

Posturas encontradas en la IP por la represalia comercial contra EU (El Financiero 18/03/09)

Posturas encontradas en la IP por la represalia comercial contra EU (El Financiero 18/03/09) Isabel Becerril Miércoles, 18 de marzo de 2009 Consumidores, los más afectados por el impacto en precios. Hoy se dará a conocer la lista de los 90 productos. La medida entrará en vigor mañana. · Todos pierden con las represalias comerciales La medida del gobierno mexicano de aumentar aranceles a 90 productos provenientes de Estados Unidos, que será dada a conocer hoy en el Diario Oficial de la Federación y entrará en vigor al día siguiente, generó posiciones encontradas en diversos sectores, aunque coinciden en que los consumidores finales resultarán afectados por el impacto en los precios. Especialistas en comercio exterior consideraron que comenzó la guerra mercantil entre los dos países, en la que ambos resultarán perdedores, porque se limitan posibles avances en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Antes de elevar las cuotas a los artículos estadounidenses, señalaron, el gobierno mexicano debió realizar una consulta con el sector productivo para analizar dónde podría tener afectaciones. Para Ricardo Ramírez, jurista del despacho Thacher Proffit, la administración calderonista "hizo su tarea" y optó por una medida legal y correcta, que de ninguna manera significa una guerra comercial, ya que se apega a lo establecido en el artículo 2019 del capítulo XX del TLCAN. En el sector privado también hay diferencias, ya que mientras la industria y el comercio apoyaron la decisión del gobierno, Armando Paredes, presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), la reprochó y recomendó que México haga valer su derecho a través de las instancias legales, más que tomar represalias. Según Ismael Plascencia Núñez, presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), el impacto económico para nuestro país por el cierre de la frontera estadounidense a los camiones mexicanos será mínimo, porque eran pocos los que pasaban a territorio de EU. Lorenzo Ysasi Martínez, presidente de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (Canaco), dijo que si es necesario que la administración calderonista ejerza más represalias, "ojalá no lo piense, porque tiene que defendernos de las medidas unilaterales aplicadas por los estadounidenses". Reconoció que con el aumento de aranceles a los productos de EU habrá alza de precios, "claro, sólo en los artículos que estarán en la lista que publique la Secretaría de Economía (SE)". Transacciones Luis Enrique Zavala Gallegos, vicepresidente ejecutivo de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), recordó que 70 por ciento del intercambio comercial entre México y EU se realiza vía terrestre, por lo que los pagos que hace nuestro país al año por ese concepto ascienden a 400 millones de dólares. Opinó que la balanza en el aumento de aranceles a productos estadounidenses se inclinará a la parte industrial. Alina Garza Aldape, exmiembro de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior (COECE), advirtió que México y EU ya están enfrascados en una guerra comercial. Dijo que los estadounidenses buscarán la aplicación de barreras no arancelarias o arancelarias para frenar la entrada de nuestros artículos a su mercado, esto en venganza del alza de aranceles a sus productos. Neal R. Goins, presidente de la Cámara Americana de Comercio (AmCham), hizo un llamado a los transportistas y a los gobiernos de ambos países para buscar salidas que abonen el desarrollo comercial bilateral y fortalezcan los nexos en estos momentos de adversidad económica global.