



6
2ej.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

LAS EMPRESAS DE COMUNICACION FRENTE AL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO:
CASO EL HERALDO DE MEXICO.

T E S I N A
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
**LIC. EN PERIODISMO Y COMUNICACION
C O L E C T I V A**
P R E S E N T A :
JUANA ARGUETA PALACIOS

ASESOR: ALEJANDRO BYRD OROZCO



NAUCALPAN, EDO. DE MEXICO.

1997.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

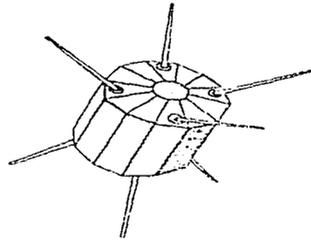


UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES ACATLÁN

TESINA

LAS EMPRESAS DE COMUNICACIÓN FRENTE
AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO:
CASO EL HERALDO DE MÉXICO



ASESOR : ALEJANDRO
BYRD OROZCO



NAUCALPAN,
EDO DE MEXICO
1997

 JUANA ARGUETA PALACIOS 

AGRADECIMIENTOS

Al Heraldo de México
por darme las facilidades
que se requerían para la
elaboración de este trabajo.
En especial al Lic. Pedro
Camacho, por su confianza.

Al profesor
Alejandro Byrd
por su asesoría y
a los sinodales

DEDICATORIAS

A mi papá:
Antonio Argueta Dominguez

A mi Tío:
Juan Argueta Dominguez

A mi mamá:
Luz Dominguez

A mi tía:
Rosa Dominguez

Por tener paciencia y esperarme a que
terminara finalmente este grado y por que
gracias a ustedes tengo licenciatura.

A mi hermana:
Blanca Argueta Palacios
Por el diseño gráfico y algunas ideas
y A Blas.

La verdad es que si el mexicano no se halla a la altura de la norma que se fija para el más desarrollado tipo europeo es porque en su historia, la influencia más decisiva ha sido la inhumana explotación a la cual aun está sujeto bajo el presente régimen.

México Bárbaro de Jhonn Kenneth Turner

A Alvaro Cedillo M.
por su apoyo, comprensión y tolerancia
hacia mi carácter

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	I
CAPITULO 1	
1 ANTECEDENTES	
1 1 El gobierno Salinista	1
1 2 Discurso sobre apertura comercial	2
2 El Tratado de Libre Comercio	20
2 1 Características principales del Tratado de Libre Comercio	36
2 2 Ventajas y Desventajas del Libre Comercio	50
CAPITULO 2	
EL HERALDO DE MÉXICO	
2 Historia	59
2 1 Estructura del Heraldo de México	82
2 2 Estructura física del periódico: El Heraldo de México	84
CAPITULO 3	
DIAGNOSTICO	
3 Encuesta	85
3 1 Gráficos	94
3 2 Interpretación	118
CAPITULO 4	
PROPUESTAS. ¿Cómo puede una empresa como el Heraldo de México enfrentarse a la competencia?	
4 Proyectos y Objetivos	121
4 1 Actividades	123
CONCLUSIONES	125
BIBLIOGRAFÍA	130
ANEXOS.	

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo inicialmente tenía que contar con la metodología y la teoría que normalmente lleva una tesis, sin embargo debido a las pocas facilidades que se pudieron tener con los medios de comunicación, en este caso los escritos, se realizó en forma de Tesina.

El tema inicial titulado "Las Empresas de Comunicación Frente al Tratado de Libre Comercio" era la comparación entre el diario La Prensa y El Financiero, este último presto algunas facilidades, que consistían en dar información acerca del número de personas que trabajan ahí, cuántos departamentos había etc, pero no aceptaron la realización de un cuestionario a sus trabajadores argumentando "que se les quitaba el tiempo y que esto podría afectar la imagen de la empresa". Posteriormente se solicitó el mismo permiso al diario La Prensa vía telefónica, pues de otra manera era imposible obtener una cita con la persona indicada, en esa llamada, me dieron el número de trabajadores y algunos departamentos, pero cuando pretendí aplicar la encuesta, me dijeron "que no estaban disponibles". Después se hizo la misma solicitud al diario Reforma, el cual respondió que "en esos momentos no recibían ese tipo de estudio". Al recibir estas respuestas, cambié mi planteamiento inicial de comparación y ajusté al medio que me dejara realizar las citadas encuestas. Acudí entonces al Sol de México, me dieron una cita, revisaron el cuestionario y me dijeron que sería muy interesante conocer las respuestas, empero, la misma persona que se interesó, argumentó que muchas respuestas ya las conocía y que resultarían negativas, lo cual disgustaría al presidente del diario Mario Vázquez Raña, sin embargo me dijo:

que le presentara una carta exponiendo los motivos y dirigida al jefe de administración, lo hice y en 15 días me daran respuesta. En ese transcurso la Organización Editorial Mexicana adquirió La Prensa.

Llegó la fecha citada, pasaron los meses y nunca recibí nada. Decidí entonces acudir a otro medio y hablé al Heraldo de México, cuya secretaria de inmediato habló con su jefe pidiéndome más datos, vía telefónica me dio la respuesta y cita para realizar las encuestas, sin previa revisión.

Así fue como se decidió no insistir más y dejar la investigación en calidad de Tesina y el estudio en cuestión se enfocó en el Heraldo de México.

La primera parte de esta investigación gira en torno al salinismo cuyas características se exponen de acuerdo a los informes de gobierno, los hechos que se firmaron para llegar a una apertura comercial y llevar a México al primer mundo. En las partes que siguen se analiza y se trata de describir qué es el Tratado de Libre Comercio y sus consecuencias al país. Antes de entrar al diagnóstico se expone la historia del periódico en estudio para poder comprender mejor los resultados de las encuestas que se realizaron al personal.

Se utilizó esta herramienta para obtener una información más certera de parte de los trabajadores y su opinión acerca de su propia empresa.

Los resultados de las encuestas se encuentran en el capítulo tres, en donde se explican los porqués y se enumeran también algunas propuestas para que el periódico pueda sortear los problemas que surgieron y los que puedan surgir en algún momento.

De esta forma se termino la Tesina exponiendo como caso el Herald de México y al mismo tiempo proponiendo algunas soluciones, que se encuentran en el capítulo cuatro

CAPITULO 1

1 ANTECEDENTES

1.1 EL GOBIERNO SALINISTA

Dueño del poder, se pensaba dueño del tiempo, había conocido el minuto que miró de frente con la bunda terciada al pecho y sabría del minuto en que las manos nerviosas del líder del congreso lo desprenderían del símbolo precioso.

Julio Sherer

Las principales características del gobierno de Carlos Salinas de Gortari se resumen en dos partes: modernización y legitimación

Cabe señalar que ya desde tiempos de Miguel de la Madrid, o quizá antes se manejaba en los discursos la realización de una política modernizadora acorde con el desarrollo del primer mundo haciendo alusión a Europa y a Estados Unidos

Una de las principales aspiraciones de los gobiernos de los países en vías de desarrollo o subdesarrollados ha sido formar parte del primer mundo o de los países desarrollados, sin embargo estas aspiraciones sólo se convierten en discursos o demagogia, por que los "gobernantes" sólo piensan en ellos y en sus empresas, nunca en los demás que constituyen el pueblo

Pero antes de abordar la características del gobierno salinista , es necesario hacer un recuento histórico del sexenio anterior , para saber en qué condiciones económicas y sociales quedó nuestro país y de ahí saber y caracterizar el desarrollo del gobierno de Carlos Salinas de Gortari."En el gobierno de Miguel De la Madrid a pesar de la gran cantidad de planes y programas no hubo crecimiento económico, mucho menos desarrollo , el país se volvió más dependiente del exterior, se agudizó la crisis y muchos mexicanos , disminuyeron sus niveles de vida en forma dramática . Fue un sexenio perdido en términos de crecimiento y desarrollo"1

Esto demuestra que los gobiernos de México en lugar de favorecer a nuestro país hacen todo lo contrario; visto lo anterior podemos deducir en que condiciones económicas y políticas quedó el país a fines de 1988 año que estuvo marcado por una crisis política.

Partiendo de esta deducción , es necesario aclarar la importancia de este año cuya relación tiene mucho que ver con lo acontecido en el sexenio salinista.

1988 fue, un año de elecciones presidenciales y éstas se dieron en un marco de crisis económica social y política. "1988, fue casi podría afirmarlo de forma categórica, el último en el cual un buen número de mexicanos pensó que era posible regresar al pasado"2.

Es necesario recordar que Carlos Salinas de Gortari en 1988 era candidato del PRI y fue secretario de lo que era Programación y Presupuesto en el sexenio de De la Madrid , en resumen " 1988, fue por muchos conceptos , un año de singular relevancia para México"3.

1 MORALES ,Méndez José Silvestre Estado, Presencia y Futuro de la Economía Mexicana, 100 preguntas y respuestas, P 00

2 ALCANTARA ,Manuel ,Martínez Antonia México Ejecuta, al final del Siglo XXI P 00

3 Idem 00

Hay que recordar que cuando Salinas de Gortari era candidato del PRI a la presidencia , éste siempre manejó un discurso sobre modernización política, económica y social , al respecto el periódico PUNTO le realizó una entrevista al historiador del Colegio de México , Lorenzo Meyer quien afirmó -sobre el discurso del candidato Salinas -"habla de la política moderna, pero los miles de priistas que intervienen en su campaña , se manejan a la antigua", más adelante , Lorenzo Meyer agrega: " de la aparente derrota en las urnas, puede hacer un triunfo , siempre y cuando se convierta en un portador del cambio, asuma la ola de cambios que demanda la sociedad e integre un programa a partir de ello."

Y en efecto, el candidato del PRI, en medio de una falta de credibilidad se adjudicó el futuro , aunque la ciudadanía sabía que el verdadero candidato ganador fue Cuauhtémoc Cárdenas , sin embargo la sociedad civil fue débil y aceptó el proceso legitimador con el que Salinas pudo permanecer en el poder los 6 años reglamentarios, de ahí que desde 1988 a 1994 " la modernidad sin equidad ha sido el signo del gobierno de Salinas y de sus antecesores " 4

Y hasta podríamos agregar, en este caso del posterior , como el sexenio de Ernesto Zedillo que se caracterizó por la falta de liderazgo.

Ya particularizando un poco más las características del sexenio podemos decir que el discurso pasó a los hechos , por ejemplo: durante su primer año de gobierno propuso a la nación tres acuerdos": para la ampliación de nuestra vida democrática , para la recuperación económica con estabilidad de precios y para el mejoramiento productivo del nivel de vida de la población".s

4 ibidem p 79

5 SALINAS De Gortari, Carlos . El primer informe de gobierno 1997. Presidencia de la República Dirección General de

En lo que se refiere a la política exterior , Carlos Salinas sostuvo relaciones diplomáticas con Estados Unidos , Guatemala , Bolivia y Cuba

Renegoció la deuda externa ; también en la reunión del Grupo Río realizó acuerdos de intercambio cultural, para tener estabilidad cambiaria y aumentar la apertura comercial para la integración latinoamericana y eliminar barreras arancelarias.

En total durante este año se suscribieron 25 acuerdos entre gobiernos y 8 con empresarios. En materia de justicia, intensificó la lucha contra la corrupción en la administración , abogó por la libertad de expresión, desmanteló 188 organizaciones de narcotraficantes y arrestó a 9 mil personas relacionadas con esta actividad.

En lo que se refiere a las elecciones , estas se celebraron en 10 entidades en donde un partido de oposición tomó por primera vez la gubernatura de un estado.

El primero de diciembre , Salinas invitó a los partidos políticos al diálogo para reformar la legislación electoral. En la economía , obtuvo el crecimiento en tres líneas: " la consolidación de la estabilidad económica , ampliación de recursos para la inversión, modernización de la planta productiva" « También anunció la renegociación de la deuda bajo cuatro premisas: "abatir la transferencia de recursos a niveles compatibles con las metas de crecimiento , disminuir la deuda histórica acumulada , asegurar recursos por un período que eliminará la incertidumbre de las negociaciones anuales y reducir el valor real de la deuda y su relación con el producto nacional »

El presidente anunció el fin del reparto de tierras y anunció la reforma agraria , asimismo creó la Comisión Nacional del Agua, comenzó a desincorporar empresas; en este año inició con Mexicana de Aviación y anunció la modernización de las telecomunicaciones .

En el aspecto social le dio impulso al Servicio Nacional de Empleo, creó el CONACULTA y el PRONASOL, entre otros

6 idem

7 ibidem

Cabe hacer notar que en este año no se manifestaba todavía muy claro la apertura comercial , aunque Salinas se dedicó , la mayor parte del tiempo a fortalecer las relaciones de México con el exterior

"En 1988, al asumir el poder Carlos Salinas en medio de una crisis de legitimidad interna sumamente fuerte, la idea del tratado que se manifestaba como prioridad gubernamental , ni estaba planteada en el Plan Nacional de Desarrollo. Hasta 1991, después de las presiones del gobierno de George Bush de la reprivatización de la banca abrió el mercado financiero al capital externo. La interpretación parcial de los fenómenos neoproteccionistas a nivel internacional, fue cuando la administración salinista aceptó iniciar negociaciones con la unión americana"

El proceso de legitimación de Carlos Salinas en el poder comenzaba a rendir sus frutos en 1990, sus campañas televisivas de BONDAD, el PRONASOL y el discurso de modernización hicieron creíble su permanencia en el poder

En el segundo informe de gobierno , Carlos Salinas realizó un recuento de lo acontecido en el mundo para de ahí justificar el estado en el año, él hizo alusión al término de la guerra fría con la caída del muro de Berlín y la bipolaridad que existe a raíz de este acontecimiento

"En lo económico atestiguamos la globalización de los mercados, la interdependencia financiera, el recrudescimiento de la competencia"

Al comienzo de este segundo informe Salinas ya hizo referencia a una apertura comercial :

8 CARDENAS, Rogelio. El Financiero N° 187. Año 4, 27nov-88

11(6) Informe especial "TLC el poder de las corporaciones"

9 SALINAS, De Gortari Segundo Informe.1990. Presidencia

11(1) Dirección General de Comunicación Social

"la quiebra general de los modelos de crecimiento sobreprotegido, las economías fuertemente estatizadas y regimenes políticos autoritarios ratifican el rumbo que hemos elegido: el de la apertura a las corrientes comerciales, financieras y tecnológicas, el de la reforma del estado cliente y propietario hacia un estado solidario y promotor, y el del dialogo y el acuerdo en el terreno de la cultura política" 10

En política exterior Salinas da cuenta de las negociaciones con Europa y con Japón para entrar al bloque comercial de la Cuenca del Pacifico y con los Estados Unidos para iniciar un área de libre comercio.

El presidente informó sobre sus labores indocumentados y para ello creó el Programa Extranjero. En este mismo rubro, el presidente participó en la cuarta reunión del Grupo de Río y exalto la participación de México como miembro fundador en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo. De esta forma podemos ver que enfatizo mucho en este año para lograr un intercambio comercial, podríamos decir que con esto contemplamos un trato justo a los mexicanos en las comunidades Mexicanas en el extranjero. En esta participación de México como miembro fundador y desarrollo. De esta forma podemos ver que con el tiempo un intercambio comercial para los años

Sin embargo, también hizo hincapie en los aspectos, en los que dio cuenta en este segundo informe de gobierno, por ejemplo el aspecto social, creó la Comisión Nacional de Derechos Humanos, en lo electorales por primera vez en la historia moderna del país, legisladores de partidos pertenecientes a todo el espectro político aprobaron las nuevas reglas electorales. Y en la cultura, obtuvo el premio Nobel de Literatura al escritor Octavio Paz, este último no fue estruendoso, pero fue un hecho del propio Salinas, sin embargo fue un hecho sobresaliente que ocurrió durante su sexenio.

Es necesario señalar que en este segundo informe se comenzaba a nombrar la apertura comercial justificándola con la globalización mundial.

Durante 1991, los cimientos que había
fueron tomando la forma de un edificio, que a
construcción que se pretendía, ya en el tercer
prioridad de su gobierno, es decir, declaró que
apertura comercial y diversificar sus relaciones.
Salinas incrementó sus negociaciones con la f

Salinas, en este tercer informe, anunció
Pacífico México obtuvo su ingreso en Latinoam
se dieron grandes pasos cuando se firmó el T
llevan a cabo negociaciones para establecer e
Trilateral de Libre Comercio que permitirá cre
empleos mejor remunerados y elevar el bien

Salinas también indicó que México par
de Reconstrucción y Desarrollo, y asistió a la
para la Cooperación y el Desarrollo Económ

En el aspecto regional, en Tuxtla Gutié
Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Ric
Acuerdo General de Cooperación y un Acuer
según el presidente conducirían a nuestra nac
relaciones comerciales.

trabaja a principios de su sexenio,
de un pequeño dejaba vislumbrar el tipo de
Salinas hizo notoria la principal
prioridad en su sexenio sería la
superior, asimismo, en este año
del Tratado Económica Europea para

los países de la Cuenca del
también se recuperó la iniciativa y
Libre Comercio con Chile, "se
Estados Unidos y Canadá, el Tratado
confianza y con solidez, crear
la población".

miembro fundador en el Banco
trabajo de la Organización

se concentraron las naciones de
Norteamérica, donde México suscribió un
de complementación, los cuales,
liberación de nuestras

Mientras esto pasaba en el comercio y las relaciones con el exterior , en la economía interna, Salinas durante el tercer informe dijo que México "ha recuperado su estabilidad ha crecido casi el doble de la población, gracias al estricto control del gasto público, un sistema fiscal competitivo , la reducción de la deuda , la apertura comercial, la desregulación y la promoción de la inversión y de las exportaciones"¹²

"Las líneas centrales , que dan cuerpo y definen la estrategia económica del gobierno de Salinas , pueden definirse en torno a tres grandes cuestiones :

a) El cambio definitivo en la presencia y forma de la intervención estatal en la economía bajo el argumento de que un estado propietario no es un estado justiciero , se ha procedido a la venta prácticamente de todas las empresas definidas constitucionalmente como actuantes en las áreas económicas reservadas al estado y la modificación-reducción de las formas de regulación estatal sobre el proceso económico.

b) Una extendida apertura frente al exterior y la búsqueda de una integración negociada con los Estados Unidos de América

c) Finalmente , hoy en México es debate y decisión en curso la transformación de las relaciones entre el estado y tres ámbitos esenciales de nuestra vida nacional"¹³

Como en cada informe, lo primordial siempre fue lo comercial, es por eso que Salinas siempre iniciaba con los avances en materia comercial con el mundo, los acuerdos a los que se había llegado en todo un año y los planes en torno al mismo tema, siempre manteniendo en las palabras del discurso los principales temas que llevarían a México por el camino de la globalización y por consiguiente por el primer mundo.

¹² Idem

¹³ ALCÁNTARA, Manuel ; Martínez Antonio . México frente al Umbral del Siglo XXI P 62

En el aspecto social, Salinas informó que el narcotráfico seguía siendo combatido, asimismo se reformaron las leyes sobre los procedimientos penales que eliminan aprehensiones ilegales e interrogatorios violentos.

El proceso de desincorporación de empresas avanzó mucho en estos tres años, pues se concluyeron 266 procesos para desincorporar empresas públicas no consideradas estratégicas.

En política agraria se regularizó la situación de 10 millones 25 mil hectáreas correspondientes a 21 familias campesinas, con el PRONASOL se expidieron 107 mil certificados de derechos agrarios, 50 mil de bienes comunales y 300 mil de inafectabilidad agrícola, ganadera y agropecuaria.

Cabe hacer notar que este año fue muy fructífero en lo que se refiere a las relaciones con el exterior, pues en este año se intensificaron las relaciones con la Comunidad Económica Europea, los países de la Cuenca del Pacífico, el Tratado de Libre Comercio con Chile y comenzaban también las pláticas para un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

En este mismo informe podemos encontrar las siguientes palabras del entonces presidente Salinas respecto de los próximos acuerdos y negociaciones que ya estaban tomando forma: "cuando en 1989 el mundo experimenta la mayor mutación de sus equilibrios con el derrumbe del bloque socialista y el fin del sistema bipolar fundado en el terror atómico, el gobierno de Salinas cobra conciencia de que será inviable seguir aspirando a una relación económica verdaderamente multilateral. Lo viable es ir en forma decidida a una integración franca, y por tanto regulada con la economía norteamericana" 14

1992 fue un año marcado con las características de la apertura comercial pues en su cuarto informe Salinas dijo que su estrategia continuaba y se basó en dos pilares fundamentales :exigir el respeto al derecho internacional y diversificar sus relaciones con el exterior.

Durante este periodo culminaron las negociaciones del gobierno mexicano con el de Estados Unidos para lograr un Tratado de Libre Comercio. Se formó el TLC con Chile, se avanzó en acuerdos similares con Colombia, Venezuela, Bolivia y los países centroamericanos

En el comercio exterior, Salinas informó que se eliminaron permisos previos de importación y exportación, y un acuerdo con Canadá y con los Estados Unidos para crear una zona de libre comercio con América del Norte¹⁵

En este mismo rubro se suscribió un Acuerdo Marco con Centroamérica y con Europa se realizó la modernización de PEMEX y la privatización de TELMEX.

