

Aún no hay agenda para negociar acuerdo con Brasil (El Financiero 03/03/10)

Aún no hay agenda para negociar acuerdo con Brasil (El Financiero 03/03/10) Ivette Saldaña Miércoles, 3 de marzo de 2010 Sólo habrá apertura parcial, aclara el gobierno mexicano. El país suramericano aplica arancel de 12.5% a bienes industriales. Lo que importa son las disciplinas que contenga: De la Calle. - ACUERDO COMERCIAL PARCIAL CON BRASIL Brasil, nuestro posible próximo socio comercial, aplica un arancel de 12.5 por ciento a los bienes industriales, casi dos veces mayor al que cobra México, de 5.35. Por el contrario, México impone un arancel de 22.1 por ciento a los bienes agropecuarios, y los brasileños de sólo 10.3. Aunque el titular de la Secretaría de Economía (SE), Gerardo Ruiz Mateos, dijo que aún no hay una agenda para iniciar las negociaciones entre México y Brasil, los exportadores aseguran que lo importante es que el gobierno calderonista ya definió que no será un tratado de libre comercio (TLC), sino un convenio de alcance parcial -sin importar el nombre que se le pueda dar. Con ello podría haber potencial para incrementar el comercio bilateral de siete mil millones a 20 mil millones de dólares, según la estimación del presidente brasileño Luiz Inacio Lula da Silva. Para Luz María de la Mora, consultora en temas internacionales y exjefa de la Unidad de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SE, las mayores oportunidades que México tiene en el mercado brasileño son en electrónicos, químicos, equipo eléctrico o aeroespacial. Indicó que el Centro de Comercio Internacional aseguró que nuestro país podría ser proveedor de partes para celular, teléfonos, equipo de transmisión, partes de computadora, circuitos integrados y procesadores. También podría exportar partes de aviones y helicópteros, sulfato de amonio, fosfato de amonio, manufacturas de plástico o sulfuro de todos tipos, productos farmacéuticos, maquinaria y equipo, aparatos eléctricos y electrodomésticos. A su vez, Brasil podría vendernos cristal líquido y para óptica, microestructuras electrónicas, partes para radio o televisión, aparatos para el corte de circuitos eléctricos, circuitos electrónicos integrados y unidades de memoria, polietileno, plásticos, manufacturas de hierro y acero, entre otros. En el sector agropecuario podríamos comprarles granos y carne, y México podría enviarles cebollas, ajos y tequila, apuntó De la Mora Sánchez. Fernando Ruiz Huarte, director técnico de Comercio Exterior del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (Comce), coincidió en que esencialmente hay interés de la IP en el sector químico, petroquímico y perfumería. Pacto estratégico El gobierno ya aclaró que sólo habrá apertura parcial, es decir que será un "acuerdo estratégico" pero no un TLC, porque no incluirá a todas las actividades, comentó. La diferencia es que un TLC abarca la gran mayoría de las 12 mil tarifas arancelarias, en el caso de México, además de que incluye disciplinas comerciales como compras de gobierno, protección a las inversiones, resolución de controversias, normas, entre otros. En cambio, un acuerdo parcial no trae compras de gobierno ni se incluye todas las tarifas arancelarias. Para Luis de la Calle, consultor de De la Calle, Madrazo y Mancera y exnegociador del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), "el nombre es un poco secundario. Lo que importa son las disciplinas que contenga". Agregó que la regla que se utiliza en la Organización Mundial del Comercio (OMC) es que en un TLC debe cubrirse 95 por ciento de las líneas arancelarias. En 2009 México exportó a Brasil dos mil 446 millones de dólares en productos, e importó tres mil 495 millones, lo que representa un comercio bilateral por cinco mil 942 millones de dólares, con un déficit para nuestro país por mil 48 millones, cifra menor a los ocho mil millones que sumó el intercambio en 2008.