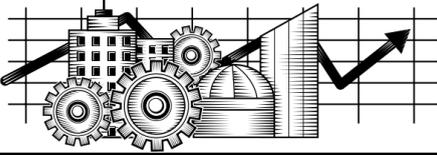


MARCAPASOS



Dicen que es mejor tarde que nunca.

Bueno, por lo menos esto puede aplicarse a **las aduanas** y al combate al **contrabando**.

Resulta que ayer se hizo un operativo en **León** para decomisar zapatos chinos. Apenas unos días atrás se había efectuado otro en Taiwan de Dios, perdón , en San Juan de Dios, en **Guadalajara**.

Y, se dice que vienen otros.

Pero además, hay mejoras tecnológicas. Se acaba de adquirir un **scanner** de rayos X para la aduana de **Veracruz** y se ha cambiado ya el procedimiento de los semáforos en el aeropuerto.

Se empiezan a meter sistemas para hacer una revisión más focalizada y eficaz en las aduanas terrestres y se empiezan a cruzar bases de datos con otras autoridades.

¿Qué no pareciera fin de sexenio?

Bueno, no hay que olvidar que hemos tenido cuatro directores generales de aduanas en esta administración y que **Alvaro Quintana**, quien está actualmente al frente, apenas tiene seis meses en su cargo.

Después de 147 días de divorcio, el **Concanaco** limó asperezas con el **Consejo Coordinador Empresarial** y el próximo 9 de noviembre, la agrupación que encabeza **Yamil Hallal** podría dar el sí para regresar a la cúpula de cúpulas.

Ayer por la noche, una comisión especial integrada por Canacinfra, Concamin y AMIS entregó al líder de los comerciantes un documento en el que se explican los cambios realizados en los estatutos del CCE.

Los primeros indicios señalan que es probable que los "concanacos" acepten regresar.

Desde luego que en esa decisión no sólo contarán los cambios al interior del CCE sino también los del entorno político nacional.

Dicen que la **Banca de desarrollo** ya se preparó para jugar en el mismo terreno de juego que la banca comercial y que las nuevas reglas para clasificar su cartera ya no le van a afectar.

Bueno, eso dicen, sobre todo en la Banca de desarrollo.

Sin embargo, los desconfiados de siempre señalan que en el caso de la banca de desarrollo nunca vamos a poder estar seguros de que la casa se ha arreglado y piensan que todavía podrían encontrarse algunos cadáveres en el ropero.

¿Será?



VISIÓN ECONOMICA

Viviendo en flotación

POR SALVADOR KALIFA

La fortaleza del peso y la posibilidad que continúe así en el futuro cercano genera (otra vez) inquietud en algunos círculos empresariales y financieros. Esa fortaleza es culpable, según sus detractores, de los problemas de muchas empresas.

Esta posición confunde la situación de un sector o industria, con la que existe en la economía. La verdadera prueba de la "sobreevaluación" de nuestra moneda es su impacto sobre el crecimiento del ingreso y el empleo en México. Por el momento, la evidencia no apoya las preocupaciones sobre el nivel actual del peso. Los índices de desocupación son bajos, las exportaciones de petroleras crecen significativamente, y la producción se incrementa a un ritmo no visto en más de una década.

La realidad es que en México todavía no nos acostumbramos a vivir con la volatilidad que entraña un tipo de cambio flexible. Por ello abundan opiniones sobre el nivel "correcto" de la paridad del peso con el dólar. Algunos son muy precisos en cuanto al precio "apropiado" de la moneda norteamericana: unos hablan de 10 pesos, otros de 10.10 y algunos más de 10.40 pesos.

Muchos quisieran un deslizamiento ordenado de la paridad, de preferencia reflejando el diferencial de inflación entre México y Estados Unidos. Ignoran que esta práctica no funciona y acaba siendo contraproducente.