En lo que se refiere a las características económicas en las que encuentra el país, se puede mencionar que en este año se creó el nuevo peso, se generó un superávit financiero de 7.8 billones de pesos. La deuda externa alcanzó sólo el 16.6 por ciento del Producto Interno Bruto.

La desincorporación de 362 entidades no estratégicas fueron un hecho para fortalecer la acción del estado y "revitalizar la participación de los particulares en el progreso de la nación"¹⁶

15 SALINAS De Gortari, Carlos. Cuarto Informe de Gobierno 1992. Presidencia de la República. Dirección General de Comunicación Social

16 idem

En el aspecto social se realizó la reforma a la educación , se apoyó a la cultura , la ciencia y la tecnología en un 68 por ciento. Asimismo, el uno por ciento del Producto Nacional Bruto se destinó a mejorar el ambiente y resalto el liberalismo social que ha servido, "como una guía a la reforma de la Revolución modificando al Estado en sus relaciones con la sociedad y el mundo"¹⁷

Este año fue crucial para México, por que las negociaciones del Tratado de Libre Comercio culminaron a pesar de la oposición de diversos sectores de la sociedad. A partir de ese momento los analistas se dedicaron a criticar de varias maneras al acuerdo alcanzado entre México y Estados Unidos

"Todos los países del mundo con los mas diversos grados de desarrollo e industrialización- México, Barbados, Chile, Nicaragua, Rusia etc - han adoptado una estrategia común: el fomento de las exportaciones como motor de progreso. Se plantea , sin embargo la interrogante quienes va a ser los compradores?"¹⁸

Ya para 1993, Salinas consolida su forma de gobierno el liberalismo social, el cual dice que no va en contra de las tradiciones, sino que las incorpora y les da fuerza transformadora como SOLIDARIDAD, que es mecanismo de ayuda a las clases más necesitadas , pues sirvió también como paliativo electoral y así tener a las clases bajas cautivas del voto en favor del PRI

La política exterior del gobierno de Carlos Salinas estuvo centrada en la suscripción de 70 convenios y tratados , 115 acuerdos interinstitucionales con los países de Latinoamérica y el Caribe, también durante este año se suscribieron 22 convenios de cooperación, se firmó la declaración de Copan en Belice , se sostuvieron reuniones con el Grupo de los Tres en donde se platicó sobre un Acuerdo de Libre Comercio y se celebró la tercera Cumbre Iberoamericana realizada en el Salvador

¹⁷ idem

¹⁸ ALCANTARA Manuel, Martínez Antonia México, Frente a los Umbrales del siglo XXI, P. 109

En 1993, el 27 de mayo, Canadá fue el primer país que ratificó el Tratado de Libre Comercio y el 17 de noviembre, la Cámara de Representantes y el senado de los Estados Unidos hicieron lo mismo, el día 20 del mismo mes. En México el Tratado se ratificó el 22 de noviembre.

"A corto y mediano plazo, el voto en favor del TLC a Salinas le dio los siguientes logros:

a) Políticamente, le dio mayor margen de maniobra en la clase política oficial para impulsar "el destape" de su candidato presidencial.

b) Lo fortaleció frente a la crítica del partido de la Revolución Democrática, y en particular de su candidato a la presidencia de la república, Cuauhtemoc Cárdenas, persistente rival político de Salinas a lo largo del sexenio.

c) Le garantizó la continuidad de su poder y su proyecto más allá de los límites sexenales. Salinas será quizás el primer ex presidente que influya directamente en el futuro de la nación, aún cuando para ello tenga que salir en su persona los logros y los fracasos que en lo inmediato tenga el TLC"¹⁹

La ratificación del Tratado de Libre Comercio constituyó "una acontecimiento histórico, porque reflejó el grado de vulnerabilidad tan alto que ya tiene el país frente a las decisiones políticas de los Estados Unidos, la aprobación del Tratado de Libre Comercio también representó el fin de todo un modelo de desarrollo y la coronación de otro de corte aperturista y exportador, y que inició su paso irrefrenable en 1986, con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y comercio (GATT)"²⁰

¹⁹ CARDENAS, Rogelio. *El Ebanistero* N° 187, Año 4, 27 noviembre 1993. Informe especial "TLC el poder de las corporaciones"

²⁰ Idem

En el quinto informe, Salinas comienza su discurso como siempre con los aspectos comerciales y económicos de México, para de esta manera ratificar aún más sus fines hacia el intercambio comercial entre ambos países. De esta manera Salinas da a conocer a la ciudadanía la reducción de la deuda externa, también dijo que durante el primer semestre de 1993, la economía registró una tasa de crecimiento de 1.3 por ciento. Las tasas del sector servicios y el industrial crecieron 1.9 y 1.2 por ciento. Las actividades agropecuarias, silvícolas y pesqueras registraron un descenso de 1.5 por ciento, se renovó el Pacto Económico para la Estabilidad (PECE), la deuda interna se redujo. Salinas hizo hincapié en la firma del TLC y reiteró que "con o sin tratado, en el plazo inmediato no se alterará sustancialmente la evolución de nuestra economía. Los tratados de libre comercio son instrumentos que otorgan a las economías la certidumbre de reglas permanentes que alientan la inversión, la creación de empleos y mayores escalas de producción":

En el aspecto de la justicia se reafirmó la autoridad moral de la Comisión Nacional de Derechos Humanos, se aprobaron reformas a los artículos 16, 19 y 20, según Salinas la Procuraduría de Justicia se volvió más ágil. Se terminó de construir la autopista Sol-Cuernavaca- Acapulco, la de Mérida, Guadalajara, la Barca, Guadalajara- Lagos de Moreno carreteras que se suman a las 60 ya existentes.

En el campo se puso en marcha el PROCAMPO, un programa rural de apoyos directos al campo. En la educación entró en vigor una reforma a los institutos tecnológicos.

Salinas asimismo en este quinto informe se cumplió el compromiso de destinar mayores recursos a la creación cultural independiente, a la protección de la patrimonio arqueológico y a la difusión de la cultura.

La Comisión Nacional del Deporte concentró sus acciones en favor de los niños y jóvenes, y se construyó nueva infraestructura en materia de salud, además de haber efectuado la contratación de más de 13 mil médicos y aproximadamente 22 mil enfermeras.

El último informe de Carlos Salinas, o el último año de su gobierno fue el más importante en su periodo gubernamental por dos cosas: se puso en marcha el TLC y surgió una inestabilidad relativa en el país que puso en entredicho las "mejoras" que Salinas venía anunciando cada año: mejoras que relacionaba con el Tratado de Libre Comercio.

Mientras el año de 1993 estuvo marcado por la globalización, la apertura comercial y la intensificación de las relaciones con el exterior, 1994 se distinguió por la tragedia, los asesinatos políticos y la guerrilla del EZLN que vino a demostrar la pobreza en la que se encuentran algunas zonas del país, y demostró que México no estaba listo para una apertura comercial. En resumen, se puede decir que todo el sexenio se dedicó a la parte económica olvidando lo social que también es importante, aunque se haya puesto mucho énfasis en el PRONASOL, que a fin de cuentas era una panacea ante un problema de pobreza estructural que aún sufre el país.

En ese mismo aspecto, 1994 fue año que tomó mucha relevancia por la aparición de un movimiento guerrillero denominado Ejército Zapatista de Liberación Nacional, aparición que demostró que aunque hubo PRONASOL, este, como se había dicho antes, fue un paliativo que no logró borrar completamente la realidad en la que vivían las personas en algunas regiones de la república mexicana, el origen de este movimiento, Salinas lo atribuyó a las: "fallas en la información política, deficiencias en la respuesta social y política de las autoridades locales y también, hay que decirlo, un cuidado excesivo durante los meses anteriores en no emprender acciones preventivas de seguridad en una zona tensada por viejos y nuevos conflictos sociales."

étnicos y religiosos, hicieron posible que sorprendiera al país y también lo entristeciera ésta irrupción violenta en el inicio del año"²²

Cabe hacer notar que Salinas afirma que este movimiento armado no tiene justificación, pues se "trata, y este es un hecho importante, del primer levantamiento armado surgido después del final de la guerra fría, antes cualquier movimiento de esta naturaleza se ubicaba en el contexto del conflicto este-oeste y, frente a los riesgos de una confrontación nuclear bipolar, la respuesta a los países afectados siempre es la misma: el aniquilamiento a cualquier costo y con la menor difusión posible"²³

Cabe hacer notar que el levantamiento armado ocurrió el mismo día en que entró en vigor el TLC. Después de meses de tensión, Salinas optó por el cese unilateral del fuego, designó un comisionado para la paz y buscó un diálogo político.

También en este año se perpetraron varios secuestros contra empresarios y banqueros conjugándose con el asesinato del candidato al PRI a la presidencia, Luis Donaldo Colosio, días después se escogió a Ernesto Zedillo para sucederlo. Pasaron 40 días y otro asesinato marcó el año, en esta ocasión la víctima fue el secretario general del PRI, José Francisco Ruiz Massieu. Todo esto comenzó a poner borrosa la claridad que se había logrado con la firma del Tratado de Libre Comercio y el ingreso de nuestro país al primer mundo, también comenzó a obstaculizar el ingreso de Salinas a la Organización Mundial de Comercio, quien ya se contaba como uno de los principales candidatos, otro de los aspectos importantes de esta situación que comenzaba a vivir el presidente Salinas era su desprestigio a nivel mundial, sin embargo al final se defendió como él sólo sabía hacerlo: con palabras como las siguientes:

²² SALINAS De Gortari, Carlos. Sexto Informe de Gobierno 1993. Presidencia de la República. Dirección General de Comunicación Social.

²³ Ibidem

"Si los hechos violentos de 1994 tuvieron un sello de tragedia, la respuesta de la sociedad civil, de los partidos y las fuerzas políticas, y el cumplimiento de las responsabilidades del Estado abrieron cauce con la elección del 21 de agosto a una perspectiva de esperanza"²⁴

A pesar de haber reconocido algunas fallas de su sexenio, el presidente continuó enumerando los logros de su gobierno, y dijo que en el aspecto económico México acudió a la reunión del Grupo de Río y la Cumbre Iberoamericana. Se estrecharon lazos con China y con Japón, y México ingresó a la Conferencia Económica de los países Asia-Pacífico (APEC); también México fue, desde 1994, miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Con esto podemos ver que Salinas se adaptó al nuevo modelo económico del mundo. "En el modelo económico hoy dominante en México y en el mundo, el objetivo central es la eficiencia en la maximización de la ganancia y no la superación de las desigualdades."²⁵

También dentro de la modernización económica del gobierno de Salinas se puede resaltar que México firmó el Acuerdo Marco de Cooperación con la Unión Europea, se firmó con España un tratado general de cooperación y amistad, con Alemania se creó la Comisión dos mil, con Francia la Comisión Binacional.

En el aspecto de la justicia, Salinas informó que en más de 8 mil 500 operaciones, las fuerzas armadas destruyeron 90 mil hectáreas de marihuana y amapola, decomisaron 40 toneladas de cocaína e inutilizaron mil 349 pistas clandestinas.

En la política interior "tres fueron las prioridades de mi gobierno, alcanzar mejor equilibrio en la división de poderes y en el federalismo, extender las libertades ampliando su protección y avanzar en la democracia del país."²⁶

²⁴ *idem*

²⁵ *idem*

²⁶ *ibidem*

En materia electoral del Instituto Federal Electoral constituyó una parte importante en las elecciones del 21 de agosto, específicamente por su carácter de autonomía.

En lo que respecta a la autonomía, cabe señalar que en febrero de 1988, la inflación anual alcanzó un máximo histórico de 180 por ciento y en 1994, Salinas previó que sería de 7 por ciento con pleno abasto de los bienes de consumo básico.

En el ramo de la educación se reafirmaron los artículos tercero y 31 para incorporar la obligatoriedad de la secundaria. Enfatizó mucho en el programa de SOLIDARIDAD.

Se puede ver entonces que las prioridades del gobierno de Salinas fueron, en este año, la apertura comercial y la minimización de los problemas sociales que resurgieron con la guerrilla. De esta forma uno se pregunta ¿ hasta dónde hemos ido o nos han llevado los gobiernos de los últimos años?

"Los nudos gordianos que México debe intentar deshacer o destruir a fines del siglo XX a fin de no atar su nuevo esfuerzo de modernización a los lastres del pasado o entrar en callejones sin salida, son por lo menos tres: el de su profunda división social, el de su autoritarismo político, ambos herencia del pasado y uno que está surgiendo o resurgiendo de cara al futuro, el de la naturaleza de la soberanía en un entorno internacional cada vez más dominado por la gran potencia del norte, los Estados Unidos" 27

Como se puede notar la soberanía es lo único que queda para defender, para que al mismo tiempo se conserve la idiosincracia del mexicano. De esta forma podemos decir, que ahora ante un Tratado de Libre Comercio con Norteamérica y los próximos con Chile y Costa Rica, además de los de la Unión Europea, México debe cuidar más su economía y su integridad, pues de alguna manera podría ser absorbido, no sólo en el aspecto económico sino también en el social por un país más fuerte como Estados Unidos, por que .

"México enfrenta en su fin de siglo los problemas de las sociedades posindustriales sin haber resuelto los problemas de capitalismo salvaje: no somos distintos, tampoco singulares, somos en todo caso pueblo y nación en búsqueda de sus respuestas para los dos grandes retos del evangelio: la democracia y la industria social"²⁸

En resumen, las características principales del gobierno de Salinas sobresalen en que el "saldo de la política económica neoliberal: modernizadora, privatizadora y de apertura comercial es la recuperación del crecimiento económico aunque no a niveles deseables; una disminución drástica de la inflación basado en el sector externo de la economía (comercio exterior, inversión extranjera) todo lo cual condujo a una mayor concentración del ingreso en muy pocas manos; y desde luego a una mayor marginación de muchos mexicanos. El bienestar económico siguió ausente durante el sexenio, muchos mexicanos (millones) se preguntando que el crecimiento traduzca en desarrollo, es decir, mejores condiciones de vida para ellos y sus familias."²⁹

Y efectivamente, hasta la fecha 1997 seguimos esperando esa recuperación económica que se deterioró más en 1995 cuando nos atacó otra de las ya conocidas crisis económicas que se dan en México y en otros países de América Latina -y que en este caso repercutió en la economía más débil y empobreció más a la población mexicana. Tal pareciera que la apertura comercial en vez de encaminarnos al primer mundo, nos regresó más atrás de lo que estamos en el mundo, es decir se registró una recesión económica. Cuando Salinas terminó el transcurso de su gobierno a plantear la negociación para llegar a firmar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, comenzó también a preparar un discurso para convencer a los analistas y al Congreso para que aprobaran el desarrollo de este proceso.

²⁸ ALCANTARA, Manuel. Martínez Aguilar, José. *El México del siglo XXI*. P. 76

²⁹ MENENDEZ, Morales, José Silvestre. *El México del siglo XXI*. P. 76

La revisión de este discurso se analiza en el siguiente objetivo que tratará sobre todos los aspectos que manejó el gobierno salinista para lograr la negociación con esos países , además de que se mencionan los pros y los contras que algunos analistas vertieron en diferentes medios de comunicación sobre el proceso de negociación cuyas características se especifican

1.2 DISCURSO SOBRE APERTURA COMERCIAL

El presidente creía en el T.L.C a partir de una relación justa entre las naciones que a mí me parecía imposible por el carácter imperial de los Estados Unidos; creía en la buena disposición del presidente Bush, que a mí me parecía imposible por sus fibras de guerrero; creía en la economía como principio para la transformación política, que yo objetaba porque la riqueza no es lo mejor del hombre; creía que México ingresaría al primer mundo, ingreso que me parecía distante por nuestra pobreza y los indígenas en la oscuridad de su edad.

Julio Sherer

Carlos Salinas comenzó oficialmente su discurso a favor del Tratado de Libre Comercio o de una apertura comercial desde 1990, cuando intensificó sus relaciones con el exterior específicamente con los Estados Unidos y viajó a ese país para sostener pláticas con el entonces presidente George Bush; en este mismo año iniciaron "las conversaciones para encontrar mecanismos que permitan el desarrollo vigoroso de las relaciones económicas. El Foro Nacional de Consulta del Senado Mexicano sobre las relaciones comerciales concluyó en la convenciencia de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos"³⁰.

³⁰ SALINAS De Gortari, Carlos. *Segundo Informe de Gobierno 1990*. Presidencia de la República Dirección General de Comunicación Social

Salinas argumentaba en esa época que el Tratado serviría para eliminar las barreras arancelarias y crear más empleos, y aclaró que la negociación "de un acuerdo como el que se pretende con Estados Unidos no incluirá tema alguno fuera del ámbito comercial. Esta es la diferencia entre un acuerdo de libre comercio y un tratado de mercado común"³¹

Para 1991, la apertura iba viento en popa, pues el Senado de la República realizó consultas para aprobar la realización de las negociaciones para un TLC y para ello "se establecieron 18 grupos para tratar los temas sustantivos...se realizó un intenso debate cuyos temas fueron los relativos al mecanismo de resolución de controversias, a los asuntos arancelarios y los periodos de transición"³²

En este marco comenzaron las discusiones sobre si el petróleo y la electricidad se iban a incluir, a lo que Salinas respondió que estos temas se los reserva el Estado, al igual que la propiedad y el control. En 1992 Carlos Salinas anuncia que las negociaciones de gobierno a gobierno para el TLC entre México, Estados Unidos y Canadá concluyeron después de dos años y medio de pláticas; según el presidente, con este acuerdo se eliminaron permisos previos de importación y exportación, en materia de petróleo no aceptó obligación que implicara suprimir la soberanía "la nación conservará íntegro el dominio de los hidrocarburos, la reservas del mercado nacional y el manejo de todas las actividades calificadas por el régimen jurídico como de orden estratégico

Se definieron los objetivos que deben alcanzar en cada uno de los 18 grupos de trabajo que se conformaron. El Tratado abrirá oportunidades, pero también exigirá producir mejor y a menor costo y con mejor calidad"³³

³¹ Idem

³² SALINAS De Gortari, Carlos. Tercer Informe de Gobierno 1991. Presidencia de la República. Dirección General de Comunicación Social

³³ SALINAS De Gortari, Carlos. Cuarto Informe de Gobierno 1992. Presidencia de la República. Dirección General de Comunicación Social

Según Salinas aunque se reconocen diferencias en los grados de desarrollo entre los tres países, siempre México en sus exportaciones quedará libre de aranceles en un 84 por ciento, por eso es que esto constituye una ventaja y remató diciendo en este informe que el TLC "es un importante instrumento entre otros, de nuestro programa de modernización económica que responde a nuestra situación geográfica, nivel de desarrollo y a la nueva dinámica de la economía internacional"³⁴

Después de concluidas las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, Salinas el 12 de agosto de 1992 envió un mensaje a la nación: "quiero informarles que hemos concluido las negociaciones para firmar el TLC entre México, Estados Unidos y Canadá... Algunos aún se preguntan ¿qué es el Tratado de Libre Comercio cuya negociación ahora hemos concluido?. El tratado es un conjunto de reglas que los tres países acordamos para vender y comprar productos y servicios de América del Norte... El Tratado no significa que una vez aprobado se dará una apertura inmediata o total en el comercio entre nuestras naciones, y menos una que pudiera dañar a nuestra industria o a nuestro campo"³⁵. Aquí Salinas trataba de justificar las causas por las que se llegó a la firma del TLC y trató de legitimizarlas. En 1993, Salinas anunció que el 14 de septiembre de este año, los acuerdos paralelos en materia ecológica, laboral y salvaguardas se firmó, y aclaró que los "tratados de libre comercio son instrumentos que otorgan a las economías la certidumbre de reglas permanentes, que alienten la inversión, la creación de empleo y mayores escalas de producción"³⁶

³⁴ *ibidem*

³⁵ SALINAS, De Gortari Carlos. *Mensaje sobre el TLC*. Cuadernos SECOFI

³⁶ SALINAS De Gortari, Carlos. *Quinto Informe de Gobierno 1993*. Presidencia de la República. Dirección General de Comunicación Social.

Aquí cabe señalar que "mientras la integración se intente sin permitir a los históricamente sometidos a contar con los instrumentos políticos para negociar las condiciones de esa integración, las posibilidades de éxito de la empresa en términos tanto prácticos como éticos será menores de las que tendría en otras circunstancias"³⁷

En este año la crítica de diversos sectores de la sociedad cayó sobre el gobierno de Salinas por la finalización de las negociaciones del TLC

Durante 1994, el Tratado de Libre Comercio entro en vigor después de dos años de negociaciones y después de haber sido suscrito en 1992 por los presidentes de los tres países, Salinas al respecto afirmó que "dicho tratado ha creado condiciones inéditas para el crecimiento de nuestras exportaciones, los primeros datos así lo confirman, pues entre enero y agosto de 1994 las ventas totales de México a los Estados Unidos, comparadas con el mismo periodo del año anterior, crecieron un 22 por ciento, las exportaciones petroleras lo hicieron en un 25 por ciento, y el mayor incremento se registró en las de manufacturas que aumentaron en un 27 por ciento. Este ritmo de crecimiento duplica el de las exportaciones del resto del mundo a los Estados Unidos, a su vez la ventas a Canadá aumentaron durante el primer semestre del año en un 36 por ciento. El tratado se ha convertido así en un poderoso instrumento para atraer nuevas inversiones, crear empleos productivos y elevar el bienestar de los mexicanos"³⁸.

