivos que, de acuerdo al interés público, sean superiores al mismo

Las Partes pueden adoptar o hacer efectivas las medidas necesarias para asegurar el cumplimiento de la leyes o reglamentos que no sean

incompatibles con las disposiciones de este Tratado. También pueden establecer excepciones, para proteger sus intereses esenciales en materia de seguridad.

Respecto a la divulgación de la información, las Partes pueden establecer excepciones para proporcionar o dar acceso a la información que impida o sea contraria al cumplimiento de la Constitución Política o las leyes existentes.

4.3.19. Capítulo XIX. Disposiciones Finales.

El objetivo de este Capítulo es establecer las disposiciones que brindan el marco final de aplicación para el Tratado. Está compuesto de siete Artículos que se refieren a Anexos, Enmiendas, Entrada en vigor, Reservas, Accesoión, Denuncia y Evaluación del Tratado.

En relación al Artículo de Accesoión, se debe señalar que podrá incorporarse al Tratado un país o grupo de países de Centroamérica, siempre que se sujeten a los términos convenidos. La adhesión entrará en vigor en el momento en que las formalidades jurídicas concluyan.

En cuánto a denuncias, las mismas surtirán efecto 180 días después de comunicarla a la Parte. Si se da la adhesión de un país o grupo de países, en caso de denuncia, el Tratado permanecerá en vigor para las otras Partes.

CAPITULO V

ANÁLISIS DE RESULTADOS

CAPITULO V

ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Para proceder al análisis de los resultados, en primera instancia se presentará la compilación textual de las respuestas emitidas por las personas entrevistadas. Posteriormente se establecerán las áreas de concordancia o discrepancia entre los mismos, lo que permitirá llegar a un nivel de conclusión sobre aspectos que requerirán de posteriores investigaciones, con miras a vislumbrar diferentes opciones sobre la problemática actualmente en estudio. De esta forma, las respuestas presentadas, corresponden a las "Guías de Entrevistas" elaboradas para los especialistas nacionales y extranjeros, las cuales se encuentran en los Anexos 1 y 2 respectivamente.

5.1. COMPILACIÓN DE RESPUESTAS DE ENTREVISTAS REALIZADAS A ESPECIALISTAS.

A. NACIONALES:

Entrevista N° I Lic Fernando Manfredo Jr (ex Sub-administrador del Canal de Panamá)

Respuesta 1:

Los efectos económicos inmediatos van a ser duros. Nuestra industria y nuestro agro no han estado preparándose para la apertura, ni existe un programa realista de reconversión. Algunas producciones desaparecerán y crecerá el desempleo a no ser que se desarrollen rápidamente las industrias para la exportación que se vislumbra se establecerán en las áreas revertidas. Aún cuando se vaya a un programa de reconversión no creo que la industria existente empiece a reponerse en menos de 8 años.

Respuesta 2:

El Tratado de Libre Comercio debe aumentar la inversión extranjera en la medida que se encuentre que tenemos ventajas comparativas que nos permitirán competir en el mercado mundial. Los altos costos de servicios públicos, los altos salarios y cargas sociales y la baja productividad son factores que frenan la inversión extranjera, al no encontrar la posibilidad de producir a precios competitivos.

Respuesta 3:

En los países que tienen una base agropecuaria importante y que han ido a esquemas de integración se han llevado negociaciones prolongadas sobre los productos agropecuarios y en muchos casos algunos productos han quedado excluidos por períodos muy largos de tiempo

Respuesta 4.

El aumento que se está dando en el tránsito del Canal pareciera el reflejo de la apertura de economía como la de la República Popular China. Se pronostica que lo mismo ocurrirá con los países suramericanos.

Respuesta 5:

No creo en tratamientos preferenciales ni en subsidios. Dentro de ciertos parámetros para garantizar el uso que se desea para las áreas y propiedades revertidas, debe dejarse que sea el mercado quien decida quien invierte.

Respuesta 6:

Creo que en eso de las ventajas comparativas del sector servicio en Panamá hay más de expectativas que de realidad. Todos los países están eliminando las barreras que impedían el crecimiento del sector terciario.

Entrevista N° 2 Mgter. Humberto Moreno G. Economista Universidad de Panamá**Respuesta 1:**

Efectivamente, dada la estructura productiva de ambos países, la firma del Tratado de Libre Comercio con México, muy probablemente traería como consecuencia un ensanchamiento del déficit comercial de Panamá con este país. Esto lógicamente implicaría un considerable incremento en

las importaciones de productos mexicanos, pero al mismo tiempo, permitiría la apertura de un amplio mercado para los productores panameños, quienes podrían aprovechar para desarrollar la producción de aquellos productos exportables en los cuales pudieran tener ventajas comparativas

Respuesta 2:

La firma de un Tratado de esta índole, más que a una disminución, tendería a incrementar el interés de los inversionistas extranjeros por invertir en Panamá, ya que México constituye un mercado relativamente amplio para productos exportables. La proporción del incremento de esta inversión extranjera estaría sujeta a las condiciones de atractivo que pudiera brindar Panamá en aspectos como, facilidades en los trámites burocráticos, estabilidad política, legislación acorde y estable, etc.

Respuesta 3:

Al momento de realizar negociaciones respecto al sector agrícola, un Tratado de Libre Comercio debería contemplar, además de una gradual liberalización de aquellos productos agrícolas considerados susceptibles, establecer acuerdos que eliminen situaciones de "dumping", ya que de no establecerse reglamentaciones al respecto, el productor panameño podría quedar en una situación muy desventajosa, considerando la gran capacidad productiva de México.

Respuesta 4:

La liberalización de los mercados tiende a incrementar la comercialización de bienes a nivel internacional, por lo tanto, siendo el Canal de Panamá una de rutas posibles para el comercio internacional, esto podría significar un incremento de la demanda por el uso de dicha vía. Obviamente, esto depende del origen y destino de las rutas mediante la cual se va a realizar dicho comercio, ya que el incremento en el comercio regional, por ejemplo del área del Caribe, no implica el uso del Canal, aún cuando dicha actividad comercial se incremente en magnitudes extraordinarias.

Respuesta 5:

Las áreas revertidas constituyen un potencial económico de grandes magnitudes y necesita de la participación de la mayor cantidad de inversionistas que deseen canalizar sus inversiones a través de la economía panameña. Por lo tanto, de existir interés de inversionistas mexicanos de invertir en Panamá, y específicamente en las áreas revertidas, no podemos dejar pasar por alto esta oportunidad de hacer operativas dichas áreas. Obviamente, estos inversionistas deberán cumplir con las reglamentaciones en cuanto al uso de dichas tierras, ya establecidas por la leyes panameñas.

Respuesta 6:

Si existen ventajas comparativas para Panamá en el sector servicios, esto representaría una posición ventajosa al momento de las negociaciones.

de un Tratado de Libre Comercio. Pero resulta prudente establecer claramente las áreas del sector servicios en que se tienen estas ventajas comparativas para negociar que la apertura sea amplia y lo más expedita posible en dichas áreas y poder aprovechar realmente dichas ventajas. Igualmente, se hace necesario mantener actualizada la tecnología aplicada a estas actividades con miras a mantener el mercado.

Entrevista N° 3. Mgter **Diana A. Salazar F.** Directora Económica del Consejo de Comercio Exterior Presidencia de la República de Panamá

Respuesta 1:

Desde el punto de vista exclusivamente de la balanza comercial, cabe esta posibilidad. No obstante, un Tratado de Libre Comercio con México, no sólo debe ser amplio y ambicioso en la negociación de bienes, sino también en inversiones y servicios, particularmente en servicios financieros donde nuestro país goza de ventajas comparativas y donde nuestro país debe sacar un mayor provecho. Es decir, existen otros efectos económicos positivos (caso de divisas por servicios) que permitirían un mayor crecimiento de la economía panameña en forma integral.

En el caso de la negociación en bienes, somos conscientes que México tiene una industria mucho más desarrollada e integrada verticalmente, la cual le permite el acceso de materia prima y bienes intermedios de origen nacional, mucho más fácil que en el caso de Panamá donde la industria depende en gran medida de

insumos y suministros extranjeros. Por consiguiente, en la negociación de reglas de origen, México parte con cierta ventaja.