En la actualidad muy pocos economistas se atreverían a proponer esquemas cambiarios donde las autoridades administran la paridad. La integración de los mercados financieros internacionales y la experiencia reciente sólo dejan dos alternativas viables: un tipo de cambio flexible y otro totalmente rígido.

México eligió una paridad flexible. En un régimen como este los mercados de divisas son impredecibles y desafían las estimaciones de profesionales y aficionados. Las evoluciones del euro y el yen frente al dólar.

No deben sorprendernos, entonces, periodos donde el peso se deprecia, como sucedió en 1998, y otros donde se fortalece, como ocurre desde principios de 1999. Los exportadores y quienes compiten con las importaciones necesitan aprender a vivir en ese entorno, como lo hacen sus equivalentes en Estados Unidos, Japón o la Unión Europea. Se trata, a fin de cuentas, de reconocer las repercusiones que tiene esta volatilidad del tipo de cambio sobre su actividad productiva y sus márgenes de utilidad.

Esto no quiere decir que será permanente la fortaleza de nuestra moneda, ni que nada pueda hacerse para evitar que su evolución se deslince de los aspectos fundamentales de la economía.

Muchas veces la discusión sobre un "problema" se intensifica cuando empieza a desvanecerse. Eso ocurre

ahora con la preocupación sobre el tipo de cambio. La discusión sobre la "sobreevaluación" del peso parece estar llegando a su clímax cuando las condiciones comienzan a ser propicias para que se debilite, sin intervención oficial alguna.

En principio, el otoño no le sienta bien al peso. Es posible que en el invierno éste continúe fuerte, pero a más tardar a partir del segundo trimestre del año próximo se debilitará.

A ello contribuirán, por un lado, el crecimiento de la demanda interna que estimula nuestras compras externas y, por otro, un avance más lento de nuestras exportaciones, por el debilitamiento de la economía de EU y el esperado descenso de los ingresos petroleros en 2001.

Lo anterior es un resultado natural de las fuerzas del mercado, pero algunos quisieran ver, además, una intervención directa de las autoridades en el mercado cambiario. En este sentido algo se puede hacer, pero muy diferente a las propuestas que se ventilan en la prensa. En particular, sería una torpeza orientar la política monetaria, como sugieren algunos, para depreciar el peso, ya que ello elevaría la inflación y disminuiría los salarios reales. No obstante, es posible actuar en otros frentes.

Para aminorar la apreciación de nuestra moneda se puede buscar un superávit presupuestal y, dado que el precio del dólar es particularmente sensible a los movimientos en la cotización del petróleo, crear un fondo de estabilización de ingresos petroleros. Este fondo acumula ingresos cuando el precio de exportación del crudo se eleva por encima de cierto nivel, y dispone de ellos cuando se ubica por abajo, lo que atenúa el efecto de dichos ingresos sobre el precio del dólar.

Así, la depreciación del peso en 1998 y su apreciación posterior pudieron haber sido menos pronunciadas, si las autoridades y el Congreso hubieran creado un fondo de este tipo para aislar al peso (y la economía) de las oscilaciones del mercado petrolero.

Un superávit fiscal y un fondo de estabilización dependen, fundamentalmente, de una reforma tributaria que eleve los ingresos públicos y reduzca la dependencia que tiene el Gobierno de los ingresos petroleros. Mientras no ocurra dicha reforma, seguirán existiendo episodios de depreciación y apreciación del peso asociados a los vaivenes del crudo que afectarán el tipo de cambio real para las empresas no petroleras. Es así como operan, en última instancia, los mercados.

Salvador Kalifa es doctor en economía y consultor económico y financiero. Cualquier comentario o sugerencia enviarlo al e-mail: salvadorkalifa@intercable.net

El Programa de Promoción Sectorial, Prosec: incertidumbre e irresponsabilidad

POR ENRIQUE DUSSEL

En el artículo 303 del TLCAN, sobre el Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado, se trata el tema de las restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles. En concreto se especifica que "ninguna de las Partes podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados"; lo anterior tanto para productos importados para ser exportados, como para insumos importados para su exportación y/o la transformación de productos importados para la exportación. El artículo 303 entra en vigor desde el 1 de enero de 2001 para México.