37 ALCANTARA, Manuel, Martínez, Antonio. *México frente al Umbral del Siglo XXI*. P 33

38 SALINAS De Gortari, Carlos. *Sexto Informe de Gobierno, 1994*. Presidencia de la República Dirección General de Comunicación Social

De esta forma, " el actual esfuerzo modernizador de la élite política mexicana tiene como meta inmediata la construcción de un mercado nuevo, abierto a la competencia internacional, capaz de despolitizar amplias áreas de la actividad cotidiana de los mexicanos y al que verdaderamente se le dé responsabilidad de asignar prioridades y otorgar castigos y recompensas y estructurar el nuevo aparato industrial eficiente que México espera construir para el siglo XXI" 39

2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

*Pobre México, tan lejos
de Dios y tan cerca de
Estados Unidos .
Porfirio Díaz.*

Desde hace décadas México ha querido mejorar sus relaciones comerciales con el exterior es por eso que nuestro país ha abierto más sus puertas a varios países de América y el mundo. Resultado de ello ha sido la firma de varios convenios con el país vecino, se podría decir que la diversificación de las relaciones comerciales quizás provienen de la época de Porfirio Díaz, empero, es necesario hacer un breve recuento de cómo México fue abriendo sus relaciones comerciales con el exterior. Los primeros acuerdos comerciales se tuvieron al parecer en 1831 con Estados Unidos: " cuando al ser designado ministro plenipotenciario de ese país en el nuestro Joel R Poinsett intentó firmar un convenio de amistad y comercio con trato preferencial para su nación. La labor de Poinsett fue concretada por su sucesor, Anthony Butler, quien firmó un acuerdo de comercio, diseñado por él cuya vigencia fue de medio siglo"⁴⁰

Poco después durante las luchas entre liberales y conservadores, el gobierno estadounidense manifestó su interés en seguir controlando el comercio y para ello este país requería construir un canal en el istmo de Tehuantepec, sin embargo al recibir una negativa a sus pretensiones, Estados Unidos decidió reconocer el gobierno de Juárez; más tarde éste dio una negativa a esta pretensión, pero fue entonces que el ministro juarista de relaciones exteriores y el estadounidense firmaron en diciembre de 1858, el tratado que llevó los apellidos McLane-Ocampo, y que constituyó un atentado contra la soberanía nacional".⁴¹

Cabe señalar que este "tratado concedía a Estados Unidos el derecho de tránsito a perpetuidad por el istmo de Tehuantepec, iguales derechos para los efectos estadounidenses y mexicanos y la autorización para que Estados Unidos interviniera en la región en caso de ruptura de la neutralidad garantizada por el tratado"⁴²

Poco después, el senado estadounidense rechazó esta medida por 27 votos contra 18. A la llegada de Porfirio Díaz al poder, éste utilizó las concesiones a los inversionistas para obligar a Estados Unidos a reconocer su gobierno y en 1880 "comenzó una serie de negociaciones destinadas a establecer un nuevo tratado de comercio que sustituyera al de 1831. El acuerdo incluyó dos listas de productos libres de impuestos en uno y otro país, empero los artículos estadounidenses ascendían a 73, en cuanto que los mexicanos eran 28. Paralelamente durante los 30 años que duró la dictadura de Díaz se dio gran impulso y facilidades a la inversión proveniente de la Unión Americana"⁴³.

41 ibid P 10

42 ibid P 82

43 ibid P 10

Durante el periodo que va de 1920 a 1940 se firmo otro acuerdo entre México y Estados Unidos, en donde se ponian en evidencia los tratos en materia de petróleo, materia que siempre le ha interesado a Estados Unidos; desde esos tiempos, de ahí que "los acuerdos de Bucareli firmados en 1923 por el presidente Alvaro Obregón contenian tres partes, las dos primeras se referian básicamente a reclamaciones de particulares; la tercera fue lo que se llamo "pacto extraoficial en el que se negoció el petróleo".⁴⁴

En los años siguientes, es decir entre 1941 y 1942 se celebró otro tratado, también preferente para Estados Unidos, en este contrato se contemplaba la venta exclusiva de nuestra producción de materiales estratégicos y fibras duras, además de que se incluyeron cláusulas para otorgar a Estados Unidos el trato de "nación más favorecida" en sus relaciones mercantiles con México"⁴⁵

Cabe señalar que "el punto de partida es el contexto histórico. El proceso de modernización económica iniciado en México de manera consciente y definitiva hace poco más de 10 años y sus consecuencias en el resto de sus estructuras sociales no es, en realidad que el último capítulo de una historia añeja que lleva, ya por lo menos 200 años"⁴⁶

Ya en el marco de la guerra fría y en el gobierno de José López Portillo a México se le presentó la oportunidad de pertenecer al GATT, sin embargo este presidente rechazó la propuesta confiando en la bonanza económica que le había dado el petróleo al país, fue hasta el gobierno de Miguel de la Madrid cuando se abrió más el mercado al exterior con el desplome de la economía Mexicana a consecuencia de la caída de los precios del petróleo.

⁴⁴ ibid P. 11

⁴⁵ ibid

⁴⁶ ALCANTARA, Manuel, Martínez Antonio, México: Frente al Umbral del Siglo XXI, P. 207

Así desde el inicio de su sexenio en 1983, Miguel de la Madrid inició el proceso de apertura comercial, con el GATT, sin embargo un tiempo antes de proponer este Acuerdo, en 1982 se inicia la implementación de un programa drástico de ajuste económico. La opción de una estrategia de cooperación y negociación con los acreedores internacionales obligaron al país a transferir recursos netos obtenidos a través del mantenimiento de una balanza comercial superavitaria, estas decisiones llevaron gradualmente al surgimiento de un nuevo modelo de crecimiento económico que supuso un énfasis especial en la exportación de manufacturas y que relevó a un segundo plano la expansión del mercado interno⁴⁷

¿Pero qué pasó a principios de 1983?, ¿Cómo quedó el gobierno cuando Miguel de La Madrid tomó el país?

Para 1982, las posibilidades de crecimiento económico de nuestro país estaban materialmente bloqueadas, las dificultades del frente externo así lo determinaban. Como consecuencia de la escasez de divisas, el peso se devaluaba frente al dólar y las inversiones productivas declinaban, los capitales se ubicaban en la esfera especulativa dolarizando la economía y presionando de ésta forma aún más el tipo de cambio⁴⁸

De esta manera se puede ver que México quedó inmerso en una gran crisis económica, una de las causas principales de que el presidente haya hecho estas conversaciones para ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), es así que " El gobierno de México inicia a partir de 1983 una nueva política de comercio exterior. Se transita rápidamente de una política de liberalización comercial, que persigue el incremento y la diversificación de las exportaciones y una mayor competitividad de la planta productiva"⁴⁹

47 ALCANTARA Manuel, Martínez, Antonia. México Frente a los Umbrales del Siglo XXI. P. 127

48 CABALLERO, Emilio LL. TLC. Beneficios y Desventajas. P. 17

49. ibidem P. 18

En 1985 decidió entrar en el GATT para poder levantar poco a poco al país de la crisis anterior. Miguel de los Ríos Madrid consideró que la entrada al GATT constituiría una gran ventaja para México, pues según él "habría mejoras considerables para el pueblo mexicano en materia de importaciones y exportaciones". De 1983 a 1985, el control del proceso de racionalización de la protección estuvo fundamentalmente en manos de la SECOFI y se caracterizó por negociaciones regulares entre las autoridades y las industriales privados. El inicio formal de la apertura unilateral que tuvo lugar a mediados de 1985, responde, sin embargo a las presiones crecientes de las autoridades financieras públicas y muy especialmente del Banco Central.⁵⁰

De esta forma, "a partir de julio de 1985 y hasta diciembre de 1987 se produce así un nuevo equilibrio de fuerzas en torno a la política comercial. "Fue la SECOFI, en este sentido la impulsora-además de negociadora-del ingreso de México al GATT".⁵¹

Así fue como al año siguiente México ingresa al GATT "firmó en 1985 un acuerdo de entendimiento bilateral de subsidios e impuestos compensatorios en ese país. De acuerdo con la legislación comercial de Estados Unidos, cualquier productor puede pedir a su gobierno que imponga un impuesto compensatorio a la importación de mercancías que considere subsidiadas. En 1986, México ingresa al GATT para tener acceso a una institución donde negociar las condiciones de reciprocidad, la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas, la consulta para la solución de los conflictos entre el comercio entre México y los Estados Unidos".⁵²


50 ALCANTARA, Manuel, *Martínez Antonia México Frente al Umbral del Siglo XXI* P. 116

51 *Ibidem* P. 117

52 CABALLERO, Emilio *El TLC, Beneficio y Desventajas* P. 18

En 1987 se aceleró el proceso comercial en materia de importaciones y exportaciones chocando con la pared estadounidense que no ha permitido la liberalización total de su comercio, ejemplo de ello, es el continuo embargo atunero aplicado por ese país a México

Cabe recordar que "bajo la férrea conducción del Secretario de Programación y Presupuesto, Carlos Salinas de Gortari, entre 1983 y 1985, el gobierno se empeñó en sacar adelante el programa de shock al que fue sometida la economía" 53

"El proceso de apertura comercial de nuestro país, se dio a partir de 1986, en que ingresa al GATT, lo cual tiene algunas consecuencias entre las que destacan disminución de los aranceles aduaneros, la eliminación de permisos previos de importación para muchos productos extranjeros, con lo cual crecen las importaciones más que las exportaciones. En síntesis, pienso que el proceso de apertura comercial se ha dado en forma muy acelerada, sin permitir que muchos empresarios mexicanos aumenten su productividad y competitividad internacional" 54

"Así la política de la liberalización del comercio internacional de México que se inicia en 1983 y sus efectos sobre la economía mexicana, son el antecedente más directos y próximos de la intención de nuestro país de adherirse a la zona de libre comercio que han formado Estados Unidos y Canadá mediante la firma de un Tratado de Libre Comercio. Para México la búsqueda de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos significa, entre otras cosas, que las instancias de negociación y los acuerdos hasta hoy vigentes, han resultado, insuficientes para el cumplimiento de sus objetivos en esta relación bilateral" 55

53 ALCANTARA, Mario ^C y Sánchez Antonio. México frente a los Umbrales del Siglo XXI, P. 53

54 MORALES, José Silvestre. Pasado, Presente y Futuro de la Economía Mexicana. 100 Preguntas y Respuestas. P. 67

55 CABALLERO, Emilio. TLC. Beneficios y Desventajas P. 35

Además de que han resultado ineficientes en su cumplimiento, también no han llenado los objetivos necesarios para un intercambio pleno de mercancías con los reglamentos fijados y con el respeto hacia las cláusulas arancelarias acordadas en los documentos, tal es el caso del tomate, las escobas el algodón y el colón.

Antes de iniciar con las definiciones del Tratado de Libre Comercio en plumas de diferentes autores, es necesario analizar brevemente a que se deben todos estos convenios y tratados que suscribió México, como ya se había hecho al principio de este objetivo, de que México busca ser mejor y tener más del mundo que provenga de sus exportaciones e importaciones, pero muchas veces una se pregunta ¿qué ha llevado a México ha querer ser más competitivo y aliarse con otros países para lograr esto? Muchos países después de la guerra fría han buscado aliarse para enfrentar la competencia de otras naciones, tenemos la Comunidad Económica Europea, la Cuenca del Pacífico, la alianza entre países de América Latina, entonces el intercambio de bienes es primordial ¿pero porque?

En primer lugar, debido a la crisis mundial ya que ningún país excepto Cuba, puede subsistir sólo porque no tendría la capacidad para producirse ni abastecer a los demás con las relaciones comerciales tradicionales, así que surge una palabra polémica que puede definirnos todo este asunto: globalización.

"En aquellos días esperanzados, fui uno de los pocos que hablaba de que el Tratado de Libre Comercio era una regionalización, no una globalización, que el Tratado nos saca del comercio mundial, no nos incorpora, que no estamos abarcándonos al mundo sino alejándonos de él, no allanando los caminos para el libre comercio mundial sino formando parte de un bloque semicerrado con dominio y soberanía cano'se

Sin embargo, es necesario clarificar bien las ventajas y desventajas que puede traer el proceso de globalización en nuestro país y así tener una imagen más amplia de lo que implicaría este proceso de comercio mundial en los países en vías de desarrollo como México, de ahí que retomemos una opinión de la que hablamos, no nada más la palabra, sino el sólo ponerla en acción. "El proceso de globalización, uno de cuyos elementos fundamentales es el acelerado desarrollo de los medios de comunicación instantánea, ha contribuido considerablemente a la transición hacia la globalización universal, aunque dadas las diferencias con el desarrollo de los países tiende a dirigirse de las naciones industrializadas hacia las subdesarrolladas".⁵⁷

Otra opinión sobre este concepto sería que "la globalización de la economía ha llevado a México a un proceso de apertura comercial con los Estados Unidos, Canadá, Estados Unidos y Canadá. La integración de la economía a niveles de bloque, al de comunidad económica, ha surgido como una alternativa para mejorar los niveles de vida de las sociedades y también como una forma de propiciar el crecimiento de las naciones. De esta manera se crean los acuerdos, los tratados, o los pactos comerciales entre países".⁵⁸

⁵⁷ CARDENAS, Rogelio. EL FINANCIERO N° 187 Año 4 27 de noviembre 1993. Informe Especial: "TLC el Poder de las Corporaciones".

⁵⁸ SECOFI, Entendiendo el TLC.

Asimismo, una definición más afinada de la globalización nos la da José Silvestre Méndez Morales en su libro titulado *PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE LA ECONOMÍA MEXICANA CIENTO PREGUNTAS Y CIENTO RESPUESTAS* "Es el proceso de integración económica entre países en donde los procesos productivos y de comercialización y de consumo se van asimilando de tal forma que se habla de una totalidad, un conjunto. Un artículo puede ser producido en una parte del mundo, ensamblado en otra parte y consumido en otra, esto es lo que se llama la globalización o internacionalización económica que algunos autores llaman también mundialización de los procesos económicos."

De esta manera, con esta definición se apoya la existencia de este dicho acerca de la formación de los bloques económicos: la Comunidad Económica Europea, la Cuenca del Pacífico, la CARICOM y ahora el Tratado de Libre Comercio.

Ya definida la globalización, ahora sí se hace necesario explicar y definir qué es el TLC, cabe recordar que se desenvuelve en el marco de la globalización o de la formación de bloques económicos.

En su discurso del 12 de agosto de 1992, con motivo del final de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio el presidente Carlos Salinas de Gortari lo definió así:

"El tratado es un conjunto de reglas que los tres países utilizamos para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Su nombre es libre comercio por que estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones, esto es cómo y cuándo se liberarán los permisos, las cuotas y las licencias y, particularmente las tarifas y aranceles, es decir, los impuestos que cobran por importar mercancías."

En su comparecencia ante la Comisión de Comercio en la Cámara de Senadores, el 14 de agosto de 1992, el entonces, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche lo definió así: "la creación de una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos constituye una estrategia más para apoyar el proceso de modernización económica del país. Es una estrategia que satisface las exigencias internas del desarrollo y responde cabal y adecuadamente a la nueva realidad internacional "

Asimismo, los cuadernos de la SECOFI definen así el Tratado de Libre Comercio "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un conjunto de normas que regirán el comercio y la inversión que efectúan desde hace tiempo México, Canadá y los Estados Unidos "

Por su parte, en el acuerdo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, titulado *Las principales preguntas en materia aduanera relativas al Tratado de Libre Comercio* se define qué es una zona de libre comercio: "Se entenderá como libre comercio un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminarán los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas, excepto en la medida de que sean necesarias las restricciones autorizadas por virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV, XX del GATT respecto a los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios que forman parte de dicha zona de libre comercio "

Para Emilio Caballero autor del libro *El TLC: Beneficios y Desventajas* "El acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos significa el establecimiento de un conjunto de reglas bilaterales para conseguir la formación de una mayor integración económica regional. Entre sus características destacan que Estados Unidos y Canadá eliminan los aranceles, restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero mantienen una política comercial "

Luis Rubio, en su libro *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, dice

"México, Estados Unidos y Canadá han optado por suscribir un Tratado de Libre Comercio, es decir, firmar un contrato mediante el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para disminuir las controversias de orden mercantil; el propósito expreso es el de aumentar el comercio entre las tres naciones fomentando así un mayor grado de especialización en cada economía y, en consecuencia, un mayor bienestar para el conjunto de las naciones."

Pero también generalidades de los Estados Unidos aparecen en su definición, tal es el caso del multimillonario Ronald Ross Perot, quien fue el candidato independiente a la presidencia de ese país y que realizó un debate abierto en contra del Tratado de Libre Comercio

"El TLC no es un acuerdo comercial sino de inversión. Su meta principal es proteger a los inversionistas de las compañías de los Estados Unidos que construyen fábricas en México. Esto se cumple mediante la reducción del límite de nacionalización permitiendo la repatriación de utilidades y el acceso limitado de los productos mexicanos a los mercados norteamericanos."

Finalmente José Silverio Méndez Morales, en su libro *Tratado, presente y futuro de la economía mexicana*, dice que

"El Tratado de Libre Comercio es un documento escrito que se negocia, firma y opera entre dos o más países con el objeto de liberar el comercio de mercancías y servicios

El objetivo de un TLC es eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias de tal forma que la tasa impositiva llegue a cero, asimismo el tratado busca una mayor integración económica entre sus miembros

2.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

*El globalismo: en el baratillo de los globalistas-
defraudadores-se nos hace creer que todo pudiera y
debiese ser global. Sin embargo se han
internacionalizado cosas que no debieran y
viceversa.*

José Angel Conchello

Ya teniendo bien definido que es el Tratado de Libre Comercio ahora si se procederá a enumerar las características principales de éste. Sabemos que el TLC se realizó debido a la creciente globalización y a los cambios que ha experimentado el mundo en el ámbito comercial

" Lo fundamental del TLC, para México está en el contenido de la negociación concreta, en la reciprocidad y seguridad que conquiste para una verdadera apertura del mercado norteamericano y en el rechazo a las pretensiones de fuertes grupos económicos y políticos americanos que pretenden obtener, via el TLC un estatus para México de país asociado, un mercado regional cerrado a terceros países y ventajas abusivas en relación a los recursos naturales, singularmente energéticos de que México dispone" ⁵⁹

Antes de entrar de lleno a caracterizar el Tratado de Libre Comercio, se hace necesario primero definir los varios tipos de acuerdos o intervenciones que existen para de ahí sacar una conclusión y tener más claro en cual se insertó nuestro país

"AREA DE PREFERENCIA COMERCIAL: dos o más países constituyen una área de preferencia comercial cuando se otorgan recíprocamente preferencias en sus aranceles, pero mantienen sus niveles arancelarios originales frente al resto del mundo

AREA (ACUERDO) DE LIBRE COMERCIO: dos o más países constituyen un área de libre comercio cuando eliminan los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero mantienen una política comercial independiente y los niveles originales frente al resto del mundo

UNION ADUANERA: si además de formar un área de libre comercio adoptan una política comercial común frente al resto del mundo

MERCADO COMUN: Consiste en una unión aduanera en la que, existe libre circulación de todos los factores de la producción entre los países miembros

UNION ECONOMICA: Consiste en un mercado común donde existe coordinación o unificación de las políticas fiscales y monetarias de los países miembros"⁶⁰

Uno de los aspectos importantes que se pueden tomar para caracterizar el Tratado de Libre Comercio es el tipo de acuerdo que se realizó con Canadá primero, ya que sabemos se firmó en 1989, Canadá y Estados Unidos optaron por el área de libre comercio y la definieron de la siguiente forma " el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos es un instrumento para la liberalización del comercio y en contra del proteccionismo. Refleja el convencimiento de ambos gobiernos para liberalizar el comercio sobre la base de negociaciones comerciales efectuadas en el GATT. Se busca que ambas economías crezcan y prosperen, incrementar significativamente el ingreso y el empleo en Canadá y asegurar que las empresas canadienses sean más competitivas en el mercado canadiense y en el mercado mundial"⁶¹

⁶⁰ CABALLERO, Emilio. TLC, Beneficios y Desventajas. P. 41

⁶¹ Ídem P. 42

Ya vistas algunas características del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, ahora procederemos a tratar de interpretar y buscar que tipo de intereses hay entre México, Estados Unidos y Canadá para firmar un TLC. " es muy probable que el interés de Estados Unidos por un Tratado de Libre Comercio con México obedezca a objetivos muy distintos a los de nuestro país que se expresan básicamente en la búsqueda de una mayor liberalización comercial, reciprocidad en el trato y mayor afluencia de inversión extranjera, es muy probable que a partir de una situación económica y una perspectiva distinta a los objetivos de Estados Unidos reducen el ámbito estrictamente comercial"⁶²

En cambio, " la iniciativa del gobierno de Salinas de negociar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se inscribe tanto en el contexto de la política económica como en el del giro de la política exterior hacia una posición la herencia de la crisis de la deuda se tradujo en la implantación de un programa económico que incrementó el ritmo de la integración y dependencia económica con los Estados Unidos, y que en consecuencia impuso la necesidad de un acercamiento con el vecino del norte" ⁶³

Cabe señalar que para la realización de la negociación hubo muchos problemas entre Estados Unidos y México, en los Estados Unidos porque cuando se realizaban las conversaciones, se iniciaban también las campañas electorales a la presidencia y en México por las desventajas que traería este acuerdo a México, de ahí que muchos sectores tanto en Estados Unidos como en nuestro país se hubieran puesto en desacuerdo ante la negociación .