Respuesta 2:

Un acuerdo de Libre Comercio con México debe incidir positivamente en la tasa general de inversión de Panamá y no sólo exclusivamente en la inversión extranjera fundamentalmente por dos razones

- a. Primero, el abrir el mercado mexicano para los productos y servicios de exportación del país, significa en términos prácticos servirle a un mercado de 87 millones de consumidores potenciales, los cuales a través de los principios de reciprocidad, no discriminación y Trato Nacional, aún para las inversiones extranjeras de cada país signatario, promoverán un aumento general en la inversión para acceder a ese gran mercado
- b. Segundo, un TLC firmado con México o cualquier otro país, brinda seguridad jurídica para las inversiones de los países signatarios. Por ejemplo, el trato nacional se considera también para normas de expropiaciones, las que deberían tener un propósito público claro, efectuadas por un proceso legal, compensadas al valor de mercado y, lo más importante, no basarse en razones que sean discriminatorias

Respuesta 3:

Estamos conscientes que el Sector Agropecuario es uno de los más sensibles tanto para Panamá como México, tal que las negociaciones de estos bienes dependerá del análisis individual de los diferentes productos y como

resultado de los mismos, se definirán las estrategias de negociación a ser utilizadas. Esto es tema de negociación.

Respuesta 4:

La disminución de los aranceles, de las barreras no arancelarias y el asegurar reglas más estables de comercio e inversión traen consigo un mayor dinamismo del comercio, no solo intraregional sino a nivel mundial, trasladándose esta dinámica en un mayor uso del Canal y de sus servicios conexos, como es el caso de los puertos. Esta premisa se sustenta con la evidencia empírica de una correlación estadística positiva, entre el crecimiento de la actividad económica mundial y el aumento de los tránsitos por el Canal.

Respuesta 5:

Los Tratados de Libre Comercio y particularmente los capítulos referentes a inversiones brindan un marco general de tratamiento y protección jurídica a las inversiones de las partes signatarias, sin hacer referencia a inversiones en un área en particular.

Respuesta 6:

Como es de su conocimiento el sector servicios constituye la piedra angular de la economía panameña, representando algo más de las tres cuartas partes del Producto Interno Bruto. Sin embargo, el tema de los servicios es "nuevo" y se ha ido incorporando en las negociaciones más recientes de Tratados de Libre Comercio, considerándose como un éxito los avances alcanzados por el NAFTA en esta materia. De hecho, la liberación del sector servicios es complicada puesto

que la mayoría de las barreras para el intercambio internacional, no se encuentran en medidas aplicables en la frontera sino responden a una serie de disposiciones y leyes que regulan cada mercado interno. En principio, un acuerdo satisfactorio para Panamá debería cubrir servicios tales como: comercio, distribución, seguros y reaseguros, servicios bancarios y otros servicios financieros, transporte, servicios profesionales y turismo

Entrevista N° 4. Dr Víctor Vega Reyes. Catedrático de la Universidad de Panamá, Subdirector del Instituto del Canal y Estudios Internacionales, Universidad de Panamá.

Respuesta 1:

Para acercarnos a la respuesta a esta pregunta y a las otras que aparecen en el cuestionario, partimos de la hipótesis de que los acuerdos de libre comercio son útiles en donde dejan interactuando a aquellas economías que tienen características complementarias. Así las cosas, un país con agricultura y pesca tropical y con mano de obra barata, debe sacar grandes beneficios si tiene acceso a un mercado de mano de obra cara (primer mundo) y con agricultura y pesca de país templado. Este es el caso de México, ligado por un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá. La situación cambia, lógicamente, ante un eventual Tratado de este tipo entre México y Panamá, ya que ambos países tiene agricultura y pesca tropical. En cuanto a la mano de obra, creemos que los costos de producción en Panamá deben ser ligeramente superiores a los de México, por tener Panamá una economía "dolarizada" desde hace mucho

tiempo. Esto implica que si Panamá no hace una negociación bien pensada, quedaría introduciendo en su pequeño y frágil mercado un Caballo de Troya", que podría traer la ruina al sector primario y secundario de la economía, lo que se reflejaría en el ensanchamiento del déficit comercial. Estimamos que es a nivel de los servicios en donde la economía panameña muestra mayor competitividad, y es a ese nivel en donde debe buscarse un intercambio que sea mutuamente beneficioso.

Respuesta 2:

Al tener costos de producción superiores a los de México, no vemos ningún incremento futuro de las inversiones en Panamá, que puedan tener como propósito producir en Panamá, para luego exportar al mercado mexicano. La tendencia sería a la inversa, es decir, invertir en México para luego exportar al mercado panameño.

Respuesta 3:

En base a lo anteriormente expuesto, el ejercicio de identificar productos panameños en el campo agrícola, cría de animales y pesca que sean o lleguen a ser competitivos en el mercado mexicano, será sumamente exigente. De repente, la mejor negociación sería la no negociación de este tipo de rubros, para ceñirse a darle énfasis a la negociación de los servicios que podemos exportar a los mexicanos.

Respuesta 4:

Sin dudas, la liberalización de los mercados ha traído como consecuencia un incremento del comercio marítimo, lo que ya está impactando positivamente a la demanda por el Canal de Panamá. En la medida que las nuevas zonas de libre comercio se consoliden, esa tendencia debe mantenerse.

Respuesta 5:

Entendemos que el acceso de inversionistas locales y extranjeros a las áreas revertidas se hace sobre una base no discriminatoria. Es muy probable que los mexicanos, que ya pertenecen al bloque comercial de América del Norte, encuentren conveniente instalarse en las márgenes del canal, para sacar ventaja de la cercanía a los puertos de exportación que serían Balboa y Cristóbal.

Respuesta 6:

Es fundamental en el área de servicios en donde debe darse la parte substancial de un acuerdo con los mexicanos o con otros países. En la medida que México pase a la categoría de gran país exportador, es de esperar que utilice todas las facilidades que ofrece Panamá como facilitador del comercio internacional.

B. EXTRANJEROS:

Entrevista N° 5. Lic **Marco A. Vargas**. Ministro de la Presidencia de Costa Rica Negociador por parte de Costa Rica en el Tratado de Libre Comercio firmado con México

Respuesta 1.

No considero que uno de los efectos económicos que experimentó Costa Rica al firmarse el TLC con México halla sido el ensanchamiento del déficit comercial. Costa Rica tradicionalmente ha experimentado un déficit en sus relaciones comerciales con el resto del mundo, el cual se elevó como porcentaje del PIB en el año de 1994, pero por razones de carácter coyunturales que no tienen que ver con el TLC con México, el cual entró en vigencia a partir de enero de 1995

En efecto, las importaciones del país han venido creciendo más de lo normal al bajar los aranceles (en forma general) y revaluarse el tipo de cambio, mientras que las exportaciones han tenido un comportamiento muy moderado y se sigue dependiendo de los precios internacionales de los productos agrícolas tradicionales (café, banano, carne, azúcar). Veamos:

- Las importaciones del país pasaron de US\$1876.6 millones en 1991 a US\$3087.4 millones en 1994, para un crecimiento acumulado de 64.52%, más de US\$1200 millones de aumento, en tres años. Por otra parte, las exportaciones crecieron en el mismo período un 38.6%, lo que representa un aumento de US\$617.6 millones (la mitad de lo que crecieron las importaciones)
- De esa forma, el déficit de la balanza comercial pasó de US\$278.9 millones en 1991 a US\$896 millones en 1994 (más del triple), que en términos de PIB

significa haber pasado de 5.0% a 9.6%. Para 1995 el déficit comercial bajó a 7.2% como porcentaje del PIB, para ubicarse en US\$ 688 millones.

En el siguiente cuadro se incluyen datos sobre la balanza comercial de Costa Rica en los últimos años.

Cuadro A.

**Costa Rica: Exportaciones, importaciones y saldo comercial
1991 - 1995 (millones de dólares).**

Renglón/Año	1991	1992	1993	1994	1995*
Exportaciones	1597.7	1851.2	2049.3	2215.3	2577
Importaciones	1876.6	2349.9	2884.6	3021.0	3265
Saldo	-278.9	-588.7	-835.3	-805.7	-688
% respecto al PIB	4.99%	8.8%	11.1%	9.6%	7.2%

*Preliminar.

En los años precedentes el país, no sólo fue capaz de hacer frente a esos desbalances comerciales, sino que incluso, aumentó sus reservas monetarias internacionales, gracias al ingreso masivo de capital externo, que se presentó, especialmente, en los años de 1992 y 1993. Esta situación fue vivida por la mayoría de los países latinoamericanos, como consecuencia de la caída de las tasas de interés internacionales y una recuperación de la confianza de nuestras economías.

Sin embargo, una proporción importante de los capitales que ingresaron son de carácter especulativo, y han iniciado a partir de 1994 una disminución, la cual

podrá acentuarse, en los próximos meses, afectando la disponibilidad de reservas monetarias internacionales

Adicionalmente, otros elementos coyunturales amenazan con deteriorar aún más la disponibilidad de reservas como

- a. Aumento de las tasas de interés internacionales.
- b. Una salida neta de capital público, debido al compromiso de cubrir obligaciones con acreedores externos, como es el atraso de US\$90 millones con el Club de París, así como atrasos en los desembolsos del BID y la pérdida del PAEIII
- c. Inestabilidad del mercado internacional bananero.
- d. El abrupto viraje en la imagen de México ante la comunidad económica financiera internacional, ha deteriorado la confianza del inversionista en los llamados "mercados emergentes"

Por otra parte, se debe tener en cuenta que la relación comercial de Costa Rica con México es relativamente pequeña. La información contenida en el siguiente Cuadro ilustra lo anterior:

CUADRO B.