El artículo 303 -al igual que el TLCAN en general- busca que terceros países no se beneficien de las ventajas arancelarias negociadas entre sus miembros. Como resultado, el arancel pagado por los insumos y componentes importados de países no TLCAN incorporados a las exportaciones mexicanas al TLCAN se modifica, con el objeto que no se beneficien de las reducciones arancelarias señaladas. Lo anterior afecta, por ejemplo, a importaciones temporales incorporadas a procesos de exportación, tales como las importaciones de partes y componentes de la industria electrónica, de la confección y autopartes/automotriz.

En el caso concreto de México las normas anteriores tienen significativas implicaciones. Por un lado, implican que para el primero de enero de 2001 se establezcan mecanismos que no permitan la doble tributación arancelaria, es decir, que un mismo producto importado por México y que se exporte a Canadá o Estados Unidos pague un arancel tanto en México como en Canadá y EU.

La imposibilidad de tratar preferencialmente a las importaciones temporales ha generado grandes dificultades a las autoridades responsables. Si las importaciones temporales de terceros países gravan un arancel semejante al del régimen general de importación, y considerando estrechos márgenes de ganancias por parte de las empresas PITEEX y maquila entre otras, no es difícil imaginarse que algunas/muchas plantearían seriamente su traslado a otra nación que ofrezca mejores condiciones arancelarias. En el otro caso, siendo que las importaciones en su conjunto paguen un arancel de 0 por ciento como las importaciones temporales, las repercusiones también serán significativas. Además de su efecto negativo en los ingresos gubernamentales vía aranceles, la drástica reducción arancelaria repercutirá negativamente en la mayor parte de los establecimientos nacionales, y particularmente en las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales estarán expuestas "de inmediato" a una competencia con un reducido arancel con productos extranjeros.

La problemática es fundamental para la economía mexicana. En los últimos 12 años las exportaciones se han convertido en el (único) motor de crecimiento del PIB

y representan alrededor del 30 por ciento del PIB desde mediados de los noventa. La estructura exportadora de México, sin embargo, refleja una alta dependencia de importaciones temporales para su reexportación: en 1999 el 84 por ciento de las exportaciones totales requirieron de importaciones temporales y representaron el 91 por ciento de las exportaciones manufactureras. Es decir, un altísimo porcentaje de las exportaciones mexicanas en la actualidad responden a la integración de México a procesos globales de subcontratación (*outsourcing*) a través de los programas de importación temporal para su reexportación (PITEEX y la maquila, entre otros). Estas exportaciones, como bien es sabido, tienen un bajo porcentaje de valor agregado nacional y de insumos nacionales: en el caso de las maquiladoras los insumos nacionales desde 1980 no han sido superiores al 3 por ciento de los insumos totales requeridos por el sector.

Además de mecanismos para evitar la doble tributación arancelaria, la mayor parte de las medidas por parte de Secofi se han concentrado en el Programa de Promoción Sectorial (PROSEC). El PROSEC se establece mediante decretos de 1998 y del 9.5.2000 (1) y señala que 10,910 fracciones -de 11,410 fracciones de importación existentes en 1999- de 10 sectores (eléctrico, electrónica, mueble, juguete, calzado, minera, bienes de capital, fotográfica, maquinaria agrícola e industrias diversas) pagarán un arancel entre el 0 por ciento y 15 por ciento: 6,587 fracciones estarán exentas de arancel, 15 con arancel 2.5 por ciento, 4,305 con arancel del 5 por ciento y 2 con arancel de 15 por ciento. Se espera que en los próximos días, y antes del 1 de noviembre, se publique un nuevo decreto incluyendo a los sectores automotriz-autopartes, química y confección-textiles. Lo fundamental del PROSEC es que la reducción arancelaria para prácticamente todas las fracciones arancelarias comenzará el 1 de noviembre de 2000 y se aplicará a todas las importaciones, sin importar si México tiene o no tratado de libre comercio con el país de origen del producto importado; es decir, se modifica la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación. El PROSEC entra en vigor el 1 de noviembre de 2000 para las importaciones temporales y el 1 de enero de 2001 para el resto de las importaciones.