⁶² ídem P.58

⁶³ ALCANTARA, Manuel, Martínez Antóna México Frente a los Umbrales del Siglo XXI P 128

Por esto, se hace necesario enumerar muy brevemente los pasos de la negociación: "según el diario The Wall Street Journal del 20 de mayo de 1993 México está desarrollando una campaña a escala nacional para vender México y un tratado de comercio a los norteamericanos

El gobierno y el comercio de México han contratado nada menos a 24 cabilderos firmas de relaciones públicas y de abogados para negociar y promover el pacto comercial. Se ha invitado a 76 ayudantes del congreso a fiestas mexicanas para conocer a los líderes del gobierno y del comercio.

Otros cabilderos mexicanos han arreglado viajes para los legisladores y funcionarios de comercio de los Estados Unidos. Es más a la legión de cabilderos mexicanos, ninguna oportunidad para obtener influencia les parece demasiado remota" ⁶⁴

Quizá éstas declaraciones de este diario señalen la corrupción que se vive en México para conseguir lo que desea o quizá estas reflejen también un momento político que vivió Estados Unidos y que afectaría a México de alguna manera.

"El centro para la integridad pública estima que México gastará más de 30 millones de dólares en su campaña del TLC. También apunta que probablemente esa suma sea una estimación baja, que esta basada sólo en los costos del cabildeo que se deben reportar bajo el acta de registro de agentes extranjeros, del gobierno federal, una ley que esta llena de rendijas. Algunos expertos en cabildeo creen que esos 30 millones de dólares representan menos de la mitad de lo que México en realidad gastara para conseguir que el Congreso de los Estados Unidos ratifique el TLC" ⁶⁵

⁶⁴ Roos Perot, loc. cit., ELTLC, P. 70.

⁶⁵ Op. Cit., P. 71.

Sin embargo, no nada más México se valió del cabildeo para que el TLC se aprobara de inmediato; "la campaña de cabildeo de Estados Unidos para ratificar el TLC está dirigida por una organización de reciente formación llamada USA* NAFTA que cuenta con más de mil miembros, aunque el dinero proceda de menos de cien de esos miembros. Los directivos de muchas de las compañías agrupadas en el USA* NAFTA trabajaron como consejeros de Estados Unidos durante las negociaciones del TLC. La mayor parte de estas compañías se beneficiarán enormemente si el congreso ratifica el TLC. USA*NAFTA ha declarado públicamente que dispone de dos millones de dólares para el TLC".

Aquí, podemos ver que en ambos países se gastó dinero para la aprobación inmediata del TLC, sin embargo, México gastó 30 millones de dólares y Estados Unidos sólo dos millones.

Es necesario recordar que estos datos no son oficiales, ni están confirmados, pueden ser ciertos o pudieran haber sido datos que Ross Perot utilizó como mera estrategia política.

Como ya hemos dicho antes, hubo personas a favor del TLC y otras en contra, para muchas el TLC traerá muchas desgracias a nuestro país, para otros, estas desgracias caerían en los Estados Unidos, pero, surge una interrogante ¿Por qué si había cierta incertidumbre se negoció el TLC? " El TLC entre México, Estados Unidos y Canadá constituye una respuesta adicional a tres realidades en las cuales el país se encuentra inmerso en primer lugar, las nuevas transformaciones mundiales indican claramente que una nación difícilmente podrá erradicar la pobreza y crear mayores fuentes de empleo si no se produce a escala internacional, en segundo, la conformación de los bloques comerciales se están caracterizando por ser una respuesta a la tendencia del incremento del proteccionismo en las economías, finalmente muchos países en vías de desarrollo están compitiendo entre sí para captar inversiones extranjeras, condición indispensable para el desarrollo de sus economías a largo plazo.

México para ser exitoso, en este marco, tenía que sesgar las oportunidades en su favor y ese es precisamente el propósito del TLC”⁶⁷

Ciertamente, este argumento no responde a la pregunta, pues, hasta 1995 no se ha erradicado la pobreza, sino que se ha incrementado y también se acrecentó el desempleo

Las principales características que se pedían para firmar el TLC, durante la negociación, en el caso del gobierno, a través de la SECOFI, eran las siguientes

PRIMERO: El tratado deberá abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra constitución

SEGUNDO: Deberá ser compatible con el GATT conforme las disposiciones de los aranceles y comercio

TERCERO: Se deberá eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegure un periodo de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector

CUARTO: Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que afecten nuestras exportaciones

QUINTO: Deberán renegociarse reglas de origen a fin de evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten nuestras exportaciones

SEPTIMO: Deberán incluirse en un capítulo específico sobre la resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales”⁶⁸

Existe otra versión de cómo el gobierno quería que el TLC tuviera las siguientes características:

67 RUBIO, Luis. *Cómo va a afectar el TLC a México*. Pp 25-26

68 CABALLERO, Emilio. *El TLC, Beneficios y Desventajas*. P. 65

1) El TLC buscaría la liberación del comercio de bienes y servicios y de los flujos de inversión, pero no se discutirían temas que requiriesen enmiendas constitucionales como la propiedad de los recursos naturales

2) El TLC debería ser compatible con las disposiciones del GATT y no imponer barreras adicionales a terceros países

3) La puesta en marcha del TLC sería gradual y buscaría evitar que los diversos sectores productivos se vieran perjudicados

4) Se deberían negociar normas y estándares técnicos claros para evitar que en el futuro se pudiese imponer nuevos generos de barreras no arancelarias

5) Se deberían establecer reglas de origen claras

6) Se deberían establecer reglas para evitar el uso de subsidios que distorsionarían el comercio

7) El tratado debería incorporar un capítulo de resolución de controversias con el objeto de dirimir las disputas comerciales ante medidas proteccionistas que pudiera adoptar un país en forma unilateral”es

Antes de firmar el TLC, los gobiernos, especialmente el de México vertió sus aspiraciones a cerca de cómo quería que fuera el TLC que se pretendía negociar. Cabe señalar que la mayoría de los textos consultados se basaron en la misma fuente para dar a conocer las características del TLC, es decir, la fuente fue la SECOFI, es por ello que a partir de este momento toda la información será tomada de los documentos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Según el documento de la SECOFI, titulado *"El Tratado Trilateral de Libre Comercio: Una visión Global"*, el punto 24 dice que el tratado pretende

a) Promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos de América y Canadá,

b) Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales,

c) Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía fortaleciendo la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad, y

d) Coadyuvar a crear empleos más productivos que eleven el bienestar de la población-nación

En el punto 25 dice que el Tratado garantizará un acceso permanente y seguro a las exportaciones mexicanas, mediante la disminución total, pero paulatina de los aranceles y las barreras arancelarias, así como la creación de mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias comerciales entre los tres países. El punto 26 asegura que el Tratado promoverá la conformación de una zona de libre comercio de más de 300 millones de habitantes, con un producto regional del orden de los 6 billones de dólares (Ver Anexo 1.1)

El Tratado de Libre Comercio es un documento de dos volúmenes que consta de 22 capítulos que se pueden agrupar en los seis temas que se negociaron

Las 570 páginas del volumen 1 contiene las disposiciones clave del acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos

El volumen 2 consta de 450 páginas. De éstas, 147 se dedican a las excepciones.

Los principales temas contenidos en el texto del Tratado son: comercio de bienes, comercio de servicios, inversiones y normas, así como también disposiciones generales aplicables al comercio, movilidad temporal de personas de negocios y propiedad intelectual

Estos temas están contenidos en ocho secciones, las cuales se distribuyen en 22 capítulos.

La primera sección contiene los aspectos generales donde se establecen los objetivos y las definiciones comunes al acuerdo del tratado

La segunda sección comprende seis capítulos acerca del comercio de bienes. En el capítulo tres se establecen las disposiciones que regirán para dar trato nacional a los productos de la región, aquí destacan dos sectores que por sus características se les dio un tratamiento especial dentro de este capítulo, el sector automotriz y el textil, cuyas disposiciones aparecen como anexos por ser de carácter transitorio, el capítulo 4 contiene las reglas de origen que son las características que deben tener los productos para ser considerados como originarios y disfrutar de los beneficios de este tratado. El capítulo 5 acerca de las disposiciones aduanales se considera muy importante, pues reconoce las dificultades administrativas de la operación de un régimen de libre comercio. Dentro de esta segunda sección aparecen dos capítulos que tienen que ver con dos sectores estratégicos en la economía de México: energía y agropecuario, incluyendo las medidas en materia de normas sanitarias y fitosanitarias. Finalmente se encuentra el capítulo 8 donde se establecen las medidas de emergencia como salvaguardas que servirán para proteger temporalmente algunos sectores amenazados por el crecimiento anormal de importaciones.

La tercera sección, barreras técnicas al comercio, comprende solo un capítulo, el 9, que establece disposiciones de normatividad y compromisos de homologación entre las partes para la normatividad de bienes. La cuarta sección constan también de un solo capítulo y se refiere a compras del sector público, en cuanto a sus disciplinas, sus reservas, los montos y procedimientos que las partes se comprometen a seguir en las licitaciones públicas.

La quinta sección incluye seis capítulos, del 11 al 16, que se refieren a la inversión, servicios y otros asuntos afines. El capítulo 11 establece disciplinas que los países van a imponer a los derechos que va a otorgar a las industrias extranjeras.

El capítulo 12 es el comercio transfronterizo de servicios, el 13 se refiere a las telecomunicaciones, el 14 a servicios financieros, el 15 establece políticas de compromisos, monopolios de estado y disciplinas que algunas empresas deben cumplir. Por último en esta sección el capítulo 16 se refiere a la entrada temporal de personas de negocios de cualquiera de los países miembros.

La sexta sección consta de un único capítulo sobre propiedad intelectual y establece los componentes sobre la protección a los derechos de propiedad intelectual.

La séptima sección contiene tres capítulos acerca de disposiciones administrativas e institucionales como el capítulo 18 sobre publicación, notificación y administración de leyes, el capítulo 19 acerca de la revisión y solución de controversias en materia antidumping y cuotas compensatorias y el capítulo 20 sobre disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

La octava y última sección en dos capítulos, señala algunas excepciones, disciplinas del tratado y disposiciones que regulan la vida del mismo. (ver anexo 1.2.)

En los aspectos puramente económicos, otras características son la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Al entrar en vigor el TLC liberará 5 mil 800 fracciones arancelarias, según la SECOFI se beneficiarán cerca del 80 por ciento de las exportaciones no petroleras mexicanas hacia los Estados Unidos y Canadá. México liberará 5 mil 900 fracciones que representan el 41 por ciento de nuestras importaciones no petroleras procedentes de los Estados Unidos y Canadá, al quinto año de entrada en vigor el TLC, Estados Unidos y Canadá liberarán mil 200 productos entre ellos los automotrices y los textiles, México, en cambio regulará 2 mil 500 productos que significan en promedio el 18 por ciento de los procedentes de los países socios.

Al décimo año Estados Unidos regulará mil 100 productos y Canadá mil 200 productos, lo que representa el 7 por ciento y el 12 por ciento de las exportaciones mexicanas respectivamente (Ver anexo 1.3)

De todos los capítulos que contiene el documento del TLC nos ocuparemos de la quinta sección, específicamente el capítulo 13 titulado **TELECOMUNICACIONES**

"En materia de telecomunicaciones el TLC se aplica a las medidas que establezca cada parte con relación a el acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, la prestación de servicios mejorados o de valor agregado y la normalización para concentrar equipos a las redes públicas

El capítulo de telecomunicaciones no es aplicable a ninguna de las medidas establecidas, por una parte relacionadas con la radiodifusión o distribución por cable de programación por radio o televisión, solamente se aplica para asegurar que los operadores de estaciones de radiodifusión y sistemas por cable puedan acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones"

Este capítulo de telecomunicaciones tiene incluidas las siguientes definiciones

COMUNICACIONES INTERNAS DE LA EMPRESA significa que las telecomunicaciones mediante las cuales una empresa se comunica

a) Internamente o con o entre sus subsidiarias, sucursales y filiales, según la defina cada una de las partes.

b) De una manera no comercial con todas las personas de importancia fundamental para la actividad económica de las empresas y que contiene una relación contractual continua con ella, pero no incluye los servicios de telecomunicaciones que se suministren a personas distintas a las descritas en esta definición, pero no incluye los servicios de telecomunicaciones que se suministren a personas distintas a las descritas en esta definición. Dentro de las definiciones se enumera también el equipo que se podrá utilizar para transmitir señales o mensajes, mediante conexiones de radio o cable. También se hace una descripción de los tipos de redes que se podrán usar de acuerdo con algunos artículos de la Ley Federal de Telecomunicaciones, definiendo a esta última palabra como la transmisión y recepción de señales por cualquier medio electromagnético

Es necesario aclarar que dentro de las disposiciones que vienen marcadas en este apartado de telecomunicaciones que viene integrado en el Tratado de Libre Comercio se especifica que no se deben interpretar en el sentido de que se obligue a alguna parte a autorizar a una persona de otra parte a que establezca, construya o adquiera entre otras cosas, servicios o redes de telecomunicaciones, obligue a alguna parte o que exija a que adquiera, suministre, construya o arrende, redes o servicios de telecomunicaciones que no se ofrezcan al público en general entre otras aclaraciones.

También se hace necesario aclarar que este capítulo nada más se refiere a transmisiones o señales electromagnéticas, es decir solo radio, televisión, fax, o internet, no se especifica en lo referente a periódicos, sin embargo también salen afectados por que este tipo de señales son utilizadas por los medios, medios de comunicación escritos, ya que continuamente y con el afán modernizador que están llevando a cabo, y para ser más competitivos hechan mano de estas señales y así producir su información y también competir en el mercado periodístico.

El mercado periodístico en México ha vivido el ingreso de periódicos extranjeros, como El País o el Mexico City Times, además de que hemos visto también que en los diarios nacionales se ha notado que tienen páginas en inglés para ampliar su público (Ver anexo 1 4)

Otra parte del documento del TLC que nos interesa es la sexta parte, el capítulo 16 de propiedad intelectual.

"El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá consta de 20 capítulos, 195 artículos y diversos anexos. Solo el capítulo 20 "otras previsiones" contienen cuatro artículos que se refiere a asuntos culturales: el mil 204 que establece que los países cooperan en la ronda Uruguay del GATT y otros foros para mejorar la protección de la Propiedad Intelectual.

El 2 005, que señala que las industrias culturales quedan exentas de todas las disposiciones del acuerdo, salvo cuatro puntos muy específicos las industrias culturales quedan definidas (artículo mil 12) como

- a) la publicación, distribución o venta de libros, revistas y periódicos
- b) la producción, distribución, venta o exhibición de películas o videos
- c) la producción, distribución, venta o exhibición de grabaciones musicales y audio, videodiscos, cintas etcétera
- d) la producción, distribución o venta de la música impresa o legible por máquina
- e) la radio y la teledifusión, ya sea por transmisión directa por cable o vía satélite"

71

Ahora bien los puntos que se inscriben en el TLC firmado entre Canadá y Estados Unidos son los siguientes

"1 - Se acordó eliminar impuestos a componentes o productos de industrias culturales, tales como libros y revistas, discos, cassetes, cintas, instrumentos musicales, cámaras de foto y cine

2 - Canadá se obligó a ofrecer un pago a precio de mercado libre en caso de que pretendiera adquirir una empresa cultural ubicada en su territorio, que quedara, como consecuencia de una operación en el extranjero accidentalmente en propiedad de un inversionista estadounidense

3 - El artículo 2006 protege el copy right de los propietarios de programas transmitidos por estaciones lejanas y transmitidas por cable

4 -El artículo 2007 obliga a a Canadá a derogar el requisito vigente a esa fecha, de que los periódicos y revistas tuvieran que ser formados en empresas de Canadá para que los anunciantes pudieran realizar las deducciones fiscales del caso"

Cabe señalar que "... la importación de periódicos, libros y revistas ha estado tradicionalmente libre de aranceles y controles al comercio exterior (incluyendo la censura)"

71 idem

72 ibidem

73 idem

Lo anterior demuestra cómo estuvo la situación del TLC entre Estados Unidos y Canadá, pero hay que observar cómo está la situación entre esos dos países y México en materia de propiedad intelectual. Según el apartado 1071 "Naturaleza y Ambito de las Obligaciones" de Propiedad Intelectual que contiene el Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con México y Canadá, dice que cada una de las partes otorgará en su territorio a los nacionales de otra parte, protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual, asegurándose a la vez de que las medidas destinadas a defender esos derechos no se conviertan en obstáculos de un comercio legítimo.

En el número dos del mismo artículo dice que para otorgar protección y defensa adecuada a los derechos de propiedad intelectual, cada una de las partes aplicará las disposiciones del Convenio de Ginebra para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción no autorizada de sus fonogramas, del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial y del Convenio Internacional para la Protección de Obtenciones Vegetales. En este rubro nos interesa es el apartado que contiene el Convenio de Berna, es decir el artículo 1705 titulado "Derechos de Autor" y en donde se menciona que todos los tipos de programas de cómputo son obras literarias en el sentido de que confiere al término del Convenio y las compilaciones de datos o de otros materiales, legibles por medio de máquinas o en otra forma, que por razones de la selección o disposición de su contenido constituyan creaciones de carácter intelectual estarán protegidas. Este artículo también enumera las disposiciones que se tomarán en caso de se incumpla con los objetivos señalados según la Convención de Ginebra. En lo que se refiere a los periódicos, propiamente dichos no se menciona algo específico, sin embargo este artículo se puede relacionar con las columnas, reportajes y otras producciones intelectuales que se encuentren escritas en los periódicos y que de alguna manera se pudieran utilizar en el extranjero o en todo caso aquí mismo, pero por manos extranjeras. (Ver Anexo 1.5)

2.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Los medios de comunicación no dieron cuenta del pequeño grupo de personas de ese país que saldrían ganando con este pacto comercial. Los 36 empresarios que poseen los 39 conglomerados más grandes de México.

Ross Perot

Muchos sectores de la población manifestaron su oposición a la firma y la negociación de un TLC entre México, Canadá y Estados Unidos porque México saldría aprendiendo, también en los Estados Unidos hubo oposición por parte de sindicatos como AFL-CIO, los que argumentaban que al firmarse el TLC la mano de obra de México llegaría a las empresas estadounidenses como mano de obra barata, a quitarles el empleo a los estadounidenses.

Antes de revisar las ventajas y desventajas del TLC en México enumeraremos las desventajas y ventajas del TLC entre Estados Unidos y Canadá para darnos un idea de cómo les fue a estos países y de ahí derivar lo que nos pasará.

Las desventajas para Canadá son las siguientes

- "a) Hasta el momento no se ha podido conseguir la eliminación total de las barreras no arancelarias impuestas por la policía proteccionista de Estados Unidos
- b) Se pretende armonizar los estándares de ayuda social con los Estados Unidos, pues estos últimos son muy inferiores a los canadienses
- c) Se reducen las posibilidades para la actividad bancaria canadiense, ya que en Canadá no existe el requisito de aprobación previa para establecer bancos, mientras que en Estados Unidos existe tal requisito

d) Se estimula la nueva inversión, todo que se ha promovido dos veces mas la adquisición de empresas financieras en Canadá

e) Se impide la reducción cuantitativa así como al aplicación de impuestos sobre la importación y exportación de energéticos, aún en casos de escasez o riesgo nacional" en los precios, también se observaron reducciones en el sector automotriz, la industria del acero se encontró desprotegida, se perjudicó a los prestadores de servicios entre otras. Las ventajas que se obtuvieron fueron las siguientes

"a) Se constituyó un tribunal imparcial para la resolución de disputas comerciales en sustitución de las decisiones unilaterales de Estados Unidos

b) La cláusula de salvaguardia es una garantía de Canadá para enfrentar cualquier problema

c) Se ha previsto la posibilidad de dar por terminado el acuerdo por parte de los firmantes en cualquier momento

d) el acuerdo de libre comercio no implica que Estados Unidos impondrá sus ideas, quizás en una o dos décadas ya no sea importante el ACL puesto que el comercio internacional irá más allá

e) la soberanía no está en riesgo, tal concepto ha evolucionado debido a la interdependencia que existe entre aíses -Lo importante es que estos se pongan de acuerdo para solucionar sus diferencias" y consideraron, además que el GATT era importante para seguir con las negociaciones, se puso fin a las malas políticas en materia de energéticos, y se benefició a los productores agrícolas, entre otras ventajas

Ya revisadas muy someramente las ventajas y desventajas del TLC entre los Estados Unidos y Canadá ahora se procederá a revisar las ventajas y desventajas que algunos autores virtieron antes de la firma del TLC

74 CABALLERO, Emilio. TLC, Beneficios y Desventajas. Pp. 53-54

75 Idem P. 53-54

Para Carlos Elizondo en su artículo *Implicaciones de la Reforma del Estado Mexicano* contenido en el libro *MEXICO ANTE LOS UMBRALES DEL SIGLO XXI* afirma que la economía de mercado a la que entró nuestro país es muy importante por que

Una economía de mercado pareciera que históricamente si bien existen importantes excepciones, ha propiciado el desarrollo de sistemas políticos más democráticos. La mayor libertad que da un mercado menos regulado y derechos de propiedad mejor definidos tienden a propiciar que se debiliten los controles que el estado puede imponer

En el mismo libro Blanca Heredia en su artículo *Política y Libre Comercio. La Apertura Comercial en México*, dice que

El proceso de liberación comercial supone la transición de una reforma de relación que operó históricamente con base en estrategias de fragmentación y división recíproca, a una marcada por un mayor grado de centralización. La apertura sugiere la transición de un medio articulado en torno a ganancias ciertas y decisiones inciertas aún en que el manejo de la política comercial se vuelva menos incierto, al tiempo que la obtención de utilidades deja de estar garantizada

En Reflexiones en torno a la iniciativa de una zona norteamericana de libre comercio, artículo de Mónica Serrano, en el mismo libro, señala algunas desventajas que tendría el TLC

La actitud norteamericana frente a la perspectiva de una área norteamericana de libre comercio se inscribe en el contexto del más amplio replanteamiento de los intereses norteamericanos. Cabe señalar que en ausencia de una política efectiva de modernización industrial, la apertura de shock puede llevar al cierre de empresas y una contracción de la base industrial. Ciertamente en éstas circunstancias no es difícil imaginar la conversión de industrias en negocios dedicados a la importación.