Costa Rica: Balanza Comercial con México
1989-1995 (millones de dólares)

RENGLÓN / AÑO	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995*
EXPORTACIÓN	4 89	14 1	12.0	17 6	62 9	26 0	1 6
IMPORTACIÓN	95 1	63 8	85.2	122 9	115.6	-	-
IMPORTACION SIN PETROLEO	52.5	50 7	52 6	71.8	75.6	62 0	2 2
SALDO COMERCIAL TOTAL	-90.3	-49.7	-73.1	-105.3	-52.7	-	-
SALDO COMERCIAL	-47.7	-36 9	-42.6	-54 4	-13.1	-36 0	-0.6

* Cifras acumuladas a marzo de 1995.

Las exportaciones a México, acumuladas a febrero de 1995, mostraron una caída del 53% respecto al mismo período de 1994.

Respuesta 2:

La inversión extranjera ha experimentado un significativo aumento en Costa Rica, a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. En efecto, a pesar que la situación económica que vivió México a finales de 1994 y 1995 desalentó algunos contactos comerciales iniciales entre empresarios mexicanos y costarricenses, se han realizado importantes negocios. Los contactos de negocios se han realizado fundamentalmente en las áreas de turismo, metalmecánica,

farmacéutico, agroindustria, alimentos A continuación se presenta algunos ejemplos de esos negocios

a. Empresas compradas por mexicanos

Se ha dado un proceso de adquisición de empresas nacionales por consorcios mexicanos para aprovechar infraestructura de distribución y ventas

- Grupo Industrial Bimbo (GIBSA) adquirió a Cinta Azul.
- Helados Holanda a helados Monpik.
- Grupo Gruma a las panificadoras Ro-caa, Camacho, Arro-Rico, Schmidt.
- Exportadores de la Ensenada a Enlatadora Nacional.

b. Alianzas Estratégicas.

- Consorcio Turístico Situr y Hotel la Fiesta
- Grupo Industrial Saltillo y Trav-o-matic
- Bancrecen: 51% Bancrecen y resto capital costarricense
- Instituto Mexicano de Aluminio y Alunasa
- Macma y Fideos Precocidos
- Astek y una empresa de colorantes mexicana
- Tecapro y despacho de consultores mexicanos

c. Inversiones realizadas para aprovechar el mercado mexicano

A continuación se detalla la inversión inicial realizada por algunas empresas nacionales para aprovechar el mercado de México.

CUADRO C.
INVERSIONES PARA APROVECHAR EL MERCADO MEXICANO.

INVERSION INICIAL
(millones de colones)

Atlas Eléctrica	2310
Productos Lizano	400
Cocoa	154
Hitachi	100
Industria Intex	—
Seyma	—

Respuesta 3.

A pesar de que los mexicanos tienen un déficit en su producción agrícola y se esperaba que con el TLC, Costa Rica lograría facilidad de acceso en el sector, éste se constituyó en un tema difícil de negociación. De esa forma, además de la gradualidad en la liberalización de los productos agrícolas, se impulsaron otros mecanismos de negociación. Uno de esos mecanismos fue conceder cuotas de importación anual, como sucedió con el azúcar. Cuotas que se liberalizarían después de un período de años. Además, en casos extremos se utilizó el mecanismo de excluir el producto del tratado, como fue el caso del tabaco. Otro mecanismo empleado fue el de arancel cuota. Igualmente, se vinculó la negociación arancelaria con el cumplimiento de otros instrumentos como las normas técnicas internacionales, fito y zoosanitarias.

La principal preocupación en este aspecto fue negociar reglas claras de origen y evitar así una triangulación de productos agrícolas subvencionados desde

terceros mercados a través de México, como el pollo estadounidense, leche neozelandesa y cerdo de Dinamarca.

Respuesta 4.

La regionalización de los mercados, estableció las bases para lograr un aumento de las inversiones mexicanas en la región. En efecto, entre mayor sea el número de países con los que México tenga libre comercio, mayores serán las oportunidades para que empresarios mexicanos inviertan en los países con los que posee Tratados de Libre Comercio. Lo anterior con el propósito de ingresar a esos mercados, utilizando materias primas mexicanas o exportando sus productos al mercado mexicano que conocen bien. En ese sentido, es de esperar la realización de alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y nacionales, con inversiones nuevas.

Respuesta 5:

Los efectos socioeconómicos que ha experimentado el mercado costarricense con el TLC, son difíciles de identificar en el plazo tan corto de tiempo, en que ha estado en vigencia el mismo, dadas las situaciones coyunturales que han experimentado las dos naciones, en los años de 1994 y 1995. Sin embargo, desde el punto de vista económico, el principal efecto ha sido el incremento de la inversión mexicana en el país y el proceso de venta de empresas nacionales a empresarios extranjeros.

Respuesta 6.

Las principales concesiones que el Gobierno costarricense ha tenido que otorgar al gobierno mexicano, en las negociaciones del TLC, fueron fundamentalmente en la parte agrícola, en la negociación de las normas de origen y en el sector textil y confección., además de los productos que son elaborados en diferentes regímenes de promoción de exportación (Zona Franca, maquila, etc).

5.2. ANALISIS DE RESULTADOS.

La posibilidad de darse un ensanchamiento del déficit en la balanza comercial panameña, de firmarse un Tratado de Libre Comercio con México, todos los especialistas panameños concuerdan en que es probable que pueda ocurrir un déficit de la misma, producto de la apertura comercial entre dos mercados tan desiguales como el panameño y el mexicano.

Sin embargo, es importante señalar algunos de los razonamientos emitidos por los entrevistados referentes al tema, tenemos así que, para unos, la falta de preparación para la apertura en sectores como la industria y el agro, provocará un incremento de las importaciones de productos mexicanos, por lo que, de no realizarse una negociación bien pensada quedaría introduciéndose en el pequeño y frágil mercado panameño -en palabras del Dr. Vega entrevistado- un "Caballo de Troya" que podría traer la ruina para estos dos sectores.

Una de las soluciones presentadas sería la de establecer un programa de reconversión donde se dé el desarrollo rápido de industrias para la exportación las cuales se vislumbra su establecimiento en las áreas revertidas.

Por otra parte, se plantea también que los Tratados de Libre Comercio que se negocien deben ser amplios y ambiciosos, donde exista no sólo la negociación de bienes sino también de inversiones y servicios, particularmente en servicios financieros donde Panamá debe sacar provecho en sus negociaciones.

De este modo se cuenta con una serie de aspectos relevantes para la interpretación, primero de los efectos socioeconómicos que Panamá tendrá que enfrentar al momento de entrar en vigencia los Tratados que actualmente se están negociando; para muchos de los cambios que se tendrán que realizar, nuestra economía no está preparada, y como bien lo señalan los especialistas, dos sectores serán los más afectados el primario y el secundario. Esto no quiere decir que Panamá debe permanecer al margen, muy por el contrario, de no enfrentarse a la globalización y al proceso de integración continuará arrastrando el atraso económico por más años, lo que hará más escabroso el proceso y por lo tanto, más difícil el desarrollo integral y sostenido de nuestra economía.

La **segunda pregunta** está dirigida a determinar si al firmarse los tratados de libre comercio los mismos, podrían promover la inversión extranjera en nuestro país. Tenemos que dos de los especialistas entrevistados opinan que podría darse un aumento de la inversión extranjera en la medida que se encuentren ventajas comparativas, sin embargo, tenemos como desventajas los altos costos de

servicios públicos, salarios, cargas sociales y baja productividad lo que obliga a nuestro país a tener que producir a precios menos competitivos. El país tendrá que reducir estas desventajas; de no ser así, la tendencia sería a la inversa o sea invertir en México para luego exportar al mercado panameño.

Por su parte, otros especialistas opinan que cualquiera de los Tratados en vías a firmarse, más que disminuir el interés de los inversionistas extranjeros incidirán positivamente en la tasa de inversión.

Entre las razones planteadas se señalan: la conveniencia de abrir el mercado mexicano y chileno para los productos y servicios de exportación del país, lo que significa servirte a 87 millones de consumidores en el caso de México y de 15 millones en cuanto a Chile.

El tema de las negociaciones en el sector agropecuario fue también objeto de interés fundamental. Sobre éste, las repuestas estuvieron concentradas en señalar, que es conocido que los países, con una base agropecuaria importante, al momento de plantear los esquemas de integración, los mismos han provocado negociaciones prolongadas sobre los productos agropecuarios, excluyéndose en muchos casos algunos productos considerados susceptibles, por periodos muy largos de tiempo o contemplando una gradual liberalización.

