

## Necesario, replantear el rumbo del TLCAN (El Financiero 05/01/09)

Necesario, replantear el rumbo del TLCAN (El Financiero 05/01/09) Ivette Saldaña Lunes, 5 de enero de 2009 Sugieren empresarios apostar a la unión aduanera. Es un paso que debe darse: Ruiz Huarte. En 15 años se perdieron ventajas arancelarias. TLCAN AGUDIZA PROBLEMÁTICA · Rumbo incierto del TLCAN; unión aduanera, solución: empresarios A los 15 años de vida del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) surgen propuestas de hacia dónde ir, sobre todo ahora que más de una docena de países reciben los mismos beneficios arancelarios que tiene México. Ante esa realidad y frente a la decisión gubernamental de bajar los aranceles de nuestro país, los empresarios piensan en apostarle a una unión aduanera y resolver las dificultades que entorpecen el movimiento de mercancía. En momentos de recesión en EU y de cambio en su presidencia, plantear un nuevo futuro para el TLCAN no parece nada fácil, aceptan los actores ligados al comercio exterior, aunque afirman que es un paso que debe darse. Fernando Ruiz Huarte, director técnico de Comercio Exterior del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (Comce), y Humberto Simoneen, vicepresidente de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), coincidieron en que lo mejor será apostarle a una integración como la que se dio en Europa, es decir tener una unión aduanera entre México, Canadá y EU. Ruiz Huarte dijo que como el gobierno federal mexicano decidió bajar los impuestos a la importación, en muchas áreas prácticamente tenemos los mismos aranceles que nuestros dos vecinos del norte, lo que daría oportunidad de fijar trilateralmente un mismo gravamen a países con los que no hay tratado mercantil. Además deberían estar coordinadas las políticas públicas entre los tres países, como podría ser tener un tratamiento semejante para apoyar la agricultura en la región, lo que debe incluir respaldo financiero de EU y Canadá para México, tal como lo hicieron en la Unión Europea, apuntó Simoneen. No obstante, para el exsubsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales y ahora vicepresidente ejecutivo de IQOM Inteligencia Comercial, Jaime Zabudovsky, lo más importante será aprovechar la cercanía geográfica con Estados Unidos resolviendo los problemas del día a día. Escenario difícil Por ejemplo, abatir costos de hacer negocios, agilizar el cruce de mercancía en aduanas, homologar normatividades, resolver definitivamente el cruce de autotransportes, erradicar plagas de productos agrícolas, entre otras cuestiones que hagan más eficiente el movimiento de los embarques. Esos planes no están en el gobierno federal, ya que la subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, Beatriz Leycegui, afirmó que a EU llega una nueva administración en medio de condiciones económicas difíciles para ese país y el nuestro, esperándose que se revise la agenda comercial trilateral, y así continuar un proceso de integración. Pero de entrada habrá que fijar una fecha para iniciar el diálogo, ya que hay varios temas que comentar, entre los cuales están los pendientes del TLCAN, las controversias comerciales -como el bloqueo al atún mexicano vía leyes de etiquetado-, y la continuación de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte, asuntos para los que no se ha fijado un día exacto para tratarlos. Zabudovsky, Simoneen y Ruiz Huarte coincidieron en que a 15 años de que entró en vigor el TLCAN, como país perdimos las ventajas arancelarias que en un principio incrementaron las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense, convirtiéndonos en el segundo proveedor del vecino del norte.