Más adelante nombra las ventajas:

Un acuerdo de libre comercio estructurado ofrece a los Estados Unidos no sólo beneficios económicos como acceso a mercados , marcos favorables de inversión, protección adecuada de marcas y patentes, sino también a un marco político para el manejo efectivo de problemas prioritarios tales como migración, drogas y medio ambiente En su versión más limitada el acuerdo de libre comercio sencillamente formalizaría la creciente integración de las economías

Una segunda opción de carácter más ambicioso podría contemplar el creciente desarrollo de México y a la consecuente prosperidad y estabilidad regional

Por otro lado Mauricio Merino, en su artículo **Cinco Temas Relacionados Con La Transición Política Mexicana**, en los beneficios del TLC afirma

¿Por que es indispensable la democracia? quizás por que la economía de mercado que quiere construir México está fundado en una idea de la ciudadanía de individuos libres e independientes de toda referencia corporativa y del tutelaje estatal que eso supone

Para que la democracia formal abandone el riesgo de la simulación sería indispensable algo obvio, que la sociedad más allá de sus simpatías partidistas, consida sus vínculos con el régimen político sobre la doble de un debate abierto entre opciones distintas y de elecciones creíbles

Ismael Crespo y Antonia Martínez en el artículo **Los Niveles De La Transición Mexicana** en el libro **MEXICO FRENTE A LOS UMBRALES DEL SIGLO XXI** menciona las desventajas

En el presente la modernización económica que pretenden realizarse en México es hasta cierto punto obligada Si el país no quiere marginarse del nuevo mercado internacional, debe adoptarse a los cambios de la economía mundial Sin embargo la modificación de las tradicionales formas de relación económica debe ir acompañada de la alteración de los arraigados hábitos de hacer política , si realmente se desea hacer de México un país moderno

BENEFICIOS

Hay múltiples razones para considerar que la futura creación de una zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá será beneficiosa para México

En primer lugar, el alto grado de interacción entre las economías de los tres países. México es el tercer socio comercial en importancia para Estados Unidos y este último tiene cuantiosas inversiones en México, que en 1990 ascendían al 63 por ciento de la inversión directa total en el país. En segundo término, la cooperación económica regional es atractiva como defensa contra los procesos de consolidación comercial que se están produciendo tanto en la Comunidad Económica Europea como en la Cuenca del Pacífico

Por otro lado, *EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, BENEFICIOS Y DESVENTAJAS* de Emilio Caballero anota

La explicación más conocida sobre los beneficios del libre comercio entre países en la producción de mercancías y servicios en los cuales tiene ventajas y por tanto menores costos relativos, conducirá a una mayor eficiencia en el uso de recursos productivos y por lo mismo a un incremento en la productividad y un mayor producto del que se puede disponer

Para el entonces candidato independiente a la presidencia de los Estados Unidos, Ross Perot, las ventajas son las siguientes

En el transporte, bien raíces, comunicación, construcción, banca, agricultura y en la cuestión del empleo por que el TLC acelerará la pérdida de empleos en la industria manufacturera de los Estados Unidos. Algunas compañías trasladarán sus fábricas a México para obtener las ventajas de mano de obra barata.

En las desventajas, Ross Perot enumera 9 mitos del TLC.

MITO 1 Las críticas del TLC son racistas

MITO 2: El TLC creará más y mejores empleos.

MITO 3 Las compañías de los Estados Unidos se desplazarán a México con o sin

TLC.

MITO 4: No importan los bajos salarios mexicanos

MITO5 México es un amplio mercado para las exportaciones de los Estados

Unidos

MITO 6 El TLC crea un nuevo y rico mercado en el norte de América

MITO 7 El TLC reducirá la inmigración ilegal

MITO 8 El rechazo al TLC costaría 4 mil empleos a los Estados Unidos.

MITO 9 El rechazo al TLC es un rechazo a Salinas

En el libro titulado **„COMO VA A EFECTAR A MEXICO EL TLC?** de Luis Rubio, en lo que se refiere a las desventajas dice:

La apertura comercial que se inició en 1985 y ahora esta tendencia concentradora de una vez por todas, el país tendría que lograr elevadísimos niveles de competitividad para poder salir bien librado de la creciente competencia con las firmas norteamericanas y canadienses que el tratado fomentará

Pero una vez siendo competitivos en esos mercados (los más reñidos del mundo) las empresas mexicanas podrán ser exitosas en cualquier parte. La diversificación comercial es ahora, paradójicamente, una posibilidad real

El concepto de soberanía ha tenido que adaptarse a las nuevas realidades. La creciente globalización de la producción, la internacionalización de la fuerza de trabajo y del mercado y la industria de la información hacen ya inoperante la capacidad de un gobierno de proclamar la soberanía absoluta de antaño

En lo que se refiere a los beneficios que acarrearía el TLC

Existen dos tipos de beneficios que se pueden indentificar con la firma de un TLC entre los Estados Unidos, Canadá y México

Un primer beneficio intangible que acarreará el TLC es que dará la señal de que el proceso de integración de la economía mexicana con la economía mundial es permanente e irreversible

Un beneficio intangible adicional del TLC es que eliminará la discrecionalidad principalmente por parte de Estados Unidos, en relación con la imposición de barreras al comercio exterior con México, la cual no ha desaparecido a pesar de un entendimiento marco en materia de comercio e inversión firmado entre ambos países en 1986. Los beneficios tangibles e intangibles del Tratado van a formar gradualmente la estructura de la economía y le van a imprimir una nueva dinámica de la sociedad.

Habrà la posibilidad de generar más empleos y mejor remunerados y se gestan presiones para consolidar la reforma en la estructura y la organización educativa del país, todo lo cual redundará en la posibilidad de avanzar un proceso de desarrollo firme y permanente. De esta forma podemos observar en la pluma de cada autor los beneficios y desventajas que traería un Tratado de Libre Comercio a México.

Ahora señalaré los beneficios según la SECOFI, ya que las desventajas nunca las nombra

** Tamaño del mercado*

** Dotación de factores*

** Estructura de la población*

** Proceso de producción compartida*

La sociedad en su conjunto recibirá los beneficios del TLC

** Consumidores productos a menor precio*

** Productores acceso seguro y estable, menores costos*

** Sociedad mejores niveles de vida*

Ya vistas las ventajas y desventajas del TLC que entró en vigor el primero de enero de 1994, ahora se analizará muy brevemente qué pasó en los siguientes meses.

"La apertura ha agudizado la recesión económica golpeando diversas ramas productivas, lo que en el primer semestre del año la tasa de desempleo alcanzó en este período el mayor nivel de todo el sexenio, al llegar casi al 9 por ciento de la población económicamente activa

Otro argumento de los impulsores del acuerdo fue con la mayor competencia y el ingreso de más mercancías extranjeras se reducirían los costos al consumidor. A la fecha, la economía mexicana no ha percibido este beneficio, pues incluso diversos bienes y servicios han visto incrementos en sus precios en estos primeros nueve meses del año.⁷⁶

Poco tiempo después México también firmó un TLC con Costa Rica, el 5 de abril de 1994, el cual entró en vigor el pasado primero de enero de 1995.

Y en marzo de 1995, la SECOFI anunció algunos resultados del TLC "A un año de la entrada en vigor del TLC, una vez concluida la primera etapa de desgravación la influencia de este mecanismo en las transacciones comerciales de México y en flujos de inversión externa captada por nuestra economía es evidentemente positiva."⁷⁷

Como se puede ver la versión oficial del TLC es que todo marcha sobre ruedas, y que el país que más ha ganado en esta relación es México, cabe señalar que la SECOFI, nunca menciona los antidumping que Estados Unidos le ha proporcionado en el caso del acero, del atún, del jitomate

⁷⁶ PAYAN, Vélver, José LA JORNADA N° martes 20 de septiembre 1994 Suplemento "Año del TLC", P.2

⁷⁷ SECOFI Documento de TLC a un año de operación 1994.

Ahora bien, el describir y tratar de enumerar toda la historia del Tratado de Libre Comercio nos lleva a saber las características de éste para poder relacionarlas con el objetivo de este trabajo que es la labor de las empresas periodísticas y su participación en el marco del tratado para saber cuales serán los efectos en éstas, pues también se rigen por las leyes del mercado, a fin de cuentas, el periódico, específicamente es un producto que se va consumir y está expuesto a las nuevas dinámicas del mercado, por lo que también entra en los artículos y disposiciones de los apartados que tienen que ver con las telecomunicaciones y con las de propiedad intelectual, pues en algún momento los empresarios o dueños de los periodicos se enfrentarán, en este caso a la utilización de señales como internet o en dado caso decidan exportar su producto o enfrentarse a la competencia extranjera que está llegando a México

Dentro de las empresas periodísticas que se pretenden estudiar en este marco , es El Heraldo de México, periódico que realiza cambios a su interior para poder modernizarse y así llevar al público nuevas transformaciones en calidad de información y edición, y no quedarse atrás

CAPITULO 2
EL HERALDO DE MEXICO
2 Historia

*El simple hecho de saber que algo es cierto,
no es suficiente razón para publicarlo, hay
mil factores más que hay que considerar, ese
es el tipo de periodismo que el Heraldillo quiere
hacer.*

Pedro Camacho
Subdirector del Heraldillo de México

La historia de los medios de comunicación es muy extensa y complicada, en particular la de la prensa escrita, no tanto por los factores históricos que la rodean, sino por las relaciones que ha ido tejiendo a través del tiempo, y por sus relaciones con el poder, lo que le da otro carácter a su historia particular.

El caso del Heraldillo de México, un periodico que es calificado por periodistas y estudiosos como conservador o de derecha como se dice comunemente es un caso que se va analizar en éste capitulo, por que en primer lugar fue el único que prestó las facilidades para ello, por lo que se aprovecha de esta manera estudiarlo en el margen en que lo tienen los analistas y conocedores de la comunicación. Y es por eso que primeramente hay que partir de la clasificación de los medios de comunicación escrita que hace Petra Secanella, cuando dice que " en la actualidad la nómina de las revistas o periódicos que se editan en México y que tienen una audiencia cualitativamente importante podrían establecerse así:

Izquierdistas	Críticas	Conservadoras
Crítica Política	Contenido	El Heraldo
Así es	<i>Siempre!</i>	Novedades
DI	Quehacer Político	La Prensa
Proceso	Cambio	Cuestión
<i>Unomásuno</i>	Mañana	El periódico
Oposición	Diario de México	Hoy
Nexos	Razones	El Sol
Por esto	El Día	Impacto
	Respuesta	
	Vuelta	
	Plural	
	Diálogo "77"	

Claro que muchos de estos medios ya no existen, pues era otra época, otros cambiaron su línea y algunos siguen con la misma ,otros se crearon como el Reforma , el Financiero y la Jornada. La historia de la prensa escrita entonces se convierte en más truculenta , misteriosa y abstracta por que muchas cosas no se pueden probar.

"La dejación del estado en la elaboración de una ley deja paso a las grandes familias que controlan la prensa " los iguales " de los que hablaba López Portillo Con sólo unos cuantos nombres, se llena el rol de los barones periodísticos los Azcarrága , O'Farril , Ortiz Garza , Alarcón , Alemán y en sus tiempos García Valseca Los periódicos que controlan las grandes familias son las más importantes de México D F El Novedades (O'Farril), El Universal (-Garza), El Heraldo de México (Alarcón),El Sol (García Valseca antes de 1973, hoy de SOMEX)"78

En 1944 , ya se hablaba de un periódico que llevaba por nombre EL Heraldo, el cual fue absorbido por la cadena García Valseca También había otro que era EL Heraldo de Chihuahua cuyo director era Alberto Ruiz Sandoval , sin embargo ninguno de ellos era EL Heraldo de Mexico que hoy conocemos

"En 1964, el último año del sexenio de Adolfo López Mateos durante la décima convención del Sindicato de Redactores de Prensa, que se efectuó en Morelia , el líder del Sindicato Nacional de Redactores de Prensa , Enrique Fajardo advirtió sobre la invasión de intereses mercantiles en el ámbito periodístico Dijo que la llamada gran prensa estaba cada vez más subordinada al comercialismo y cada vez más alejada de su misión de informar con objetividad Se refirió a que en poco tiempo aparecería un nuevo órgano informativo-propagandístico de un grupo financiero, entre cuyos integrantes expresó, " se hallan aquel que fue señalado como el autor intelectual del asesinato de un líder obrero, el compañero Alfonso Mascarúa" Fajardo se refería al periodico El Heraldo de México, y uno de los que estaban financiándolo, el industrial cinematográfico poblano Gabriel Alarcón

Los informes acerca de este nuevo diario capitalino databan de varios meses y se atribuía su origen al financiamiento de cuatro supermillonarios , dos de ellos poblanos, como lo era también el presidente electo Gustavo Díaz Ordaz.Gabriel Alarcón y Manuel Espinoza Yglesias.

ENTREVISTA CON EL SUBDIRECTOR DEL HERALDO DE MEXICO

: PEDRO CAMACHO

CONCEPTOS	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES
Estrategias	Dotarse de infraestructura tecnológicamente Definir los procedimientos en el flujo de la información Promover el deporte entre el público.	Administración, proceso de producción del diario Manual de estilo	¿Cuáles son las estrategias del heraldo ante el nuevo milenio?
Apertura comercial	Redefinición de personal especializado Delinear equipo especializado para investigaciones especiales	Contratación de personal reportajes, entrevistas de fondo, seguimiento	¿Si el heraldo quiere recuperar la posición de ser el 2º más influyente del país o más ésta búsqueda se deberá a la apertura comercial o a la globalización que se está planeando?
Competencia nacional y extranjera	Definir códigos de conducta en la información Definir ideales Retroalimentación	Ética de conducta coincidencia en lo fundamental Diálogo entre jefes y subordinados	¿Entonces el perfil del lector de el Heraldó de México son las familias, las personas que quieren enterarse de los hechos reales, no de hechos amanillistas?
Globalización	Los medios deben ser beligerantes Buscar su propia definición Hacer su propia carrera	Definir valores Definir ética	¿Cuál es su opinión sobre la globalización y su realización con los medios de comunicación específicamente los diarios?

Los dos restantes eran Carlos Troueyet y Raúl Bailleres . El proyecto periodístico trascendió, a causa de la piratería de reporteros, redactores y editores que se desarrollaba en periódicos y revistas de la ciudad de México y aún entre jóvenes estudiantes de las incipientes escuelas de periodismo de la capital Anzueto casi único era el de los altos salarios que ofrecía la nueva empresa" 78

Un año después se dio a conocer la aparición de este nuevo diario que exactamente nació el 9 de noviembre de 1965 Sobre el surgimiento de este periódico, su línea y sus proyectos para enfrentar a la competencia nacional o extranjera ante la nueva estructura mundial y que se ha dado en llamar la globalización, el subdirector de éste diario, Pedro Camacho aceptó ofrecer una plática sobre la línea, la ética y las nuevas estrategias ante el nuevo milenio del Herald de México

"Tenemos 30 años saliendo diario, a excepción de los cinco días al año el primero de enero, primero de mayo, 16 de septiembre, 20 de noviembre y 25 de diciembre Desde entonces no importa qué haya ocurrido a pesar de que los terremotos de 1985 causaron daños y afectaron a la estructura , ya que el diario estaba colocado en una de las zonas más afectadas de la colonia Roma, de la Alameda y del Centro Histórico, lo que ocasionó que se haya reducido la paginación de ocho, sin embargo no ha dejado nunca de circular, salvo los días que no debe circular." El subdirector del Herald de México afirmó que este diario se fundó como el primer periódico impreso totalmente en offset , lo más avanzado en impresión en ese entonces, lo que revolucionó muchas de las maneras de hacer periódico.

El subdirector del Heraldo de México , Pedro Camacho afirma que el periódico desde su fundación, fue el primero en presentar una primera plana con un formato flexible, ágil, movido , "que si se ve ahora, pues se ve horrible, por que si uno revisa los ejemplares de los primeros días de publicación son feisimos" Precisa que esto se debe a que actualmente ya existe la carrera de diseñador de periódicos, una especialización que en ese entonces no existía. "pues lo que había eran periódicos que se publicaban todos los días con el mismo formato y el contenido era el único que cambiaba, es decir donde ayer se publicó la noticia hoy se publicaba otra y así, el formato era el mismo, de hecho algunos periódicos todavía no rompen con esa inercia, concretamente me refiero al Excelsior, aunque el Universal lo está intentado a últimas fechas, pero el Heraldo fue el primero desde hace 30 años que rompió con el esquema cuadrado, acartonado, tieso de un periódico"

Pedro Camacho agregó que el Heraldo también revolucionó en el sentido de que comenzaron a publicar, no desde el número uno, pero si tempranamente fotos a color y un logotipo a color , lo que obligó a otros periódicos a hacer lo mismo Afirma que la idea de revolucionar en las secciones del periódico le ha dado una personalidad propia, ya que el primer diario que publicó muchas fotos de caras de gente fue el Heraldo y ahora lo hacen todos. Pedro Camacho dice que el primer periódico que sacó fotos muy grandes y bien editadas sobre eventos deportivos fue el Heraldo de México y ahora lo hacen todos . "el primer periódico que publicó por separado secciones de información, es decir de sociales, de espectáculos, deportes y mucho después de finanzas fue el Heraldo de México y ahora lo hacen todos".

Para Pedro Camacho, Subdirector del Heraldo de México hay una serie de factores que revolucionaron la manera de hacer periódico, entre ellos la de escribir notas cortas, textos cortos, de no dar pases más que a las notas de primera plana y sólo a una página. Otra idea que puso en boga, mucho antes del auge de la televisión y de las noticias por radio y televisión fue la de presentar mucha información gráfica , con fotografías, menos texto, y más imágenes".

Y así el 9 de noviembre de 1965 " después de meses de expectación nació El Heraldo de México, aventura periodística de empresarios y banqueros poblanos costosamente anunciada. Al frente del nuevo diario estaba quien había sido señalado como "autor intelectual " del asesinato de un líder obrero Gabriel Alarcón

En la primera plana de su edición inicial publicó una foto de gran tamaño del presidente Díaz Ordaz, en el momento en que iba a inaugurar las instalaciones del diario y de declararse su "primer lector" Díaz Ordaz dedicó a Gabriel Alarcón frases elogiosas que fueron impresas, por primera vez en offset, a todo color, con recursos financieros y técnicos ilimitados " Desde luego, los adelantos que la técnica pone al alcance del periodismo han hecho que el Heraldo de México salga desde su primer número como un periódico moderno, hago mis mejores votos por que este nuevo diario, tan avanzado en su técnica, corresponda a ella un agudo sentido para captar y un espíritu pleno de patriotismo para orientar a la opinión pública. Con excepción de los dirigentes de la casa Excelsior, acudieron al edificio del Heraldo, en la colonia de los doctores y para estar codo a codo con el presidente Díaz Ordaz, todos aquellos que poco antes lo agasajaron el día de la libertad de prensa desde Enrique Ramírez y Ramírez hasta Rómulo O'Farril"

80

"El estilo del Heraldo es inequívoco la felicidad memorizable y repetitiva que cabe en una calcomanía ,un columnista Sánchez Osorio emite una nueva concepción de la página de sociales. Ya no las descripciones líricas y alborazadas de una cronista como Rosario Sansores, ya no la obsesión heráldica o la persecución de los ancestros en elaborados destindes genealógicos.