Para la negociación de estos bienes señalan los especialistas, será necesario el análisis individual de los productos y como resultado de los mismos, definir las estrategias de negociación que han de ser utilizadas.

Para uno de los especialistas la identificación de los productos panameños en el campo agrícola, cría de animales y pesca; que sean competitivos en el mercado mexicano será difícil, por las exigencias existentes para lo cual de repente, la mejor negociación según nos señala, sería la no negociación de éste tipo de rubros, dándole mayor énfasis a los servicios que se puedan exportar a los mexicanos

En base a estas respuestas se puede sustentar nuevamente que las negociaciones en el sector agrícola han sido y seguirán siendo uno de los puntos de mayor conflicto y en donde existirán una serie de análisis profundos en miras a identificar, cuales son los productos que en realidad es conveniente someterlos a un proceso de apertura, con posibilidades reales de ser competitivos y de que puedan contar con las exigencias de mercados como el mexicano o el chileno. Por otra parte, seguir protegiendo la ineficiencia de algunos productos no resultaría beneficioso para la economía del país, en tal caso, traería mayor desarrollo concentrar los esfuerzos en aquellos productos que por sus propias características se adaptan mejor en su proceso de producción a las condiciones del país

Esta situación traerá una serie de conflictos de intereses, pero como señalan muchos autores nacionales y extranjeros que ya han analizado esta problemática para sus mercados; en el proceso de integración, desaparecerá aquella producción deficiente, dándole paso a los productos de mejor calidad, los cuales podrán hacer frente con mayores oportunidades de competitividad

Sin embargo, es importante saber que el mayor beneficiado será el consumidor, cuyas posibilidades de escoger mejor calidad a precios más bajos aumentarán en la medida de que exista la posibilidad de comparar los productos principalmente de consumo diario, sobre los cuales no existe una fuerte competencia con productos internacionales, por contar los nacionales, con niveles de protección muy altos

El objetivo de realizar este estudio era el poder determinar si el proceso de regionalización y por ende de globalización, provocarían un aumento de la utilización de la vía interoceánica, la cual ha sido un factor facilitador para el comercio internacional de muchos mercados.

A esta interrogante, la totalidad de los entrevistados respondieron en un cien por ciento que la liberalización de los mercados tiende a incrementar la comercialización de bienes a nivel internacional y como consecuencia un incremento del comercio marítimo, lo que ya está impactando positivamente a la demanda por el Canal de Panamá. Esto dependerá por supuesto, del origen y destino de las rutas mediante las cuales se realiza dicho comercio. Tenemos así que, el aumento que se está dando en el tránsito del Canal como lo señala un entrevistado, pareciera ser el reflejo de la apertura de economías como la del Suroeste de Asia, pronosticándose lo mismo con los países suramericanos

Para la directora económica del Consejo de Comercio Exterior, la disminución arancelaria y no arancelaria y el establecimiento de reglas más estables de comercio e inversión traen consigo un mayor dinamismo del comercio

regional y mundial, trasladándose este dinamismo a un mayor uso del Canal y de sus servicios conexos, como en el caso de los puertos. Esta premisa se sustenta con la evidencia empírica de correlacionar estadísticamente, el crecimiento de la actividad económica mundial, con el aumento del tránsito por el Canal

Como es del conocimiento, en este estudio se persigue, tanto los efectos que podría traer para Panamá la firma de los Tratados de Libre Comercio con México y Chile, como también, el poder determinar cómo éstos se estarán vinculando al posible uso de las áreas de revertidas. Estas áreas adyacentes al Canal de Panamá, gradualmente revertirán a Panamá antes del año 2000, han despertado interés de uso, para muchos de los países que son y seguirán siendo, los que mayormente utilizan la vía interoceánica para el transporte de sus mercancías

De este modo, en la pregunta cinco, con la interrogante de si se cree que, al firmarse un Tratado de Libre Comercio, Panamá daría mayores concesiones a los inversionistas de la Parte contratante. Las respuestas fueron que, el acceso de inversionistas locales y extranjeros en las áreas revertidas, debe hacerse sobre una base no discriminatoria. Por otra parte, los Tratados de Libre Comercio, en sus capítulos referentes a inversiones, brindan un marco general de tratamiento y protección jurídica a las inversiones de las partes signatarias, sin hacer referencia a inversiones en un área particular.

Como bien lo señalan los especialistas, no debería existir ningún trato preferencial entre las Partes en cuanto al uso de ciertas zonas específicas Sin

embargo, conocemos el alto potencial económico de las áreas revertidas y aunque no se establece ninguna concesión especial dentro del marco del T L C , como bien lo señala uno de los especialistas, al realizarse el acuerdo de libre comercio, las partes signatarias estarán protegidas por un serie reglamentaciones jurídicas donde se le da tratamiento y protección a las inversiones de las partes signatarias. Esto de por sí, ya es un garante más que se une. En el caso de los mexicanos por formar parte ya del bloque comercial de América del Norte, es probable que encuentren conveniente instalarse en las márgenes del Canal, para sacar ventaja de la cercanía a los puertos de exportación que serían Balboa y Cristóbal

Como último aspecto de interés para completar la información de esta investigación, se consulta sobre la conveniencia de centrar las negociaciones principalmente por parte de Panamá en el sector servicios donde se considera que nuestro país, cuenta con mayores ventajas comparativas.

Para esta interrogante encontramos en las respuestas, ciertas discrepancias que son interesantes de analizar cuales serán los principales problemas a los que podría enfrentarse nuestro país.

De este modo, podemos señalar que para uno de los especialistas, el área de servicios es donde debería darse la parte substancial de un acuerdo con los mexicanos o chilenos. También nos señala que, a medida que México pase a la categoría de gran país exportador, es de esperar que utilice todas las facilidades que ofrece Panamá como facilitador del Comercio Internacional; especialmente como centro bancario internacional que utiliza una moneda dura.

Coincidiendo con estos planteamientos otro de los especialistas señala que el sector servicio, a pesar de ser la piedra angular de la economía panameña y que el mismo representa las tres cuartas partes del Producto Interno Bruto, es un tema "nuevo" que se ha ido incorporando en las negociaciones más recientes de Tratados de Libre Comercio, considerándose como un éxito los avances alcanzados por el TLC en esta materia. Sin embargo, actualmente la liberación del sector servicio es complicada, ya que la mayoría de las barreras para el intercambio internacional no se encuentran en medidas aplicables en la frontera, sino responden a una serie de disposiciones y leyes que regulan el mercado interno.

Siguiendo este planteamiento, nos señala otro especialista que resulta prudente establecer claramente las áreas del sector servicios en que se tienen estas ventajas comparativas, para negociar que la apertura sea amplia y lo más expedita posible. En principio nos señalan los especialistas, que un acuerdo satisfactorio para Panamá debería cubrir servicios tales como comercio, distribución, seguros, reaseguros, servicios bancarios y otros servicios financieros, transporte, servicios profesionales y turismo.

En cuanto a las discrepancias, tenemos que uno de los entrevistados piensa que en relación a las ventajas comparativas del sector servicio en Panamá, hay más expectativas que realidades. Nos indica también, que todos los países están eliminando las barreras que impedían el crecimiento del sector terciario.

En base a este marco de referencia, podemos señalar por una parte que, la inclusión del sector servicio en las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio es relativamente nueva y que se incluye en los mismos, desde el momento en que el GATT se convierte en OMC precisamente para que los servicios sean incluidos dentro de las negociaciones tendientes a la liberalización de los mercados internacionales.

Encontramos así que, este viene a ser el antecedente que da pie al TLC a incluir este sector tan sensitivo. A partir de ese tratado los mercados emergente del área, inician un proceso de negociación más amplio. Sin embargo, no puede decirse que es la Organización Mundial del Comercio (OMC), quién crea el precedente, tendríamos que analizar la experiencia de más de 35 años de apertura comercial que han vivido los países de la Comunidad Económica Europea, donde sus proyecciones de integración ya trascienden las fronteras y donde el intercambio comercial se presenta en todos los niveles, apoyándose en muchas ocasiones los países miembros, en la creación de economías de escala.

Como parte final del análisis de opiniones emitidas por los especialistas, se integrarán las respuestas ofrecidas por el Ministro de la Presidencia de Costa Rica, el cual fue uno de los negociadores del Tratado de Libre Comercio firmado entre México y Costa Rica. Consideramos que las mismas servirán para complementar la información en base a la experiencia que actualmente vive este vecino país.