Todas las empresas "productoras" que busquen importar bajo el PROSEC requerirán presentar una solicitud por producto y su respectivo sector a Secofi, la cual procederá también si la empresa está al corriente en su pago de impuestos. Las solicitudes de empresas PITEEX y maquila pueden entregarse desde el 23.10.2000.

La respuesta por parte de Secofi ha sido un término arancelario muy cercano a los existentes por parte de las empresas que realizan importaciones temporales. Cabe destacar que si bien el PROSEC afecta sobremanera a las importaciones temporales (2) -siendo éste además el objetivo del PROSEC-, también afecta al 35.22 por ciento de las importaciones definitivas de países sin incluir a EU; es decir, una parte significativa de las importaciones defi-

nitivas de terceros países ingresarán a México con un arancel inferior al que existe actualmente. Lo anterior es grave, ya que no responde a los crecientes consensos de empresarios, académicos e incluso los propios planteamientos de instituciones gubernamentales de integrar los procesos de exportación con las empresas locales de menor tamaño. El PROSEC, si bien permite perpetuar las actividades de las importaciones temporales con nullos o mínimos aranceles, un mínimo proceso de transformación y su reexportación, tampoco responde plenamente a las expectativas de estas empresas, ya que en muchos casos sí tendrán que pagar un arancel de importación que antes no gravaban.

Independientemente de las contradicciones y la "maquilización arancelaria general" creada por el PROSEC, existen otra serie de puntos a los que el PROSEC no responde en forma satisfactoria.

En primer lugar, no se explica por qué el PROSEC apenas se publicó un par de meses antes de su implementación; para sectores tan sensibles como automotriz-autopartes, confección-textil y química todavía no se han publicado las fracciones hasta el 24 de octubre. Segundo, hasta el 24 de octubre no existe reglamento alguno con respecto al PROSEC. ¿Por qué se incorporan algunas fracciones y no otras? ¿Bajo qué criterios y metodología se incorporan las mismas? ¿Fueron las micro, pequeñas y medianas empresas, la generación de empleo de calidad, salarios reales altos, encadenamientos de valor agregado, etcétera, temas importantes en la selección de las fracciones? De no responder a estos cuestionamientos, el PROSEC y su poca transparencia puede llevar incluso a cuestionamientos vinculados a corruptos de incorporación (o no) de fracciones. Es importante considerar que la incorporación (o no) de ciertas fracciones al PROSEC puede llevar a la decisión de continuar o no con actividades de empresas específicas.

Tercero. Existen muy serios cuestionamientos de constitucionalidad del PROSEC, los cuales por el momento no se han resuelto. Además, el PROSEC pareciera contradecir tajantemente la causa de su implementación. Una gran cantidad de fracciones se repiten por sector y reciben un tratamiento arancelario diferenciado bajo el PROSEC: de 10,910 fracciones de importación sólo 4,856 son "únicas", el resto recibe un tratamiento arancelario diferenciado.

Cuarto. Las autoridades responsables, concretamente Secofi, no tienen en la actualidad la capacidad para administrar el PROSEC. El decreto del PROSEC de mayo del 2000 indica que será Secofi (a través de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior y sus delegaciones) quien administre el registro de las empresas dentro del PROSEC. Formalmente Secofi debiera revisar y evaluar cada una de las solicitudes de las decenas de miles de empresas que pudieran acogerse al PROSEC con cientos de productos por empresa, establecer si la empresa y cada uno de los productos propuestos puede acogerse al PROSEC (ante un reglamento no especificado por el momento) y otorgar o no el re-

gistro de cada producto por empresa. La incapacidad de administrar este arduo proceso -y cuyos productos por empresa pueden cambiar continuamente- resulta inexplicable ante el decreto publicado hace varios meses.