Ya no las muy buenas familias ni sus excentricidades. La intención ahora es agregar democratización a las informaciones o algo que se le parezca. ¿El método? reducir, uniformar las notas y darles relieve a las fotos, que ellas hablen y cuenten y sean anécdotas y mensajes”⁸¹

Es así como se va a caracterizar a algunos medios de comunicación y en especial los de la prensa escrita y en particular EL Heraldo de México que fue caracterizado en la revista Por Esto! como sigue: “El Heraldo es el periódico de un asesino y ladrón Gabriel Alarcón quien utiliza el ropaje de la ideología fascista, no solo para enriquecerse aún más y alcanzar a las cuotas de poder que se deriva de la propiedad de los medios de comunicación, sino también para cubrir su escandalosa práctica criminal registrada fundamentalmente en la década de los 50- y merecer así la tarjeta de responsabilidad y la honorabilidad que otorgan las oligarquías (Menéndez, 82-6)”⁸²

El subdirector del Heraldo, Pedro Camacho reconoce que actualmente el periódico en alguna etapa quedó estancado, por lo que se está intentando un rescate de las cosas que el diario se propuso, por eso a últimas fechas concretamente en 1996, agrega que se ha logrado conjuntar a un equipo de gente que se dedica a asuntos especiales, y se está tratando de darle algo, que “creo estamos consiguiendo, un empuje periodístico mucho más fuerte al periódico y un ejemplo de ello es que en los últimos 6 o 7 meses nos hemos manejado en asuntos periodísticos, sin caer en el escándalo en el que caen algunos medios nuevos e importantes, me refiero a entrevistas exclusivas que se han hecho a José López Portillo etc. y asuntos de investigación de fondo que estamos publicando ahora de la Central de Abastos, todo esto y mucho más”

⁸¹ Op. cit. SECANELLA, Petra. Periodismo Político en México, P. 20

⁸² Idem P. 21

Ya no las muy buenas familias ni sus excentricidades. La intención ahora es agregar democratización a las informaciones...o algo que se le parezca. ¿El método? reducir, uniformar las notas y darles relieve a las fotos, que ellas hablen y cuenten y sean anécdotas y mensaje" ¹¹

Es así como se va a caracterizar a algunos medios de comunicación y en especial los de la prensa escrita y en particular El Heraldo de México que fue caracterizado en la revista Por Esto¹ como sigue: "El Heraldo es el periódico de un asesino y ladrón Gabriel Alarcón quien utiliza el ropaje de la ideología fascista, no sólo para enriquecerse aún más y alcanzar a las cuotas de poder que se deriva de la propiedad de los medios de comunicación, sino también para cubrir su escandaloso práctica criminal- registrada fundamentalmente en la década de los 50- y merecer al vitam la tarjeta de responsabilidad y la honorabilidad que otorgan las oligarquias (Menendez,82-6)"¹²

El subdirector del Heraldo, Pedro Camacho reconoce que actualmente el periódico en alguna etapa quedó estancado, por lo que se está intentando un rescate de las cosas que el diario se propuso, por eso a últimas fechas concretamente en 1996, agrega -que se ha logrado conjuntar a un equipo de gente que se dedica a asuntos especiales, y se está tratando de darle algo, que "creo estamos consiguiendo, un empuje periodístico mucho más fuerte al periódico y un ejemplo de ello es que en los últimos 6 ó 7 meses nos hemos manejado en asuntos periodísticos, sin caer en el escándalo en el que caen algunos medios nuevos e importantes, me refiero a entrevistas exclusivas que se han hecho a José López Portillo etc. y asuntos de investigación de fondo que estamos publicando ahora de la Central de Abastos, todo esto y mucho más "

¹¹ Op cit SECANELLA, Petra Periodismo Político en México, P 20

¹² Idem P 21

La sección de finanzas se modernizó bajo el mando de Eduardo Torreblanca Jacks, un periodista especializado en asuntos económicos y de gran trayectoria en esta rama, pues también fue comentarista de la estación de radio Stereo Rey en la que tuvo su sección titulada "Fondo Empresarial".

También El Heraldo cuenta con un equipo de investigación que se encarga de dar seguimiento a asuntos especiales

El Heraldo desde que se fundó inventó la idea de premiar a la gente más destacada en los ámbitos de espectáculos y deportivo, fue entonces cuando se fundó la entrega de los Heraldos y se inventó también la premiación del rostro del año y la voz que cada año se organiza al medio artístico, concurso del cual han salido logros importantes como Lucía Méndez que es la más conocida, Verónica Castro y Tatiana entre otras

Pedro Camacho precisó que la promoción del deporte entre la juventud también ha sido tarea del Heraldo de ahí que se organice el torneo de barrios que ya lleva casi 30 ediciones, una cada año, en el que se inscriben, no decenas, ni cientos, sino millares de muchachos como parte de la labor social que el Heraldo desde que se fundó planteó como metas a desarrollar colateralmente a la información.

El Subdirector del El Heraldo de México enfatiza que este periódico llegó a ser el segundo más influyente del país, "no podemos decir que lo somos ahora, pero sí podemos decir que está tendiendo a recuperar esa posición y la que sigue para arriba, si es que se puede".

Un año después de su creación e inauguración, como cada 7 de junio día de la libertad de prensa, Gabriel Alarcón Chargoy, presidente y director del Heraldo de México aparecía al lado del presidente en turno en su mesa escuchando los discursos y disertaciones que año con año hacían en torno a la labor periodística dejando entrever cierta relación de la prensa con el poder, de ahí el manejo de la información que se reflejaba en el encabezado del 3 de octubre de 1968, un día después de la matanza de Tlatelolco "sangriento encuentro en Tlatelolco. No se suspenderán los juegos olímpicos"

Un accidente aéreo en plena campaña de Luis Echeverría hizo que perdieran la vida varios reporteros del Heraldo en Poza Rica, Veracruz quedando solo uno sobreviviente en 1970

En 1971, Luis Echeverría ya llevaba las riendas del poder de un país que vivía en conflicto por la guerrilla de Lucio Cabañas, sin embargo el director del Heraldo seguía apareciendo siempre cerca del presidente lo que continuaba indicando de que lado estaba y más aún cuando el presidente acudió a las instalaciones de la UNAM y Echeverría recibió agresiones, el Heraldo manejo la nota así "cuando se empezó a afirmar con insistencia que el presidente Echeverría iba a acudir a C.U. empezaron a mezclarse voces de protesta las voces que hacen correr a los eternos agitadores que no pueden aceptar perder definitivamente bastiones que consideran propios voces de seres que jamás dan la cara, que se ocultan tras las sombras y que mueven como autómatas a las gentes para el logro del éxito de sus acciones"

En 1976, sexenio de Luis Echeverría durante la entrega de los premios nacionales de periodismo "De manos de un grupo de editores, entre ellos Oscar Alarcón, representante del Heraldo de México y el propio Jaumbelt, Echeverría recibió un pergamino en donde se reconocía que durante su gobierno se mantuvo la libertad de expresión".⁸³

Otra prueba más de la relación que desde su surgimiento, El Heraldillo ha sostenido con el gobierno en turno

En 1977 llega al poder José López Portillo, sin embargo Gabriel Alarcón, director y presidente del Heraldillo sigue como antes, siempre fiel, siempre el primero, por ejemplo en estar al lado del presidente durante las entregas de los premios nacionales de periodismo, sino estaba él, estaban sus hijos.

Los negocios, mientras tanto de la familia crecían, pues "Gabriel Alarcón, hijo del dueño de El Heraldillo de México, inició la publicación de una revista semanal en el área de California, E. U., en colaboración con el empresario norteamericano George Rosenthal. En imagen, el junior Alarcón invirtió 3 millones de dólares. Aseguraba tener una circulación de 50 mil ejemplares en las zonas habitadas por hispano parlantes. Alarcón solicitó un casino cerca de las Vegas, pero las autoridades de Nevada se lo negaron. Al comentar el rechazo, Alarcón hijo declaró: "hay mucha gente en México que no ve (a la familia Alarcón) como a dioses. Yo soy católico, creo en Cristo, si Cristo y el Papa no les gustan a todos los católicos, ¿Por qué iba a pensar yo en gustarle a todo el mundo?" 84

En 1986 murió Gabriel Alarcón Chargoy, Director y Presidente fundador del Heraldillo quedando como sustituto su hijo, Gabriel Alarcón Velázquez, quien "un año después, en 1987 sexenio comenzado por Miguel de la Madrid "ofreció el banquete del Día de la Libertad de Prensa, realizado esta vez el 8 de noviembre al presidente Miguel de la Madrid Están pendientes los resultados de las investigaciones de atentados a periódicos y asesinatos de periodistas cometidos en el curso del actual ejercicio gubernamental en algunos lugares del país. Mi gobierno no es silencioso y por lo mismo, he dado instrucciones al secretario de gobernación para que se investiguen exhaustivamente todos los casos que lesionen a este gremio, y al procurador de justicia del Distrito Federal, para proseguir sin tregua la investigación del asesinato de Manuel Buendía" 85

84 idem P. 201

85 idem P. 263

Ese mismo día Alejandro Ojeda Carbajal del Heraldó ganó el premio Nacional de Periodismo por mejores fotografías. Flanqueando en la mesa de honor del presidente "Oscar Alarcón, dijo en su discurso

"La prensa sería orientada al país al darle a conocer lo que el gobierno piensa y hace pero también lo que los diferentes sectores de la opinión pública aceptan, critican o rechazan

Nos acercamos, cada día más a la próxima campaña electoral para la renovación de poderes y es natural que el interés cívico vaya en aumento, que los problemas de esta lucha democrática se vayan configurando. La prensa sería colaborar con alto sentido de responsabilidad, como parte también de la nación, en este cambio de gobierno "

Y el presidente

"Los mexicanos hemos enfrentando recientemente esfuerzos sistemáticos provenientes del exterior, por desorientar, desinformar y confundir a la opinión pública. Se ha llegado, inclusive, a un propósito reiterado por desprestigiar a hombres, instituciones y políticas nacionales

La verdad se ha afirmado, la verdad se ha impuesto sobre la mentira y la calumnia" ^{es}

Otro aspecto importante que hay que señalar es que en 1989, cuando a penas asumía el poder Carlos Salinas de Gortari, los medios de comunicación recibían visitas fiscales ante las cuales El Heraldó guardó silencio

En 1990, el reportero Jesús Saldaña Hernández ganó el premio Nacional de Periodismo por noticia. Las relaciones de El Heraldó con el gobierno se han hecho evidentes a lo largo de la exposición de estos pasajes históricos que muestran cómo se manejan los hechos a raíz de esta relación, hechos obtenidos de manera documental hasta el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, ¿pero cómo se acabó esta misma relación en el primer y segundo año de Ernesto Zedillo?

El Subdirector de El Heraldo de México, Pedro Camacho continúa explicando los objetivos del Heraldo

P- Hace unos momentos me decía que el Heraldo quiere recuperar la posición de ser el segundo más influyente del país o más , ¿ésta búsqueda se deberá a la apertura comercial o a la globalización que se está planteando?

R-“No, no, no desprecio lo que hace la competencia mirando quien le viene persiguiendo, no puede ser, uno tiene que correr para ganar, y lo que estamos intentando es hacer un buen periódico. No creo que esto de la apertura haya influido tanto, no descarto la influencia de la apertura de nuevos medios, pero, por lo pronto en lo que se refiere a hacer periódico, el modo que ha escogido el Heraldo es un modo ético de hacer periodismo, no quiero decir que no sea técnico, ni comercial, tiene que serlo, pero no sólo comercial, ni técnico sino fundamentalmente ético”

Pedro Camacho habló sobre la carrera de periodismo y comunicación en donde se manejan las carreras informativas como si fueran carreras técnicas, pues se les enseña a los alumnos cómo hacer información, cómo informar, la pirámide invertida y luego se pierden en las teorías de la comunicación, cuestiones que no digo que sean inútiles, pero que en la práctica periodística se aplican poco, ¡sirven de poco! El asunto-agrega que en las escuelas de periodismo y comunicación se deja de lado la parte que para mí, es la más importante: el periodismo, y es que la actividad periodística, no es una actividad inminentemente práctica sino ética

Pedro Camacho asegura que el problema informativo no está en cómo informar, pues eso se resuelve hasta con un curso intensivo de géneros periodísticos, el problema-añade- está en qué informar y para qué informar y eso no lo enseñan en las universidades, pues en estas se confunde la libertad de expresión con el abuso y entonces se puede decir todo en aras de libertad de expresión”

Respecto a esto, Pedro Camacho Subdirector de El Heraldo de México recordó cuando mataron a Colosio y dijo que el jefe de la reportera, de un medio de comunicación escrito cuyo nombre no quiso mencionar, le insistía entrar al quirófano, "porque el pueblo de México tiene derecho a saber todo lo que quiera, a saber la verdad" Pedro Camacho enfatizó que a lo que no tiene derecho el pueblo de México es a meterse en la vida íntima de nadie, "y la señora Colosio estaba llorando a su marido muerto violentamente, por lo que ahí no hay derecho a violentar es intimidad"

La libertad y los derechos, los que sean tienen límites y eso no se enseña en las universidades, nos enseñan exactamente lo contrario, aclara Pedro Camacho Dice que el simple hecho de saber que algo es cierto no es suficiente razón para publicarlo, pues hay mil factores más, que hay que considerar, y ese es el tipo de periodismo que El Heraldo quiere hacer, un periodismo informativo, no escandaloso, no amarillista, no vendedor a toda costa, si espectacular, si vendedor, pero no a toda costa, sino con los límites que le marca el derecho a los demás. El Subdirector del Heraldo precisa que con éstas características en por donde se quiere orientar la misión del El Heraldo además de tratar de reflejar que "se está conciente de qué tanto influimos en la educación de la gente"

Pedro Camacho explica, la misión de educar del diario, pues mucha gente aprende leyendo los periódicos, aprenden a expresarse con los periódicos, con los noticieros de radio y tv, de ahí que sea importante aplicar y utilizar el buen sentido de las palabras, por ejemplo iniciar que no es lo mismo que comenzar, lo que se convierte en una prostitución del lenguaje. " Este periódico está concebido como un medio impreso que quiere ser aceptado sin peros en el seno familiar Aquí no tenemos la página tres de Ovaciones y no aceptamos la propaganda que vemos en otros periódicos de las llamadas hot lines que se están poniendo de moda en México, sobre experiencias sexuales por teléfono, no las aceptamos porque nos asusten, sino por que son irrespetuosas, y en la intención de los padres de educar a sus hijos y en el terreno de la educación sexual, el derecho exclusivo es de los papás, no de las hot lines"

Pedro Camacho, afirma que se respeta la integridad de la familia "Entonces con ésta mentalidad El Heraldo intenta hacer periodismo, un periodismo que denuncie cuando hay que denunciar, pero no un periodismo de denuncia solamente, un periodismo que se comprometa y no solo exponga"

Pedro Camacho pone como ejemplo una noticia y cómo la manejaron algunos periódicos, específicamente los más exitosos (Reforma, El Universal, La Jornada etc), lo cuales critican y exhiben lo que sea , pues son capaces de publicar una carta del presidente Ernesto Zedillo al Sr Colosio en su campaña, sin perseguir ningún objetivo más que decir "nosotros la tuvimos y aquí está" Para la línea editorial del periódico, publicar este tipo de cosas no es de ninguna manera un hecho ético, ya que eso no es pluralidad , sino falta de compromiso. Agrega que para ser plural , hay que tener convicción , y cuando se tiene hay que defenderla , aunque se acepten opiniones de otros, siempre abierto al que tiene la razón

Precisa que en otras palabras, la ética a la que él se refiere va mucho más allá de recibir o no un sobre en una dependencia oficial, cada mes o cada 15 días, eso no es nada, pues "la ética es un compromiso moral contigo mismo y con la gente a la que se supone que sirves, porque el asunto está en que el periodista de El Heraldo tiene que acabar por entender que la misión no es apantallar al mundo con una credencial, ni pasar gratis a los espectáculos o estacionarse en lugar prohibido, sino servirte a una sociedad que tiene derecho a la información, pero que no tiene acceso a ella, y entonces recurre a nosotros que si tenemos acceso a la información para que se la demos a cambio de comprar el periódico, nuestra misión es de servicio y así queremos entenderla"

P-¿Entonces el perfil del lector de El Heraldo de México son las familias, las personas que quieren enterarse de los hechos reales, no de hechos amarillistas?

R. - "Ese es un terreno muy resbaloso, ahora vamos a hablar de la objetividad y bueno quien lea esto, dirá, éste cuate está loco. Para mí la objetividad no existe, y no existe porque quien describe la realidad es un sujeto, por lo que su descripción es subjetiva, por más veraz que quiera ser

Eso sí, hay que buscar ser veraz, pues el periódico pretende ser un diario dirigido a la gente que tiene clara su manera de ver la vida, exponiéndole " con nuestro propio modo de ver la vida, las cosas como las vemos, sin ocultar, sin distorsionar, pero sí jerarquizando, por que no puede ser de otro modo. Las noticias que aquí puedan ser de ocho columnas, en otros periódicos no se publican y al revés

Pedro Camacho pone un ejemplo de ello y dice que "si hubo una manifestación de deudores de la banca que exige que no les cobren ni cinco centavos de lo que pidieron prestado, sin que nadie les pusiera, previamente, una pistola en el cogote para que lo pidieran prestado, a lo mejor la Jornada da las 8 ocho columnas, a la mejor nosotros publicamos una nota chiquita por allá, no por que consideremos que no engan razón, pero no vamos a decir que eran 10 ó 50, o decimos que eran 10 mil o no lo publicamos, no por que no nos parezca importante que se sepa eso, no por que no nos convenga, ese es un punto delicado también, pues aquí se dejan de publicar las notas que no consideramos publicar, no las notas que no nos convengan, eso no se vale, también es falta de ética, pero no distorsionamos o pretendemos no distorsionar, y menos decir "ahora somos el periódico perfecto", para nada, estamos lejísimos, estamos empezando a caminar hacia allá (la meta), tenemos apenas 6 años en este esfuerzo de tratar de caminar hacia allá. Ya hemos avanzado muy poco, nos falta muchísimo."

¿Qué estrategias se han implementado y se planean para seguir avanzando?

El Subdirector de información del Heraldo de México, Pedro Camacho muestra un pequeño librito, un manual que se titula " Reportear hoy" y dice: " este librito, es un intento de manual, es decirle al reportero éste es el perfil que quiero de tí, así quiero que seas", y lee un pequeño párrafo que a la letra dice:

"A un reportero sin vocación, es decir, que no es capaz de vibrar, incluso físicamente, de apasionarse cuando detecta una noticia importante, de volcarse con alma, vida y corazón en su trabajo, de nada le sirve dominar las técnicas periodísticas"

Este párrafo fue tomado de la advertencia de este manual realizado por Pedro Camacho que tiene 53 páginas, un prólogo en el que se argumenta la modernización del Heraldo de México, pues dice que "A lo largo de tres décadas, El Heraldo ha sido escuela de periodistas, como lo demuestra la constante presencia, en prácticamente todos los medios informativos del país, de egresados de las diversas áreas de este diario. Hoy en plena época de modernización de los medios, se hace necesario consolidar nuestro esfuerzo, traducirlo en un mejor servicio al público a quien nos debemos, en una cada vez más profesional preparación de quienes forman su plantilla de personal y, en resumen, en un cada vez mejor periódico. Colaborar en ese empeño, para definir con claridad la personalidad del Heraldo de México es el propósito de este trabajo".

Además de este prólogo en la página 3 titulada *El Reportero* se hace una descripción de cómo debe prepararse el reportero cada mañana, el tema que se incluye en el capítulo dedicado a la preparación, en donde dice que el reportero debe pedir sus órdenes de trabajo, después leer el Heraldo de México para después leer a la competencia, cómo debe vestir el reportero del Heraldo de México, pues "como te ven te tratan" en esta fase de preparación también el reportero debe atender a una de sus tareas principales que son las de leer siempre, pues la escuela no se acaba.

En la página 11 encontramos el capítulo titulado *Trabajo de Campo* en donde describe cómo va a reportear el periodista, cómo debe preguntar, el uso de la grabadora y el ser audaz

Después en la página 23 *redacción* en donde se da una serie de consejos para redactar rápido, con claridad y de manera concisa, utilizando las palabras correctas, sin muletillas y colocando las comas en donde van.

" A un reportero sin vocación, es decir, que no es capaz de vibrar , incluso físicamente , de apasionarse cuando detecta una noticia importante, de volcarse con alma, vida y corazón en su trabajo, de nada le sirve dominar las técnicas periodísticas"

Este párrafo fue tomado de la advertencia de este manual realizado por Pedro Camacho que tiene 53 páginas, un prólogo en el que se argumenta la modernización del Heraldo de México, pues dice que " A lo largo de tres décadas, El Heraldo ha sido escuela de periodistas, como lo demuestra la constante presencia, en prácticamente todos los medios informativos del país, de egresados de las diversas áreas de este diario Hoy en plena época de modernización de los medios, se hace necesario consolidar nuestro esfuerzo, traducirlo en un mejor servicio al público a quien nos debemos , en una cada vez más profesional preparación de quienes forman su plantilla de personal y, en resumen, en un cada vez mejor periódico Colaborar en ese empeño , para definir con claridad la personalidad del Heraldo de México es el propósito de este trabajo".