De este modo al interrogársele sobre cuales han sido los efectos económicos que ha experimentado Costa Rica al firmarse el T.L.C. entre México y

Costa Rica y si el principal a sido un déficit de la balanza comercial, el Lic Marcos Vargas señala que él no considera que la firma del T L C haya provocado el ensanchamiento del déficit comercial, ya que en Costa Rica siempre se ha experimentado un déficit en sus relaciones comerciales con el resto del mundo

Indica que es cierto que, las importaciones en el país se han venido incrementando más de lo normal al bajar los aranceles (en forma general) y revaluarse el tipo de cambio, mientras las exportaciones han tenido un comportamiento moderado y se sigue dependiendo de los precios internacionales para los productos agrícolas tradicionales (como el café, banano, carne, azúcar)

Las importaciones en este país pasaron de US \$1876. 6 millones en 1991 a US \$3087 4 millones en 1994, para un crecimiento acumulado de 64.52%, más de US \$1200 millones de aumento, en tres años. Por otra parte, las exportaciones crecieron en el mismo período un 38 6%, lo que representa un aumento de US \$617 6 millones de (la mitad de lo que crecieron las importaciones)

De esa forma, el déficit de la balanza comercial pasó de US \$278.9 millones en 1991 a US \$ 896milloness en 1994 (más del triple), que en términos del PIB significa haber pasado de 5.0% a 9.0% Para 1995 el déficit comercial bajo a 7 2%

Podemos observar en este Cuadro que en los años precedentes al T L C., Costa Rica no solo fue capaz de hacer frente a los desbalances comerciales, sino que incluso, aumentó sus reservas monetarias internacionales, gracias al ingreso masivo de capital externo. Esta situación fue vivida en la mayoría de los países

latinoamericanos, como consecuencia de la caída de las tasa de interés internacionales y una recuperación de la confianza en nuestras economías

Sin embargo, una proporción de los capitales que ingresaron son de carácter especulativo, han iniciado a partir de 1994 una disminución, lo que ha afectado la disponibilidad de reservas monetarias internacionales

Adicionalmente, otros elementos coyunturales amenazan con deteriorar aún más la disponibilidad de reservas como

- 1 EL aumento en las tasas de interés internacionales
2. Una salida neta de capital público, debido al compromiso de cubrir obligaciones con acreedores externos, como es el atraso de US \$90 millones con el Club de París, así como atrasos en los desembolsos del BID y la pérdida del PAE III
- 3 Inestabilidad del mercado Internacional Bananero
- 4 El abrupto viraje en la imagen de México ante la comunidad económica financiera internacional, ha deteriorado la confianza del inversionista en los llamados "mercados emergentes"

Un aspecto que debe tenerse en cuenta, es que la relación comercial de Costa Rica con México es relativamente pequeña tal como puede inferirse en la información contenida en el Cuadro B anteriormente expuesto en el contexto de las entrevistas realizadas.

Las exportaciones a México, acumuladas a febrero de 1995, mostraron una caída del 53% respecto al mismo periodo de 1994. Se podría señalar que esto se

debió principalmente a la situación económica que vivió México a finales de 1994 y 1995 que desalentó algunos contactos iniciales entre empresarios mexicanos y costarricenses

Otra de las preguntas planteadas hizo referencia a si la inversión extranjera aumentó en Costa Rica, a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. Para la misma, el entrevistado nos señala que los contactos de negocios se han realizado fundamentalmente en las áreas de turismo, metalmecánica, farmacéutico, agroindustria y alimentos

A continuación se presenta algunos ejemplos de esos negocios

a. Empresas compradas por mexicanos:

Se ha dado un proceso de adquisición de empresas costarricenses por consorcios mexicanos, para aprovechar infraestructura de distribución y ventas

- Grupo Industrial Bimbo (GIBSA) adquirió a Cinta Azul
- Helados Holanda a Helados Monpik.
- Grupo Gruma a las panificadoras Ro-ca, Camacho, Arro-Rico, Schmidt
- Exportadores de Ensenada a Enlatadora Nacional

b. Alianzas Estratégicas.

- Consorcio Turístico Situr y Hotel Fiesta.
- Grupo Industrial Saltillo y Trav - o - matic.

- Bancrecen: 51% Bancrecen y resto capital costarricense.
- Instituto Mexicano de Aluminio y Alunasa
- Macma y Fideos Precocidos
- Astek y una empresa de colorantes mexicana.
- Tecapro y despacho de consultores mexicanos.

Puede observarse en el Cuadro C, (Ver pág. 184) que los empresarios costarricenses también realizan sus esfuerzos para incursionar en la mejor forma, invirtiendo en el mercado mexicano como lo demuestran las empresas anteriormente listadas.

Este podría ser el mejor ejemplo de que la apertura comercial puede perjudicar a aquellas empresas que arrastran niveles de ineficiencia, producto de un extremado proteccionismo, pero para aquellas que se han esforzado por ofrecer calidad y competitividad en sus productos o servicios las vemos entrar e invertir en un mercado con mayor desarrollo y productividad, sin ninguna dificultad que no sea la de reforzar las políticas ya establecidas en su proceso de producción

Resultaría un estudio interesante determinar anticipadamente cuales de nuestras empresas podría tener mejores oportunidades de inversión en el mercado mexicano y chileno.

Pasando a la pregunta número tres de la entrevista tenemos la consulta sobre cómo se realizaron las negociaciones para el sector agrícola y cual era el beneficio que se esperaba para Costa Rica con la firma del T.L.C. Nos señala el entrevistado que este tema se constituyó en uno de los más difíciles de la

negociación, donde además de la gradualidad de la liberalización de los productos agrícolas, se impulsaron otros mecanismos de negociación. Entre esos mecanismos se plantearon, conceder cuotas de importación anual, como sucedió con el azúcar, cuotas que se liberalizarían después de un período de años.

Además, en casos extremos se utilizó el mecanismo de excluir el producto del Tratado, como fue el caso del tabaco. Otro mecanismo empleado fue el arancel cuota. Igualmente, se vinculó la negociación arancelaria con el cumplimiento de otros instrumentos como normas técnicas internacionales, fito y zoosanitarias.

La principal preocupación en este aspecto fue negociar reglas claras de origen y evitar así una triangulación de productos agrícolas subvencionados desde terceros mercados a través de México, como el pollo estadounidense, leche neozelandesa y cerdo de Dinamarca.

Basándose en estos mecanismos utilizados en la negociación de este Tratado, se nota que el sector agrícola ha sido y sigue siendo el sector más sensible en las negociaciones para la mayoría de los países en vías de desarrollo; y a pesar del interés de lograr la liberalización de los mercados, surgen ciertos puntos donde es necesario implementar mecanismos de protección que ha incluido hasta la exclusión de algunos productos del marco de negociación.

En el contexto del análisis ofrecido por el licenciado Vargas, el mismo nos señala muy acertadamente que, todas estas medidas de regionalización o liberalización de los mercados, establecen las bases para que el mercado

mexicano aumente sus inversiones en la región. En efecto, entre mayor sea el número de países con los que México tenga libre comercio, mayores serán las oportunidades para que empresarios mexicanos inviertan en los países con los que posee Tratados de Libre Comercio. Lo anterior, con el propósito de ingresar a esos mercados, utilizando materias primas mexicanas o exportando sus productos al mercado mexicano que conocen bien. En ese sentido, es de esperar la realización de alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y nacionales, coinversiones o inversiones nuevas serán la tendencia principal.

Este marco de referencia, de lo que está ocurriendo en el mercado costarricense es concluyente, un reflejo de la serie de adaptaciones que tendrá que sufrir el mercado panameño para hacerle frente a los compromisos que se avecinan con la firma de los T.L.C., con mercados tan competitivos como son el chileno y el mexicano.

Las dos últimas preguntas realizadas en esta entrevista estuvieron relacionadas con indagar, cuáles han sido los efectos socioeconómicos que ha experimentado el mercado costarricense con la entrada en vigor del T.L.C. y a su vez, cuáles fueron las principales concesiones que el gobierno ha tenido que otorgar al gobierno mexicano.

Nuestro especialista nos señala que los efectos son difíciles de identificar en un plazo tan corto, sin embargo desde el punto de vista económico el principal efecto ha sido el incremento de la inversión mexicana en el país y el proceso de venta de empresas nacionales a empresarios mexicanos.

En cuanto a las principales concesiones que el gobierno costarricense ha tenido que otorgar al gobierno mexicano, han sido fundamentalmente en la parte agrícola, en las negociaciones de las normas de origen y en el sector textil y confección, además de los productos que son elaborados en los diferentes regímenes de promoción de exportaciones (Zonas francas, maquila etc).