Quinto. Si bien el decreto señala que sólo "productores" podrán acogerse al PROSEC -"siempre que éstos se empleen en la producción de las mercancías correspondientes a cada programa"-, en términos concretos el PROSEC aplicará para todo tipo de actividad. Aunque por el momento sólo se puede especular al respecto -ante la inexplicable falta de un reglamentación ciertamente empresas PITEEX y maquila deberán incluirse como "productoras", ya que el PROSEC busca justamente que estas actividades continúen realizándose en el país con importaciones de terceros países para reexportarse a Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, y si se considera su mínimo valor agregado e insumos nacionales, con seguridad cualquier otra actividad podrá llenar posibles requisitos de "productores".

Sexto. La Ley Aduanera requiere de múltiples cambios, también como resultado del PROSEC, además de una importante capacitación de su personal, una inversión en equipo significativa para poder diferenciar entre importaciones del mismo producto pero para diferentes sectores, etcétera. En la actualidad no se han llevado a cabo ninguna de las dos. Las aduanas, hoy por hoy, no se encuentran preparadas para llevar a cabo el PROSEC en menos de una semana.

Independientemente de apreciaciones diferentes y hasta contradictorias del PROSEC, el país en la actualidad no se encuentra en condiciones para afrontar los cambios requeridos por el artículo 303 del TLCAN. La dificultad, si no es que imposibilidad de implementar el PROSEC (aduanas, Secofi, empresas, etcétera.) pueden llevar a una generalizada incertidumbre -que coincide con un sensible período de transición de Gobierno- del comercio exterior y del sector productivo nacional.

Parecería impredecible iniciar inmediatamente negociaciones con Canadá y EU para diferir o posponer la implementación del artículo 303 ante la falta de condiciones nacionales y así reducir al mínimo las posibilidades de incertidumbre. tal como lo propone la ANIERM, CANACINTRA.

(1) El PROSEC afecta al 53.79% de las importaciones totales de México en 1999, así como al 60.01% de las importaciones temporales y el 45.90% de las importaciones definitivas.

(2) El 13 de octubre de 2000 se dio a conocer a través de un decreto el formato de asolicitud de autorización del PROSEC.

Enrique Dusel Peters es miembro de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía UNAM. Su e-mail es: dusel@servidor.unam.mx

COORDENADAS

El peso y las empresas

Por Enrique Quintana



¿En qué medida el comportamiento de la paridad del peso frente al dólar ha afectado a las empresas mexicanas tanto en su capacidad exportadora como en sus ventas al mercado interno?

El efecto no ha sido parejo. Precisamente, las diferencias que existen son las que a veces conducen a que haya puntos de vista tan encontrados en materia de los efectos que tiene un "peso fuerte" como el que existe en México.

Es ya muy conocido que las principales empresas exportadoras en las manufacturas del país son también las principales empresas importadoras. El caso más conocido y visible es el de la industria automotriz.

El hecho de que el grueso de los insumos que se utilizan para producir autos se valde en dólares atenúa fuertemente el efecto que la apreciación real del peso tiene sobre sus exportaciones.

En algunos casos, incluso, cuando se trata de importadoras netas, el efecto que tiene el fortalecimiento de nuestra moneda es positivo.

Una historia muy diferente es la que se vive en las empresas que son exportadoras pero no son importadoras importantes.

En ese caso, el fortalecimiento del peso ha significado una reducción drástica de sus márgenes de rentabilidad y en algunos casos la desaparición de estos.

Diversas empresas diseñaron sus planes de exportación en 1995 y 1996 con una estructura de costos basada en un peso más débil.