Además de este prólogo en la página 3 titulada *El Reportero* se hace una descripción de cómo debe prepararse el reportero cada mañana, el tema que se incluye en el capítulo dedicado a la preparación , en donde dice que el reportero debe pedir sus órdenes de trabajo , después leer el Heraldo de México para después leer a la competencia, cómo debe vestir el reportero del Heraldo de México, pues "como te ven te tratan" en esta fase de preparación también el reportero debe atender a una de sus tareas principales que son las de leer siempre, pues la escuela no se acaba.

En la página 11 encontramos el capítulo titulado *Trabajo de Campo* en donde describe cómo va a reportear el periodista, cómo debe preguntar, el uso de la grabadora y el ser audaz

Después en la página 23 *redacción* en donde se da una serie de consejos para redactar rápido, con claridad y de manera concisa, utilizando las palabras correctas , sin muletillas y colocando las comas en donde van.

En el apartado denominado *A Manera de Resumen* , Pedro Camacho dice lo que sigue para ser un reportero del *Heraldo* , estrategia que ya utiliza el *Heraldo* para enfrentar a la competencia

"En la etapa final del trabajo del reportero, que es la redacción , se ponen en juego todos los factores que reflejan el grado de seriedad, profesionalismo y calidad del redactor, aplicados a una nota periodística

Esa combinación de elementos personales y datos germinará , al paso del tiempo, en un estilo periodístico personal

El camino al estilo es esa combinación , y no la búsqueda afanosa de vocablos tan eufemísticos como desagradables al lector, ni el obsesivo intento de hacerse notar mediante una manera complicada, arbitraria, rebuscada o ridícula de escribir

Pero no hay recetas El periodismo es tarea viva, tarea humana y cambiante que no admite fórmulas rígidas El secreto está en el empeño de cada quien, en la decisión firme de servir , antes que lograr el lucimiento personal, en la mezcla cotidiana , permanente, de amor por el trabajo, compromiso, cualidades personales y perfeccionamiento profesional constante

Recuerde , por último, algunas normas que le permitirán avanzar rápidamente en el mejoramiento de su trabajo redaccional

* Antes de empezar a escribir , piense en lo que interesa el lector y esfuerzese por decirlo claramente

- * Asegure un buen encabezado para su nota comience por lo más relevante.
- * Ahorre palabras Use frases cortas , claras y directas.
- * Escriba una sola idea en cada frase
- * No incluya más de tres ideas en cada párrafo .
- * Utilice párrafos de cinco líneas o menos , si es posible.
- * Informe, no se concrete a repetir lo que oyó.
- * Cerciórese de que entiende lo que escribe.
- * Habitúese a verificar cifras, fechas y cantidades

- * Evite las abreviaturas y los títulos académicos
- * No califique nada como importante. Todo lo que se publica es importante
- * Revise lo que escribe con espíritu autocrítico
- * No se deje manipular con membretes y definiciones como "abogados democráticos" que nadie sabe si son democráticos, "Comandos guerrilleros" que quizá son bandas de delincentes, "estudiantes excluidos", que son en realidad reprobados, etcétera

* Evite también los números romanos, salvo en los casos de reyes, papas o siglos. Sus lectores le agradecerán si escribe 1378 en lugar de MCCCCLXXVIII

Y sobre todo, haga sólo lo que ama hacer. Ame siempre lo que hace

Pedro Camacho M

Junio de 1996

"Hay que tener clara la manera de pensar del Heraldo, no para que sea idéntica, pero para que el reportero decida si coincide o no con los puntos fundamentales o no, por que si no coincide se traiciona si trabaja aqui, si tiene una mentalidad marxista, este es un periódico antimarxista, entonces una de dos, o deja sus ideas allá afuera colgadas de un clavo y aqui viene a traicionarlas, por que va a escribir de cosas en las que no cree o se mete con todo y sus ideas y lo voy a correr en cuanto lo descubra, entonces no tiene ningún sentido, no quiero o no pretendo que toda la gente que trabaje aqui, piense igual, no, pero si que haya, lo que Reyes Heróles llamaba "coincidencia en lo fundamental", que en lo básico estemos de acuerdo. Cuando logramos eso, entonces se puede hacer un equipo de servicio, no un grupo de poder, sino un equipo de servicio

¿Además de este manual qué otras estrategias se plantean?

"El trabajo cotidiano , la relación constante con la gente. La oficina está abierta para que se hable de lo que se quiera , cuando quiera , yo no soy , ni la gente del Heraldito es de las que tienen la puerta cerrada o que se tenga hacer un cita con 3 meses de anticipación , como dice el refrán "aquí es agradable ser importante, pero es más importante ser agradable", y bueno, si lograr establecer una relación agradable con la gente, puede haber una retroalimentación y crecemos todos

Mi intento es que me permita la gente entrar en contacto con ella , que no quiero solamente ayudarla a crecer, sino que quiero crecer con ella en un intercambio que existe , pero que haya un intermediario , y el que trabaja aquí por la paga , por el nombre, por hacer curriculum esta equivocado y un día se dará cuenta , y se va a tener que ir anquilosado, no se trata de eso Esto no es una escuela de poder, sino un equipo de servicio

P -¿ Cual es su opinión sobre la globalización y su relación con los medios de comunicación específicamente los diarios?

R - "La tendencia al escándalo ha existido siempre en los medios de comunicación , lo que más parece es que hay un ansia desmedida de poder y de dinero, que finalmente va de la mano siempre, y creo que la globalización entendida como el proceso de hacer de este mundo la gran aldea del mundo como dijo alguien por ahí , creo era Touffler (MacLuhan)entendida así , los medios de comunicación van a tener que acabar por ser menos beligerantes uno con el otro, van a tener que ir buscando su propia definición y van a tener que empezar a dejar de voltear para atrás a ver quien las viene persiguiendo y hacer su propia carrera. No creo que la globalización tenga que ver directamente , por lo menos, con el amarillismo, sí creo que nos dejamos influir en exceso y del modo de hacer en otras latitudes que importamos.

Hay un periódico de circulación nacional muy joven, cuyos encabezados son telegramas incomprensibles, copia del estilo estadounidense, puede acercarse a cierta originalidad en cuanto que fue el primer periódico de circulación nacional que hizo eso, y ahora nos encontramos con más de tres periódicos que hacen lo mismo, eso con qué ayuda, en nada, es simple copia, eso significa una desfachatez, es el cinismo, el éxito de ese periódico, es el descaro, el no compromiso, yo creo que hay que aportar algo a la vida periodística "

Pedro Camacho cree que esta tendencia es un efecto, no sólo de la globalización, sino de la falta de originalidad, "de la pereza mental de nuestros connacionales cuyo ingenio está comprobado a nivel mundial el nivel educacional de los estadounidenses, ni tenemos la insensibilidad de ellos, ni somos entes aislados como la mayor parte de los que viven en los países altamente desarrollados, aquí somos, bendito sea Dios, otra cosa, que tampoco es lo que mucha gente podría rebatirme esto, mezcla de razas, no somos eso, somos los mexicanos"

Pedro Camacho cree que el escándalo es un fenómeno de explosión, de fuego artificial que va a apagarse, como ha ocurrido en otras ocasiones. Es el escándalo de la llamarada, lo que llama la atención, y agrega que luego uno se da cuenta que lo que se está quemando es pasto

"Lo único que está ocurriendo con los nuevos medios, así de explosivos y hablo sobre de los que Macluhan llama calientes, la televisión con sus programitas de denuncia, ¿qué pasa?, que pierde credibilidad, que va insensibilizando a la gente y al final de cuentas pierde sensibilidad.

Creo que un fenómeno ciclico que se ha dado con cierta regularidad y que tiende a ser exagerado , que estamos ante una nueva época de los medios de comunicación con las supercarreteras de la información , el internet que va a haber que cambiar muchos modos , muchas formas, estilos de hacer periodismo, en la prensa escrita televisada, pero poco a poco y no sabemos todavía, estamos descubriendo un mundo diferente y no sabemos exactamente a dónde va a ir el mundo. Lo que tenemos que saber es por qué carril tenemos que correr, eso sí, y entonces ir encontrando las metas en la medida en que la neblina vaya disipando el panorama y vayamos pudiendo saber qué cuernos es la globalización, por que tampoco está claro, globalización, hasta dónde, ¿la aldea mundial ? o ¿ mercados enormes? o bien otra vez hegemonias politico-economónicas como antes de la guerra fría, no lo sabemos todavía , pero si podemos saber quienes somos, ese es el punto, eso es lo que corresponde en este momento , quiénes somos, qué queremos como personas, como país etc - valores a fin de cuentas, ética a fin de cuentas

2.1 ESTRUCTURA DEL HERALDO DE MEXICO

El Heraldo de México tiene un organigrama al igual que cualquier empresa, sin embargo no existe algún documento que lo explique en forma gráfica. El subdirector de información, Pedro Camacho describió cada una de las partes que componen la empresa:

Consejo de Administración: Presidenta: Señora Herminia Velázquez de Alarcón

Director General: Gabriel Alarcón V

Gerencia General: Gabriel Aponte

Subdirección de Administración: Guillermo Alarcón B

Subdirector: José Fonseca P

Subdirector: Pedro Camacho M

Jefe de Información: Ada Hernández Delfin

Jefe de Redacción: J. Guillermo López Figueroa

Jefe de Finanzas: Eduardo Torreblanca Jacks

Jefe de Deportes: Aureliano López M

Jefe de Espectáculos: Mauricio Peña F.

Jefe de Sociales: Humberto Hernández L.

Vicepresidencia de ventas: Eduardo Orvañanos

A continuación se presenta el organigrama:



2.2. ESTRUCTURA FISICA DEL PERIODICO: EL HERALDO DE MEXICO

El Heraldo de México está ubicado en la colonia Doctores, cuenta con 180 trabajadores distribuidos en dos turnos y en varios departamentos. Es un edificio de cuatro pisos: en la planta baja se encuentra la recepción, más adentro está el departamento de color, de formación cámaras, fotomecánica, injertos, vigilancia y las rotativas.

En el primer piso se encuentra el departamento de diseño, atex, que es un departamento en donde llega toda la información de cables, fotografías, etc, es como un banco de datos, es el cerebro de toda la producción del periódico. Cables, la redacción de sociales, deportes, finanzas e información nacional.

En el segundo piso se encuentra personal, subdirección, contabilidad y en el tercer piso circulación, cobranzas y publicidad.

Es necesario señalar que en la redacción, específicamente se renovaron las computadoras anteriores por otras nuevas marca macintosh, para lo que se dio un curso previamente.

Estas nuevas computadoras tiene incluido el sistema internet como parte de la modernización física del diario.

CAPITULO 3
DIAGNOSTICO
3 ENCUESTA

De un total de 180 trabajadores, que era el total de trabajadores hasta mayo de 1996, se escogió una muestra probabilística de 123 personas distribuidas en todos los departamentos. Para ello se recurrió al muestreo por estratos, para realizar una encuesta distribuyéndose entre el personal de las áreas de administración en donde se encontraban las secretarías, telefonistas, recepcionistas, contadores etc, en el área de redacción se encontraban los reporteros, los redactores, los jefes de información etc, en el área de producción se ubicaban los fotógrafos, editores, formadores etc, y el grupo 4 que se tituló "no específico" debido a que muchos trabajadores evitaron especificar su puesto de trabajo, por lo que no se les pudo ubicar en algún departamento en especial.

Al realizar esta encuesta se tenía como antecedente la hipótesis central de esta investigación " de las estrategias tomadas por el periódico El Heraldo de México frente a la apertura comercial, dependerá la manera en cómo se enfrentará a la competencia nacional o extranjera" De ahí que el principal propósito del cuestionario sea averiguar o probar esta hipótesis. La muestra se contabilizó basándose en la tabla para la determinación de una muestra sacada de una población finita para márgenes de error de 1,2,3,4 y 5 por 100, en la hipótesis de $p = 50\%$ cuyo margen de confianza del 95.5 por 100.

La encuesta que se realizó fue de 21 preguntas que a continuación se presentan. Las preguntas giraron en torno a la opinión que tienen los trabajadores de la empresa y de los aspectos externos, así como su opinión acerca del Tratado de Libre Comercio con respecto a su centro de trabajo. Se trató de sondear también qué estrategias ha tomado la empresa para enfrentar a la competencia y si éstas medidas son perceptibles al trabajador del Heraldo de México.

ENCUESTAS CON EL PERSONAL DEL HERALDO DE MÉXICO

CONCEPTOS	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICES
Estrategias	A veces se ha dado capacitación	Administración, redacción, producción y producción	¿La empresa le ha dado capacitación?
	Cursos burocráticos	Administración, redacción y producción	¿Cómo han sido los cursos de capacitación?
	A veces se felicita a un trabajador	En todos los departamentos	¿Su jefe lo felicita cuando hace un buen trabajo?
Apertura comercial	Desde la firma del TLC nunca ha traído consecuencias	En todos los departamentos	¿La firma del TLC, en 1993, ha traído consecuencias en su centro de trabajo?
Competencia nacional y extranjera	Siempre es competitiva la empresa	Todos los departamentos	¿La empresa es competitiva?
Socioeconómico	21 a 30 años	Todos los departamentos	Edad
	Masculino	Redacción, producción y grupo 4	Sexo
	Soltero	Todos los departamentos	Estado Civil
	Excentricidad	Redacción	Educación
Laboral	1 a 5 años	Administración, redacción, producción y grupo 4	¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?
	1 a 5 años	Administración y redacción	¿En qué puesto se desempeña y cuánto tiempo lleva en el mismo?
	4 a 8 hrs	Todos los departamentos	¿Cuántas horas trabaja?
	Siempre	Todos los departamentos	¿Se siente bien en su trabajo?
	Casi siempre	Administración, redacción, producción	¿La empresa cumple con sus expectativas?
Autoestima	Siempre	Todos los departamentos	¿Tiene aspiraciones en su trabajo?
	Bien	Redacción, producción, Grupo 4	¿Cómo cree que desempeña su trabajo?
Clima	Casi siempre	Todos los departamentos	¿Existe un buen clima de trabajo en su empresa?
	Siempre	Todos los departamentos	¿Las relaciones con sus compañeros y su superior se reflejan en el desempeño de su trabajo?
Relaciones de trabajo			

POR FAVOR SUBRAYE LA RESPUESTA CORRECTA

1.- EDAD

2.- SEXO

A) F M

3.- ESTADO CIVIL

A) SOLTERO

B) CASADO

C) OTRO ESPECIFIQUE

4.- ESTUDIOS REALIZADOS

1 PRIMARIA

2 SECUNDARIA

3 PREPARATORIA.

4 PROFESIONAL

5 OTRO ESPECIFIQUE

5.- ¿CUANTO TIEMPO LLEVA TRABAJANDO EN LA EMPRESA ?

6.- ¿ EN QUE PUESTO SE DESEMPEÑA Y CUANTO TIEMPO LLEVA EN ESE PUESTO?

7.- ¿CUANTAS HORAS TRABAJA?

8.- ¿SE SIENTE BIEN EN SU TRABAJO?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

9.- ¿ LA EMPRESA CUMPLE CON SUS EXPETCTIVAS PROFESIONALES ?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

10.- ¿TIENE ASPIRACIONES EN SU TRABAJO?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

11.- ¿ LA EMPRESA LE HA DADO CAPACITACION ?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

12.- ¿ COMO HAN SIDO LOS CURSOS DE CAPACITACION?

MUY BUENOS BUENOS REGULARES MALOS MUY MALOS

13.- ¿ LA CAPACITACION QUE LE DIO LA EMPRESA , LA UTILIZA PARA DESEMPEÑAR MEJOR SU TRABAJO?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

14 - ¿ COMO CREE QUE DESEMPEÑA SU TRABAJO?

MUY BIEN BIEN REGULAR MAL MUY MAL

15 - ¿ CUANDO UN TRABAJADOR DESEMPEÑA MAL SU TRABAJO , SE DEBE A QUE NO HAY CAPACITACION DE PARTE DE LA EMPRESA?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

16 - ¿EXISTE UN BUEN CLIMA DE TRABAJO EN SU EMPRESA?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

17 - ¿ LAS RELACIONES CON SUS COMPAÑEROS Y CON SU SUPERIOR SE REFLEJAN EN EL DESEMPEÑO DE SU TRABAJO?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

18 - ¿ SU JEFE LO FELICITA CUANDO HACE UN BUEN TRABAJO?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

19 - ¿ MENCIONAN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN SU EMPRESA Y LO RELACIONAN CON EL DESEMPEÑO DE SU TRABAJO?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

20 - ¿ LA EMPRESA ES COMPETITIVA?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

21 - ¿ LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO , EN 1993, HA TRAIDO CONSECUENCIAS EN SU CENTRO DE TRABAJO?

SIEMPRE CASI SIEMPRE A VECES CASI NUNCA NUNCA

GRACIAS POR SU COLABORACION

Para plantear las preguntas que se relacionaran con los puntos a investigar se crearon variables: de las preguntas 1 a la 7 se les denominó aspectos económicos, de la 8 a la 10 fueron los aspectos de la empresa, de la 11 a la 15 aspectos de la capacitación, de la 16 a la 18 aspectos de organización interna y de la 19 a la 21 aspectos sobre la postura frente al TLC.

PREGUNTA 1: EDAD

	15 a 20 años	21 a 30 años	31 a 40 años	41 a 50 años	51 a 60 años	61 a 70 años	
GRUPO 1		15	6		3	1	
GRUPO 2		23	13		4	5	1
GRUPO 3	3	25	5			3	
GRUPO 4	1	3	3				
GRUPO G	4	66	27		7	9	1

PREGUNTA 2: SEXO

	FEMENINO	MASCULINO	NO CONTESTO
GRUPO 1	16	14	
GRUPO 2	14	33	2
GRUPO 3	1	35	
GRUPO 4	2	5	
GRUPO G	33	87	2

PREGUNTA 3: ESTADO CIVIL

	A	B	VIUDO(A)	DIVORCIADO	NO CONTESTO
GRUPO 1	16	12	1	1	
GRUPO 2	26	20		1	1
GRUPO 3	21	15			
GRUPO 4	4	2		1	
GRUPO (G3)	3	49	1	67	1

PREGUNTA 4: ESTUDIOS REALIZADOS

	PRIMARIA	SECUNDARI/PREPARATO	LICENCIATUR	COMERCIAL	NO CONTESTO
GRUPO 1	1	4	13	4	8
GRUPO 2		3	5	38	2
GRUPO 3	3	10	14	7	2
GRUPO 4		3	1	1	2
GRUPO (G4)	4	20	33	50	14

PREGUNTA 5: TIEMPO EN LA EMPRESA

	1 a 10 MESES	1 a 5 AÑOS	6 a 20 años	21 a 30 años	31 a 40 años	41 a 50 años
GRUPO 1	1	17	11			
GRUPO 2	5	30	13			1
GRUPO 3		22	12		2	
GRUPO 4	1	4	2			
GRUPO G.5	7	73	2	38	41 A 50	1

PREGUNTA 6: PUESTO Y TIEMPO EN EL MISMO

	1 a 10 meses	1 a 5 años	6 a 20 años	21 a 30 años	no contesto	
GRUPO 1		17	7			6
GRUPO 2	7	17	7			13
GRUPO 3	1	14	5		1	15
GRUPO 4			3			5
GRUPO G 6	8	48	22		1	39

PREGUNTA 7: HORAS-TRABAJO

	4 a 8 horas	9 a 12 horas	variable	NO CONTESTO	
GRUPO 1	26	4		2	
GRUPO 2	29	8		3	
GRUPO 3	32	4			
GRUPO 4	4	1	1	1	
GRUPO P 7	8	17	91	6	

PREGUNTA 8: ¿CÓMO SE SIENTE EN SU TRABAJO?