Al analizar las explicaciones ofrecidas por este negociador del Tratado de Libre entre Costa Rica y México, siendo el mismo uno de los mejores analistas de comercio internacional, consideramos que sus planteamientos constituyen un aporte fundamental para poder, con mayor precisión, estimar cuales serían no solo los efectos socioeconómicos que podrían producirse en Panamá al firmarse los tratados de Libre Comercio actualmente en negociación, sino también en que puntos se presentarán las principales discrepancias y por ende las principales concesiones que se tendrán que enfrentar

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO VI.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

6.1. CONCLUSIONES.

- 1 Es necesario que Panamá revise y continúe su programa de apertura a los mercados internacionales, sobre la base de negociaciones cada vez más amplias. Los profesionales de todas las ramas científicas, así como las empresas privadas y los organismos no gubernamentales deben plantearse la necesidad de que este tema de los Tratados sea parte de su discusión diaria. Ningún país en vías de la apertura comercial como la que pretende realizar Panamá, puede ni debe mantener a los profesionales de las distintas disciplinas al margen de los acontecimientos. Es necesario que el gobierno nacional propicie esta discusión.
- 2 La integración de América Latina y del Caribe es un proceso irreversible, aunque algunos países estén más avanzados y otros atrasados, todos pueden participar en diferentes bloques comerciales. Para ningún país es factible mantenerse fuera de la conformación de dichos bloques, sin que esto repercuta negativamente en detrimento de su economía y del acceso de sus bienes en los mercados internacionales en términos más competitivos. En la medida de que se mantengan las antiguas prácticas proteccionistas, irá en aumento el costo social del desarrollo y la dependencia, en vez de reducirse se incrementará,

producto de la permanencia de obstáculos al funcionamiento del sistema de mercado y distorsiones.

- 3 El panorama futuro que se presenta para la Región y Panamá en particular, obliga a la integración a determinados bloques comerciales, para efecto de vincular su economía interna al mercado internacional. Fundamentalmente en aquellas áreas que ya están integradas y cuyas negociaciones internacionales no las realizan individualmente como países, sino como zonas de integración económica, es ahí donde Panamá debe participar activamente. Un ejemplo muy claro de cómo se ven afectados nuestros mercados debido a cuotas a nuestros productos, como ocurre cuando la Comunidad Económica Europea, dentro de un área integrada, establece cuotas para la introducción del banano procedente de América Latina, y facilita la compra de banano de sus antiguas colonias.
- 4 Este proceso de integración que tardíamente enfrentan algunos países, va mucho más allá que la simple apertura comercial. Las tendencias actuales están dirigidas cada vez más hacia la globalización, donde las fronteras ya no constituyen el principal obstáculo para adquirir los conocimientos y las distancias entre los países se han acortado, producto de los avances tecnológicos alcanzados en las comunicaciones y en la información disponible en cualquier punto del planeta.
5. Cada vez más, el conocimiento expresado a través de la ciencia, el arte, la técnica y las crecientes variaciones del modernismo social, determinan nuevas

formas de desarrollo potencial del hombre. El tiempo de trabajo industrial se ve acortado, surgiendo espacios cada vez en mayor medida, dedicados a la búsqueda y acceso de la información, al intercambio comercial y a la participación económico social a nivel regional.

- 6 El nuevo orden mundial determina para los países subdesarrollados crecientes retos en el campo de la educación, de la madurez social, tecnológica e industrial, en la adquisición o en el replanteamiento de valores éticos y profesionales que impliquen nuevas actitudes y responsabilidades. Nuevos esquemas mentales y una nueva moral de trabajo, que permitan en conjunto, mejor competitividad en los mercados internacionales, basados en el desarrollo sostenido de nuestros sistemas económicos, la implementación de nuevas tecnologías, nuevos sistemas de regulación social y principalmente, nuevas políticas producción y de comercio internacional.
- 7 El crecimiento y la integración de los mercados globales de capital han creado enormes oportunidades y nuevos riesgos, lo que nos confirma que, el crecimiento, la estabilización económica de los países emergentes dependen cada vez más del grado de inserción en la economía global. De esta forma se observan que los tratados de libre comercio están representando una alternativa que parece obligante, la cual deberá ser utilizada por los países de América Latina, para competir eficientemente a nivel internacional, aprovechando las ventajas comparativas frente a otros bloques de integración, que ya se han conformado, en miras a enfrentar los retos del siglo venidero.

- 8 La conformación del TLC (Canadá Estados Unidos y México), en conjunto equivalen a un 30% del total de los bienes y servicios que se producen en el planeta. De lograrse el acuerdo de la Iniciativa de las Américas, ese porcentaje se elevaría a niveles superiores a los bloques existentes, con incidencia directa sobre la economía de las demás zonas del mundo. De éste modo se plantea la integración de nuestros países en base a tratados bilaterales de libre comercio con uno de los países miembros del TLC, con lo que se da inicio a la primera etapa de la Integración de las Américas, que probablemente será el resultado final que podremos apreciar para el siglo XXI.
9. Panamá da inicio a su política comercial neoliberal, entre los años 70 y 80, cuando elimina los permisos de importación. De igual forma ha llevado a cabo acuerdos bilaterales de comercio, con diversos países, como parte de su política de desarrollo. Sin embargo, consideramos que el primer paso hacia la verdadera apertura económica, se da con el inicio de las negociaciones para el ingreso formal a la OMC. La adhesión a este organismo se realiza con miras a incorporar el país al dinamismo del comercio internacional, bajo el amparo de las reglas multilaterales de transparencia que posee este organismo.
10. Panamá ha venido cumpliendo diversas condiciones para garantizar su ingreso no sólo a la OMC, sino también para la concreción de la firma de los TLC con Chile y México. Para alcanzar estos objetivos se hace necesario la reestructuración o reforma económica, iniciándose con la desregulación del mercado y la eliminación de barreras al comercio, registradas desde 1996,

cuando se redujo el arancel máximo negociado en la OMC del 320% ad valorem, en abril de 1996, a un arancel máximo de 60% en abril de 1997, suprimiendo también los precios oficiales de importación casi por completo.

- 11 Al lograrse la firma de los T L C , la economía panameña estará dando un paso adicional, en miras a fortalecer el nuevo modelo de desarrollo, con reglas claramente definidas para el intercambio económico. En este proceso, los negociadores tendrán que ponderar la necesidad de ceder en algunos puntos para poder negociar con éxito otros.
- 12 Como efecto de la apertura iniciada por Panamá, observamos el proceso continuo de privatización de las empresas públicas donde se destaca la venta de los hoteles Taboga y Washington, la Corporación Bananera del Atlántico, el proyecto de Palma Aceitera del Barú, del Matadero de Azuero y de Cítricos Chiriquí, de Cemento Bayano; los terminales de Santiago y David; la concesión de operar los puertos de Balboa y Cristóbal, la prestación del servicio de Telefonía Celular; el acuerdo para administrar el Hipódromo Remón y la venta del 49% de las acciones del INTEL, Casinos Nacionales, la privatización del IDAAN, el IRHE y la Corporación Azucarera la Victoria entre otros, lo que permite crear las condiciones favorables para la inversión privada.
- 13 En los tratados de libre comercio se percibe que hay sectores donde no se da el libre comercio, debido a la protección ejercida hacia el sector industrial en algunos de sus rubros y otros, a su vez, protegen al sector agrícola, mostrándonos en este sentido, que los tratados no establecen toda la libertad

comercial que muchos suponen. No podemos esperar que los tratados de libre comercio, sean el medio único que permita eliminar la pobreza, la mala distribución del ingreso, el atraso tecnológico o la baja productividad en nuestros países. Para muchos analistas, la integración o la globalización solo traerá una mayor diferenciación entre los sectores dominantes de la economía a lo interno de los países donde regirá este sistema de apertura.

- 14 Los tratados de libre comercio, constituyen un instrumento complementario y tal vez, la mejor estrategia disponible para los países latinoamericanos en miras a alcanzar un mayor desarrollo económico
- 15 Una de las premisas para lograr el desarrollo, es la transformación de la planta productiva. Para ello se hace necesario la adaptación del mayor número de empresas y el cambio en sus políticas en miras a que se conviertan en competidores internacionales. Otras empresas por su propia estructura no podrán sobrevivir a la competencia internacional, por su incapacidad para adaptarse o por no saber como hacerlo.
- 16 En breve espacio de tiempo, luego de la concreción de los Tratados de Libre Comercio con Chile y con México, muchos efectos se empezarán a visualizar con marcada incidencia en Panamá. Entre ellos, la quiebra de empresas, la fusión de otras, por parte de consorcios más poderosos de capital extranjero. La creación de alianzas estratégicas entre las empresa más fuertes de los países miembros así como la implementación de empresas transnacionales, que tomen como punto estratégico producir en nuestro país, para luego exportar sus

productos con mayor facilidad, a diferentes destinos aprovechando la existencia del Canal, la Zona de Libre Comercio y del Centro Bancario

6.2. RECOMENDACIONES.

En función de las conclusiones obtenidas en el estudio, surgen algunas observaciones y reflexiones a modo de recomendaciones

- 1 En todos los niveles tanto institucionales como empresariales existe la necesidad de propiciar el incremento de la competitividad de la economía frente al exterior. Es necesario que se realicen los cambios y adaptaciones tendientes a alcanzar una mayor calidad y mejorar la eficiencia de la producción.