En la medida que cubren sus costos en pesos con la inflación doméstica, han tenido que desembolsar -por ejemplo- costos de materias primas que en el mes de agosto pasado fueron 116 por ciento más altos que los registrados en 1995.

En contraste, la depreciación nominal

del peso en ese mismo lapso fue de 42 por ciento. Esto significa que por los insumos se tiene que pagar más del doble pero los productos sólo se puede cobrar 42 por ciento más.

En los mercados internacionales, la mayor parte de los productos manufactureros de exportación no puede repercutir sobre sus precios en dólares los incrementos de costos que han tenido en su moneda local. De modo que el resultado es una reducción en los márgenes de rentabilidad.

Desde luego que una parte de esa reducción se puede compensar por los efectos de una mayor productividad. Sin embargo, no hay mejoría operativa que aguarde diferenciales como el que lo poníamos arriba.

Esto no significa necesariamente que las exportaciones de manufacturas vayan a desplomarse. Es muy probable que el efecto sobre el monto global de las exportaciones sea limitado.

La razón es que casi la mitad de las exportaciones manufactureras son de maquila. Y en el caso de las no maquiladoras, una proporción importante corresponde a empresas que son grandes importadoras.

Sin embargo, el efecto en el margen puede ser muy grave para el grupo de empresas que tiene que adquirir altos porcentajes de insumos nacionales.

Le hemos hecho referencia a la relación entre costos en pesos y paridad del peso frente al dólar. Pero si la comparación fuera frente al Euro o las divisas de Asia, el problema sería mucho mayor. Nuevamente, las empresas que estaban exportando hacia esas zonas del mundo van a quedar fuera de la jugada o por lo menos a perder su rentabilidad.

El otro impacto del peso fuerte tiene que ver con la competencia doméstica.

Ayer le comentábamos las estimaciones de la Concamin respecto al contrabando, al que ubicaba en poco más de 30 mil millones de dólares anuales. Si tomamos en cuenta que se trata de productos que no pagan arancel y que pueden venderse a precios muy por debajo de los productos mexicanos equivalentes, lo más probable es que también en sectores localizados, saquen de la

jugada a empresas mexicanas que abastece el mercado interno.

El déficit de la balanza comercial no va a reflejar en el corto plazo un nivel que pueda ser preocupante pues los precios del petróleo se mantendrán elevados por un buen tiempo. Los dólares adicionales van a impedir que tengamos un déficit que alcance proporciones alarmantes.

En este terreno difiero con quienes piensan que podemos tener números rojos que amenacen la estabilidad macroeconómica. Creo que no será así.

Pero lo que sí vamos a tener son efectos muy fuertes sobre ciertos sectores y sobre ciertas empresas, que aunque no se reflejen en los agregados económicos la pegarán fuertemente a exportadores y a abastecedores del mercado doméstico.

Sin embargo, no hay solución sencilla. Ya no es posible que la Secretaría de Hacienda o el Banco de México digan: "queremos un dólar de a 10.50 y muevan las variables para llegar a ese nivel".

Pese a los riesgos del peso fuerte, es preferible tener una moneda así con un sistema de flotación libre que un peso más débil pero con la intervención de la autoridad.

La experiencia de años anteriores muestra en México que cada vez que la autoridad interviene en el mercado cambiario, se cometen los peores errores en el manejo de las variables macroeconómicas.

Pero, tampoco parece muy sensato que se impulse una política monetaria restrictiva que va a dar lugar a un alza de las tasas de interés y al fortalecimiento del dólar. Si no hay que mover las piezas para debilitar artificialmente el peso tampoco hay que hacerlo para fortalecerlo.

¿No iba a frenarse la demanda por efecto de los estabilizadores automáticos que tiene la economía? ¿Es necesario adicionalmente que la autoridad monetaria intervenga para tratar de pararla?

El debate está sobre la mesa y hay que ver todos sus ángulos.

La correspondencia a esta columna puede enviarse al fax 5628 7229 en el DF o al e-mail: quintana@infosel.net.mx