En la medida que nuestras empresas sean más competitivas, tendrán las mejores posibilidades de enfrentar los retos de la apertura de nuestro mercado.

La rebaja de los aranceles que recientemente fue aprobada a nivel nacional, nos indica la necesidad de realizar los ajustes en cuanto a tecnología y capacitación para poder disminuir el impacto de la competitividad, que los mercados internacionales estarán presentando en el mercado nacional. La disminución arancelaria significa para muchas empresas nacionales su desaparición, por no poder abordar los retos futuros. Para otras sin embargo, constituye la oportunidad de expandir sus mercados en áreas que posiblemente no imaginaban.

2. Esa competitividad no sólo debe expresarse a nivel empresarial o de instituciones del estado. También debemos verla desde el punto de vista de

formación de profesionales y obreros calificados en campos del conocimiento, que permitan dar respuesta a las nuevas especialidades que se requieren para lograr el desarrollo sostenido de nuestra economía, la cual por las tendencias actuales, es cada vez más abierta y por lo tanto con mayor competencia. La formación del recurso humano es necesaria para ocupar los puestos y enfrentar los retos que día a día nos presentan las tecnologías de punta existentes en los mercados internacionales más desarrollados que el nuestro. De no establecerse una buena estrategia para la capacitación del recurso humano por ejemplo, que recibirá en el año 2000 el Canal de Panamá, estaremos demostrando ante el mundo no sólo el subdesarrollo mantenido por muchos años, sino también nos obligaría esa incapacidad a aceptar y tener que contratar personal de otros países, para poder llevar el ritmo que se va a requerir para la política de apertura, que ya se ha iniciado en Panamá.

- 3 Es necesario plantear (ya que forma parte de nuestro tema de investigación) y aplaudir las iniciativas que se orienten en la dirección de que en el Canal de Panamá se realicen los cambios y las inversiones necesarias para que el mismo siga siendo una de las rutas más utilizadas. Para ello se hace estrictamente necesario desarrollar el proceso de Modernización del Canal, la cual incluye la pronta creación de un Tercer Juego de Esclusas, la cual, de acuerdo a las conclusiones del Congreso Universal del Canal de Panamá, realizado en nuestro país este último mes de septiembre, deberá construirse para antes del año 2005, de acuerdo a las exigencias del tráfico marítimo

internacional. En base al análisis realizado, esta decisión no puede esperar, se requiere con urgencia la realización de los ajustes para que nuestro mayor recurso natural el Canal de Panamá, siga siendo competitivo a nivel mundial. Conocemos las dificultades que tienen algunos barcos de gran calado, que no pueden transitar por esta vía interoceánica, por no contar éste con la capacidad necesaria, es por ello que se ven obligados a utilizar rutas alternas, más distantes y cuyo tiempo de navegación es mayor.

Si se conoce las necesidades que tienen los mercados internacionales en cuanto a la movilización de sus productos por ultramar y sabemos que tenemos la oportunidad de ofrecer este servicio por que contamos con el recurso, es obligante por lo tanto, que una de nuestras recomendaciones sea dirigida a la necesidad de que el Canal de Panamá cuente con la capacidad requerida, para que pueda dar respuesta a las exigencias del comercio marítimo internacional.

Cabe mencionar aquí los comentarios ofrecidos en una entrevista realizada por el Director General de la MICC (Centro de Cooperación Marítima Internacional de Japón) el Sr. Hisatake Shibata, en una corta visita a nuestro país, quien en una reunión nos indicara que "el movimiento de carga internacional se incrementa año con año y la competencia es cada vez más libre. El Canal de Panamá es por lo tanto, un recurso vital para el Comercio Marítimo Mundial. Para la economía del Japón", continuaba opinando, "el Canal de Panamá es sumamente importante, sin él no podría existir la economía de su país. La industria marítima del Japón trabaja actualmente en conjunto con las otras

industrias marítimas de Asia, lo que incrementa el uso del Canal" De igual forma nos comentaba que "el 10% del transporte marítimo del mundo es Japonés y de ese porcentaje, el 5% pasa por el Canal de Panamá, lo que en cifras, significa de 20 a 30 billones de dólares anuales" Esta es una de las muchas razones que podríamos señalar por las cuales se hace indispensable la modernización de nuestro mayor recurso exportable, el Canal.

4. A nivel nacional, el sector industria panameño debe contemplar de manera anticipada la creación de Alianzas Estratégicas, ya sea con otras industrias nacionales o con empresas que pertenezcan a los mercados con los que está Panamá firmando Tratados de Libre Comercio. La fusión de varias empresas es parte del proceso que hemos podido observar en otros mercados como el costarricense, en el mejor de los casos ese reforzamiento entre empresas es más recomendable que esperar a que la fuerza de la competencia obligue a las empresas nacionales a salir del mercado, o como en otras circunstancias, se empieza a dar la venta de empresas nacionales a inversionistas extranjeros. Como se señalaba anteriormente, de realizarse las alianzas estratégicas, esto permitiría que las empresas nacionales continúen produciendo en el mercado nacional y que los mercados de exportación se amplíen. Mejoraría por otra parte el proceso de producción y la calidad de los productos ofrecidos al mercado nacional e internacional.

5. En otro contexto, si los efectos socioeconómicos que nuestro mercado está experimentando a raíz de su ingreso a la O.M.C han sido drásticos, al firmarse

los Tratados de Libre Comercio con México y Chile (actualmente en negociación), esos efectos serán más evidentes, ya que muchos van a ser los productos que entrarán al mercado nacional y será el propio consumidor quien establecerá los criterios de aceptación y de selección de los productos a consumir. Es recomendable por lo tanto, que la población en general se eduque de lo que la apertura de los mercados significa, que pueda tener la capacidad de distinguir la calidad y la eficiencia de lo que se le ofrece ya sea de los productos nacionales como extranjeros. La tendencia muchas veces es, preferir el producto de procedencia extranjera bajo la idea prejuiciada de que la nacional no sirve. Se hace necesario que la población comprenda cuales pueden ser los beneficios, pero también las desventajas y consecuencias sociales y económicas que conlleva la apertura comercial y que sepa distinguir entre la necesidad de apoyar a una industria nacional que tenga la capacidad de ofrecer productos de calidad. Para lograr este objetivo recomendamos que se realice una amplia divulgación de lo que son los Tratados de Libre Comercio y sus principales connotaciones para la población y para la economía de el país.

6 Por último, recomendamos la necesidad de establecer una amplia discusión de lo que son estos Acuerdos Internacionales, y que todo profesional pueda aportar a las discusiones que se estarán dando en fechas venideras. No podemos permanecer a espaldas de los acontecimientos mundiales ni a la velocidad de las transformaciones actuales. No importa la profesión que cada individuo posea, lo importante es ofrecer los aportes necesarios que permitan nuestra

incursión a los mercados internacionales con los mejores elementos de juicio para un mejor aprovechamiento de las oportunidades que las nuevas políticas internacionales nos ofrecen. Es necesario señalar que este aporte no sea la crítica por la crítica misma, sino que sea producto de un debate profundo, tendiente a mejorar las propuestas en discusión y a presentar alternativas de desarrollo diversificado, no obstáculos que impidan el logro de una mejor calidad de vida para todos.

ANEXOS

ANEXOS**ANEXO 1****GUÍA DE ENTREVISTA APLICADA A EXPERTOS NACIONALES.**

**TEMA CENTRAL: SOBRE EFECTOS SOCIO-ECONÓMICOS PARA PANAMÁ,
DE FIRMARSE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON
MEXICO**

1. CREE USTED QUE UNO DE LOS EFECTOS ECONÓMICOS QUE EXPERIMENTARÍA PANAMA AL FIRMARSE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, SERÍA EL ENSANCHAMIENTO DEL DÉFICIT COMERCIAL?
2. EN QUE PROPORCIÓN CREE USTED QUE AUMENTARA O DISMINUIRÁ LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN PANAMA A RAÍZ DE LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON MÉXICO U OTRO PAÍS?
3. SABEMOS QUE EL SECTOR MAS SENSIBLES EN LA NEGOCIACIÓN DE UN T.L.C. ENTRE MÉXICO Y PANAMÁ SERÍA EL SECTOR AGRÍCOLA, EN QUE FORMA, ADEMÁS DE LA GRADUAL LIBERALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS, SE PODRÍAN NEGOCIAR AQUELLOS PRODUCTOS CONSIDERADOS
4. CREE USTED QUE LA REGIONALIZACIÓN O LIBERACIÓN DE LOS MERCADOS, PODRÍA PRODUCIR UN AUMENTO DEL USO DEL CANAL DE PANAMÁ POR PARTE DE MÉXICO?
5. A RAÍZ DE LA FIRMA DEL T.L.C., EL GOBIERNO MEXICANO PODRÍA TENER INTERÉS DE REALIZAR INVERSIONES EN LAS ÁREAS REVERTIDAS O ÁREAS ADYACENTES AL CANAL DE PANAMÁ?
6. POR TENER PANAMA MAYORES VENTAJAS COMPARATIVAS EN EL SECTOR SERVICIO (TERCIARIO), EN LAS NEGOCIACIONES DEL T.L.C., ESTARIAN CONTEMPLADAS ALGUNAS CONCESIONES PARA MEXICO? EN CASO AFIRMATIVO, CUALES SERÍAN LAS PRINCIPALES, EN SU OPINIÓN?

ANEXO 2**GUÍA DE ENTREVISTA APLICADA A ESPECIALISTAS EXTRANJEROS**

**TEMA CENTRAL: LOS EFECTOS SOCIOECONÓMICOS PARA COSTA RICA
AL FIRMARSE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON
MEXICO.**

- 1 CREE USTED QUE UNO DE LOS EFECTOS ECONÓMICOS QUE EXPERIMENTÓ COSTA RICA, AL FIRMARSE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, FUE EL ENSANCHAMIENTO DEL DÉFICIT COMERCIAL?
- 2 EN QUE PROPORCIÓN HA AUMENTADO O DISMINUIDO LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN COSTA RICA, A RAÍZ DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO?
- 3 SABEMOS QUE EL SECTOR MAS SENSIBLE EN LAS NEGOCIACIONES DEL T.L.C., ENTRE MEXICO Y COSTA RICA FUE EL SECTOR AGRÍCOLA ¿EN QUE FORMA ADEMÁS DE LA GRADUAL LIBERALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS, SE NEGOCIARON LOS PRODUCTOS CONSIDERADOS COMO SENSIBLES?
- 4 CREE UD QUE LA REGIONALIZACIÓN O LIBERACIÓN DE LOS MERCADOS, PODRIA PRODUCIR UN AUMENTO DE LAS INVERSIONES POR PARTE DE MEXICO?
5. EN SU OPINIÓN, CUALES HAN SIDO LOS MAYORES EFECTOS SOCIOECONÓMICOS QUE HA EXPERIMENTADO EL MERCADO COSTARRICENSE CON LA ENTRADA EN VIGOR DEL T.L.C.?
- 6 EN LAS NEGOCIACIONES DE T.L.C., CUALES HAN SIDO LAS PRINCIPALES CONCESIONES QUE EL GOBIERNO COSTARRICENSE HA TENIDO QUE OTORGAR AL GOBIERNO MEXICANO?

BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA

BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA

1. ARAUZ, C A 1994, **Panamá y sus relaciones internacionales.** Editorial Universitaria Panamá.
2. AUSTIN, O P. 1914, **The probable effect of the Canal in the commercial geography of the world.** From National Geográfic Magazine Pág. 234-245
3. BHAGWATI, J. 1990, **Economía Proteccionista.** Editorial Germika, México D.F.
4. CEPAL 1994. **Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe.** CEPAL. Santiago de Chile
5. CHOMSKY, N, DIETERICH, H. 1995, **La sociedad Global.** Editorial Planeta, 3ra. Edición, México D.F.
6. GUERRA, A.B. 1991. **La Integración de américa Latina y el Caribe.** Editorial UNAM. México, D F.
7. HERNANDEZ, R.S., FERNANDEZ, C.C., BAPTISTA, P.L, 1991, **Metodología de investigación.** Editorial McGraw Hill México.
8. LOPEZ, V, PICK, S. 1979 **Cómo Investigar en Ciencias Sociales.** Editorial Trillas México.
9. MERCADO, S.H. 1994. **Comercio Internacional I. Mercadotecnia Internacional, Importación Exportación.** Editorial Limusa 3ra. edición México D F
10. MERCADO, S.H. 1994 **Comercio Internacional II. Comercio Internacional.** Editoral LIMUSA, 3ra. edición México D.F
11. PALLARES, M. 1977 **Técnicas e Instrumentos de Evaluación.** Ediciones CEAC, Barcelona España.
12. PANAMA CANAL COMISSION, 1996 Annual Report. Fiscal Year Ended

- 13 TULLER, L.W , RUGMAN, A M , HODGETTS, R M 1996 **Entorno Internacional de los Negocios**. McGraw Hill México
- 14 YIP, G 1993 **Globalización. Estrategias para obtener una ventaja competitiva Internacional**. Editorial Norma 5ta Edición Colombia.
- 15 ZEA, L 1996 **Fin del Siglo XX. ¿Centuria perdida**. Editorial Tierra Firme Fondo de Cultura Económica. México D.F
- 16 AUSTIN, O P 1914, **The probable effect of the Panamá Canal in the Comercial geography of the world**.
- 17 CEPAL. **EL REGIONALISMO ABIERTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**
La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad " Naciones Unidas, Chile 1994

ARTICULOS

1. MANFREDO, Fernando "Antecedentes Históricos de los servicios Comerciales e Industriales proporcionado por la Organización del Canal de Panamá" **Revista Lotería N. 362**, Panamá.
- 2 SUPLEMENTO DE COMERCIO EXTERIOR. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Vol. 42. Num. 9 México, Sept. De 1992
3. "Tratado de Libre Comercio, Canadá y Estados Unidos" **Revista Comercio Exterior** Banco Nacional de Comercio Exterior Vol 42, N° 9 México 1992.
4. BONILLA, Sanchez Arturo. "El TLC Desventajas estructurales de México", en **Revista Latinoamericana de Economía, problemas del desarrollo mexicano**, 1992 Vol. 23, Pág. 11-13.
5. "Implicaciones transcontinentales del TLC". **Revista Internacional del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática**. Secretaría de Relaciones Exteriores. Volumen 2 Mayo-Agosto de 1993. México.

- 6 DAMGAARD, Bodil. "La dimensión laboral en el TLC y la Unión Europea" Internet www.uwaterloo.ca. 1995
- 7 CORREA Jasso, Miguel A. "El Comercio Exterior de México y el Tratado de Libre Comercio" Revista **Ideas**, Panamá 1980
- 8 FERRER, Aldo. "Nuevos paradigmas Tecnológicos y Desarrollo Sostenible" Revista **Comercio Exterior, Perspectiva latinoamericana**. Vol 43, México 1993
- 9 PADILLA, Héctor. "Economía y Política en el Norte de México, en el contexto del TLC" Internet. www.uwaterloo.ca. Oct. 1994.
10. PENALOZA, Méndez. "Apuntes para un Balance del TLC" Internet www.uwaterloo.ca. Oct. 1994.
- 11 .TUDELA, Fernando. "Población y Sostenibilidad del desarrollo" **Comercio Exterior** Vol 43 N° 8 México, Agosto 1993
12. REGINA, Vargo "NAFTA'S Record: How is it Doing?" United States - México Chamber of Commerce Julio 1995. Internet www.uscoc.org
13. RULIO, Luis "El TLC, Instrumento de Desarrollo" Revista sobre **Comercio Exterior** Vol. 44, No 6, México 1994.
- 14 ROZO, C "Problemas del desarrollo". **Revista Latinoamericana de Economía**. Vol. 23, 1992.
- 15 SYMINGTON Fife. "NAFTA: Partnership for the future". United States - México Chamber of Commerce. Noviembre 1995. Internet www.uscoc.org.
16. MURILLO, Nelson. "Tequilazo para rato" **Revista Rumbo**. Costa Rica, 1996
17. MURILLO, Nelson. "Sin fecha en el calendario" Idem. Pág. 22-27
18. VELEZ, Silvia "México ante la derechización de EUA" UNAM México. Oct 1994. Internet <http://csgrs6k2.uwaterloo.ca>
19. WALLEN, Christopher. "México: What's New?" INTERNET. www.uscoc.co Marzo 1995.
- 20 WILLIAMS, Gary "Is U.S. Agriculture a NAFTA Winner or Loser? INTERNET gwilliamsatamu.edu Sept. 1994.

- 21 ZAPANTA, Albert. "México, the United States and NAFTA" United States - Mexico Chamber of Commerce. Enero 1996 Internet www.uscoc.org.

DOCUMENTOS

1. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. "Tratado de libre comercio entre la República de Costa Rica y los Estados Unidos Mexicanos" Documento explicativo San José, Costa Rica 1994.
2. Informe del director del Departamento de Comercio Internacional Anexo 5 Informe de Jefes de Departamentos y Oficinas. 1994 Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Costa Rica, C.A.
3. Zona de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela Trato Nacional y acceso de Bienes al Mercado. "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los 3" México, 1996