	SIEMPRE	CASI SIEMPF A VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTO
GRUPO 1	19	7	4		
GRUPO 2	20	16	11		1
GRUPO 3	18	10	8		
GRUPO 4	11	4	1		
GRUPO (p8)	68	37		24	1

PREGUNTA 9: EXPECTATIVAS PROFESIONALES

	SIEMPRE	CASI SIEMPF A VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTO
GRUPO 1	7	9	10	1	2
GRUPO 2	15	13	16	1	2
GRUPO 3	8	10	13	1	4
GRUPO 4	2	1	2		1
GRUPO P9	32	33	3	41	8

PREGUNTA 10: ASPIRACIONES DE LOS TRABAJADORES

	SIEMPRE	CASI SIEMPF A VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTO
GRUPO 1	20	4	4		2
GRUPO 2	46	4	2	1	2
GRUPO 3	23	8	4		1
GRUPO 4	4	1	2		
GRUPO P10	2	17	1	12	3

PREGUNTA 11: EMPRESA-CAPACITACION						
	SIEMPRE	CASI SIEM PFA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTO	
GRUPO 1	3	4	6	5	10	2
GRUPO 2	7	6	14	2	18	2
GRUPO 3	8	5	8	5	9	1
GRUPO 4	2		2		3	

G. 11	SIEMPRE	CASI SIEM PFA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTO
	20	15	30	12	30

PREGUNTA 12: CURSOS DE CAPACITACION

	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	MALO	MUY MALO	NO CONTESTO
GRUPO 1		9	6	2	1	13
GRUPO 2	7	14	5		1	21
GRUPO 3	8	5	8	5	9	1
GRUPO 4	1	1	2			1

GRUPO P.12	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	MALO	MUY MALO	NO CONTESTO
	16	29	21	7	11	36

PREGUNTA 13: UTILIZACION DE CAPACITACION

	SIEMPRE	CASI SIEM PFA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTO
GRUPO 1	7	4	3	1	2
GRUPO 2	20	6	2	1	4
GRUPO 3	18	3	5	2	3
GRUPO 4	4				1

GRUPO P. 13	CASI NUNCA	CASI SIEM PFA VECES	SIEMPRE	NUNCA	NO CONTESTO
	4	13	10	49	10

PREGUNTA 14: DESEMPEÑO DE SU TRABAJO

	MUY BIEN	BIEN	REGULAR	MAL	MUY MAL	NO CONTESTO
GRUPO 1	14	10	4		1	1
GRUPO 2	18	26	3			2
GRUPO 3	13	19	3			2
GRUPO 4	2	2	2			

GRUPO P. 14	MUY BIEN	BIEN	MUY MAL	MAL	REGULAR	NO CONTESTO
	47	57	1		12	5

PREGUNTA 15: MAL TRABAJO Y CAPACITACION

	SIEMPRE	CASI SIEM PFA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTO
GRUPO 1	3	7	16	1	2
GRUPO 2	4	4	27	7	4
GRUPO 3	3	8	18	1	3
GRUPO 4	1	2	3		1

GRUPO P.15	SIEMPRE	CASI SIEM PFA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTO
	11	20	61	9	10

PREGUNTA 16: CLIMA DE TRABAJO

	SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
GRUPO 1	6	11	10	2	1
GRUPO 2	15	22	6	5	1
GRUPO 3	15	12	7		2
GRUPO 4	4	2	1		

GRUPO P 16	SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
	40	47	24	7	4

PREGUNTA:17 RELACIONES CON SUS COMPAÑEROS -SUPERIOR

	SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
GRUPO 1	13	4	5	3	5
GRUPO 2	22	15	7	2	3
GRUPO 3	19	8	6	1	1
GRUPO 4	2	3	1		1

GRUPO G 17	SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
	56	30	19	6	10
					1

PREGUNTA 18: FELICITACIONES-JEFE

	SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
GRUPO 1	7	3	10	4	6
GRUPO 2	4	7	11	5	16
GRUPO 3	4	7	11	2	10
GRUPO 4	1		3		2

GRUPO (G18)	SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
	16	17	40	11	34
					3

PREGUNTA 19: TLC-EMPRESA

	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
GRUPO 1	2	3	4	3	16	1
GRUPO 2	2	4	7	6	30	
GRUPO 3	2	2	7	5	18	2
GRUPO 4	2	2			3	

GRUPO 19	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
	8	11	18	14	67	3

PREGUNTA 20: COMPETITIVIDAD EN LA EMPRESA

	SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
GRUPO 1	13	7	8	2	1
GRUPO 2	20	11	8	1	3
GRUPO 3	18	10	5		1
GRUPO 4	4		2	1	2

GRUPO (G20)	SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
	65	28	23	4	5
					6

PREGUNTA 21: CONSECUENCIAS POR EL TLC

SIEMPRE	CASI SIEMPPA VECES	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTE
---------	--------------------	------------	-------	-------------

GRUPO 1	4	1	8	2	14	1
GRUPO 2	4	3	9	5	22	5
GRUPO 3	6	3	8	4	12	4
GRUPO 4	2	2	1		2	
GRUPO (G21)	16	9	26	11	50	10
	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	CASI NUNCA	NUNCA	NO CONTESTA	

La tabulación de los datos se realizó dividiendo las respuestas en cuatro partes la subdirección que corresponde al grupo 1 y que tiene incluidos al departamento de contabilidad , cobranzas , publicidad , circulación , personal , mensajería , vigilancia y limpieza

El grupo 2 corresponde al de redacción que tiene el departamento en donde se encuentran los reporteros , de todas las áreas , correctores , y redactores

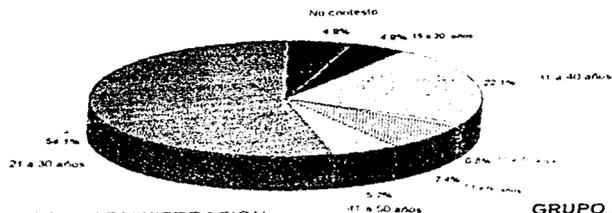
El grupo 3 que se denomina de producción que tiene el de los editores , por ser las personas que forman parte ya de la producción del diario , este grupo pertenece a los paginadores , atex , cables , injertos cámaras , fotomecánica , fotografía , formación , rotativas

El grupo 4 que corresponde a la pregunta sobre el puesto de trabajo , la cual no fue contestada por algunos trabajadores , tal vez por muchas causas que podrían ser miedo a las represalias u otra cosa , por lo que se decidió formar este grupo , pues no se pueden situar a los trabajadores en algún departamento definido , como ya se había dicho arriba

Después de haber realizado la tabulación se procedió a construir los gráficos para poder observar de manera clara las posiciones de los trabajadores de cada departamento respecto de las variables que se utilizaron , las cuales darán pie a un diagnóstico

3.1 GRAFICOS

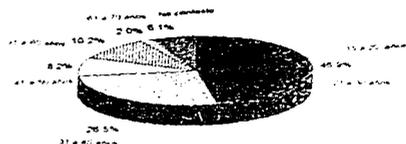
PREGUNTA 1: EDAD



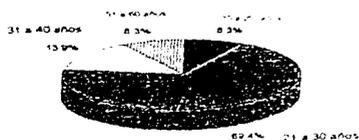
GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

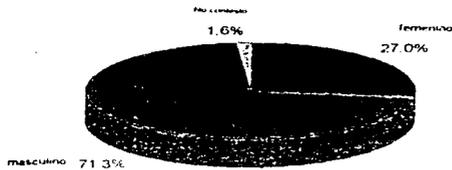


GRUPO 4: NO ESPECIFICO



En el Herald de México los trabajadores pertenecen a la población económicamente activa, es decir son jóvenes, lo que indica que tienen más movilización laboral, siempre en busca de mejores oportunidades. El mínimo porcentaje de trabajadores con más edad podría indicar que están conformes con las condiciones laborales que les ofrece la empresa, aunque no se descartan otros factores determinantes para que una persona decida ya no cambiar de trabajo, es decir, la edad, las expectativas o los problemas personales.

PREGUNTA 2: SEXO



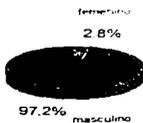
GRUPO 1: ADMINISTRACION



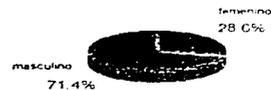
GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

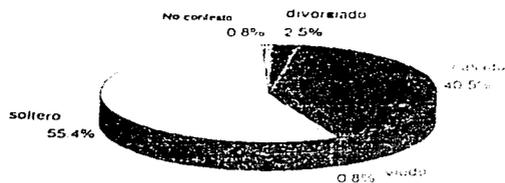


GRUPO 4: NO ESPECIFICO



Las condiciones de igualdad en los sexos no han avanzado mucho a tres años de arribar al siglo XXI en esta empresa, pues predominan aún los hombres, tanto en la actividad periodística como en la producción del diario, no así en el grupo dos que representa al departamento de administración, en donde predominan las mujeres realizando actividades secretariales.

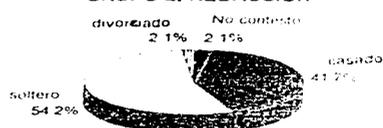
PREGUNTA 3: ESTADO CIVIL



GRUPO 1: ADMINISTRACION



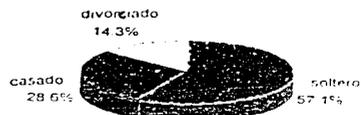
GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

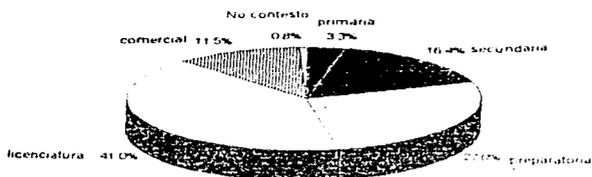


GRUPO 4: NO ESPECIFICO

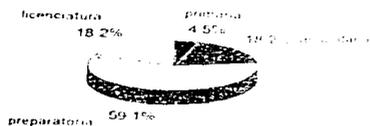


Como lo indican los resultados, la población considerada económicamente activa, es decir los jóvenes en su mayoría son solteros, lo que coincide con su permanencia en la empresa, por el contrario, los trabajadores casados son los que tienden a permanecer más tiempo en una empresa, aunque hay sus excepciones.

PREGUNTA 4: ESCOLARIDAD



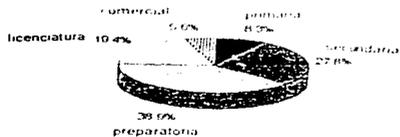
GRUPO 1: ADMINISTRACION



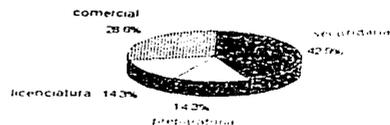
GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

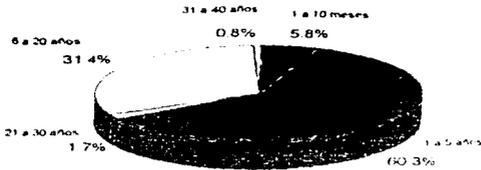


GRUPO 4: NO ESPECIFICO



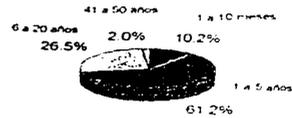
La práctica del periodismo cada día exige un mayor nivel de estudios, de ahí que sea primordial la licenciatura, sin embargo en El Heraldo de México, aún quedan trabajadores que tienen nada más la experiencia. Los que no se encuentran bien preparados en estos ámbitos tienen que conformarse con el desempeño de otros papeles, tal es el caso de la producción del periódico o se preparan para trabajos secundarios, que no son menos importantes para la empresa..

PREGUNTA 5: TIEMPO EMPRESA



GRUPO 1: ADMINISTRACION

GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 4: NO ESPECIFICO

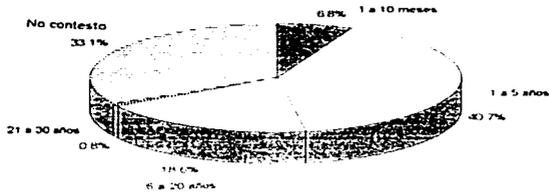


GRUPO 3: PRODUCCION



Los trabajadores con más edad son los que llevan más tiempo en la empresa, esto se debe a muchos factores, entre ellos que son casados, que ya no tienen la edad para poder fácilmente cambiar de trabajo, por sus escasos estudios o quizá por que están conformes con las condiciones laborales de la empresa.

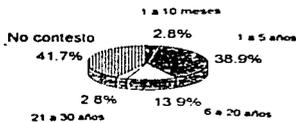
P.6 TIEMPO-PUESTO-TRABAJO



GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 3: PRODUCCION



GRUPO 2: REDACCION

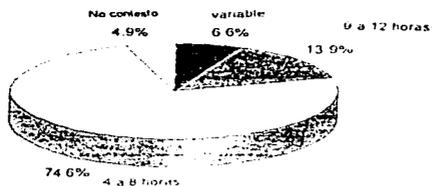


GRUPO 4: NO CONTESTO



Quando una persona dura menos en un trabajo, quizá se deba a la edad, o por que la empresa no cumple con las expectativas de trabajo que tienen de ella los empleados. Quando una persona dura más tiempo dentro de la misma empresa, podría deberse a que ésta cumple con sus aspiraciones laborales.

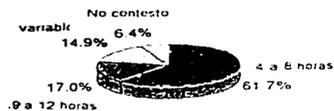
PREGUNTA 7: HORAS TRABAJO



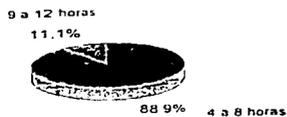
GRUPO 1: ADMINISTRACION



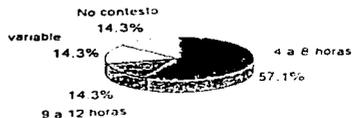
GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

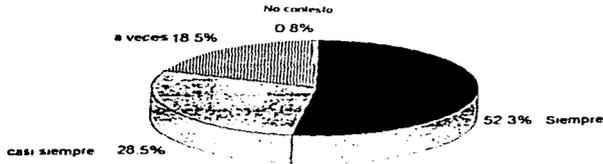


GRUPO 4: NO ESPECIFICO

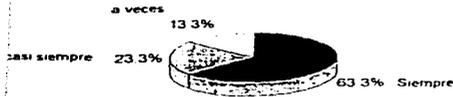


Dependiendo del departamento al que pertenece el trabajador, son las horas trabajo, sin embargo en el área de redacción a la que pertenecen los reporteros se trabaja de forma variable debido al carácter del mismo, habría que analizar si el sueldo corresponde al tiempo de trabajo.

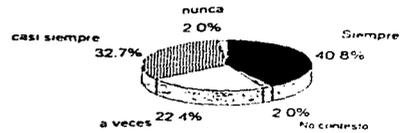
PREGUNTA 8: ANIMO TRABAJO



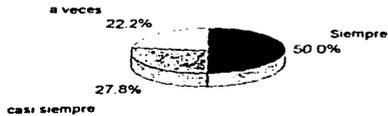
GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

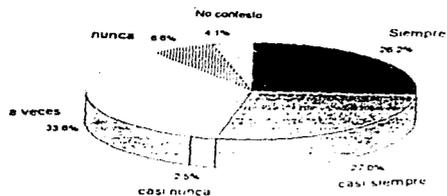


GRUPO 4: NO ESPECIFICO

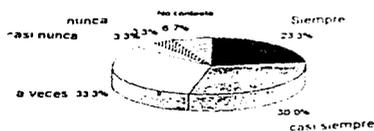


Cuando un trabajador se encuentra bien en su área laboral se debe primordialmente a que la empresa ha creado las condiciones necesarias para que éste se sienta bien, aunque no se puede descartar que muchos hayan contestado positivamente por medio a represalias.

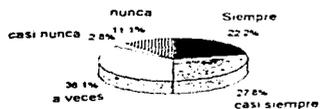
PREGUNTA 9: EXPECTATIVA LABORAL



GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 3: PRODUCCION



GRUPO 2: REDACCION

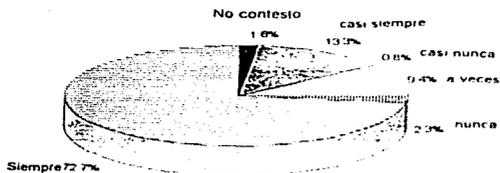


GRUPO 4: NO ESPECIFICO

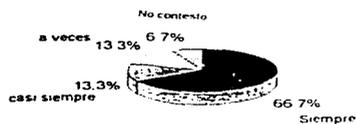


Cuando una empresa cumple a veces con las expectativas de los trabajadores podría atribuirse a algunos de los siguientes factores: el sueldo, un vacío en su labor periodística, inconformidad con la línea editorial del periódico o imposibilidad de ascender entre otros factores.

PREGUNTA 10: ASPIRACIONES LABORALES



GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

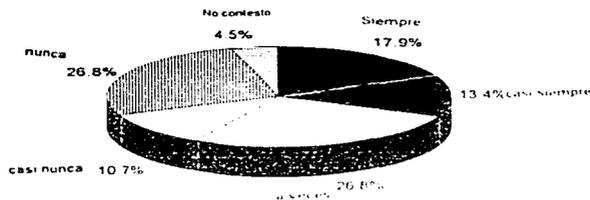


GRUPO 4: NO ESPECIFICO

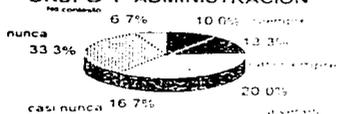


Cuando un trabajador tiene aspiraciones en su trabajo, esto podría indicar que la empresa no ha cumplido con las expectativas que tiene el trabajador o que El Heraldo de México no brinda todas las oportunidades que los empleados desearían.

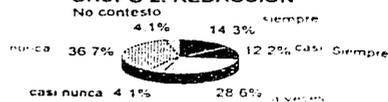
PREGUNTA 11. CAPACITACION EN LA EMPRESA



GRUPO 1: ADMINISTRACION



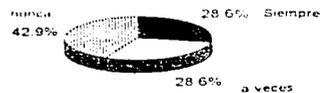
GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

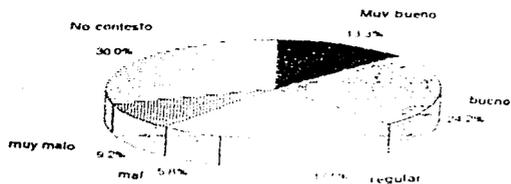


GRUPO 4: NO ESPECIFICO



La capacitación dentro de la empresa es muy importante para ir acrecentando la competitividad de la empresa. Los resultados indican que ésta es muy dispersa, es decir, algunos trabajadores han recibido entrenamiento y otros no, lo cual hace que se vaya originando un descontento que provoca bajas en la productividad.

PREGUNTA 12: CURSOS DE CAPACITACION



GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

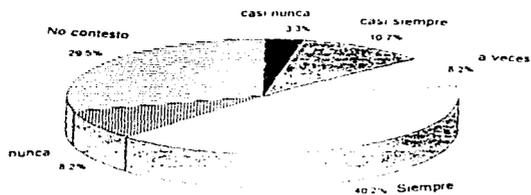


GRUPO 4: NO ESPECIFICC



Los trabajadores no están convencidos de la calidad o del tipo de cursos de capacitación que se les dan, lo que podría provocar apatía hacia estas actividades. Cuando a algunos empleados se les discrimina, esto generaría un descontento hacia los superiores.

PREGUNTA 13: UTILIZACION DE CAPACITACION



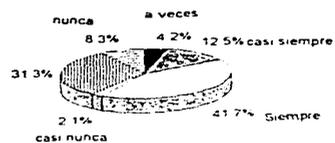
GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 3: PRODUCCION



GRUPO 2: REDACCION

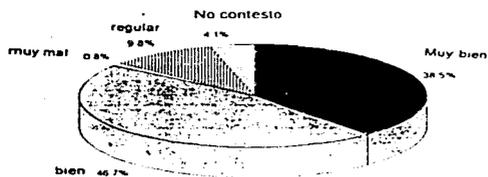


GRUPO 4: NO ESPECIFICO

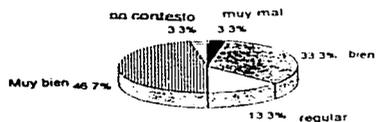


A pesar de que los trabajadores no están muy convencidos de los cursos que se les impartieron, un buen porcentaje utiliza esta capacitación en el desempeño de sus labores, sin embargo a los que no se les impartieron sienten cierto recelo, lo que puede ocasionar un desequilibrio en la productividad y conflictos laborales.

PREGUNTA 14: DESEMPEÑO TRABAJO



GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

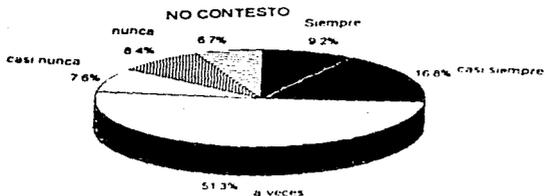


GRUPO 4: NO ESPECIFICO



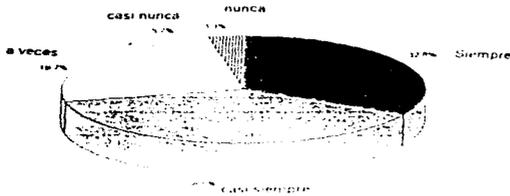
La estima de los trabajadores del Heraldo de México, en relación con su trabajo demuestra una coincidencia con sus expectativas profesionales, que en la mayoría de las ocasiones no se cumplen por las autoridades de la empresa, a pesar de que los empleados, en su opinión, se desempeñan bien.

PREGUNTA 15: CAPACITACION-TRABAJO

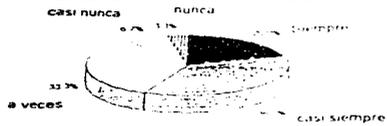


Los trabajadores al considerar un buen desempeño de su trabajo, no relacionan la falta de capacitación con un buen trabajo, pues muchas veces los compañeros obtienen la capacitación de forma empírica, por lo que a veces se llega a realizar un mal trabajo.

PREGUNTA 16: CLIMA DE TRABAJO



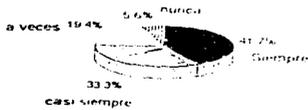
GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION



GRUPO 4: NO ESPECIFICO

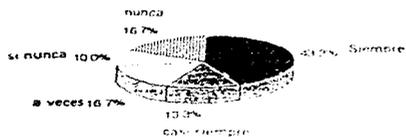


La convivencia es muy importante dentro de una empresa para lograr una buena productividad. El **Heraldo de México** se ha preocupado por crear un buen clima de trabajo, sin embargo los empleados opinan lo contrario, lo que podría indicar que existen algunos problemas entre los trabajadores.

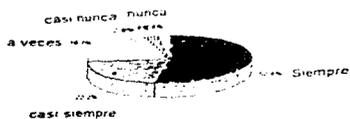
PREGUNTA 17: RELACIONES DE TRABAJO



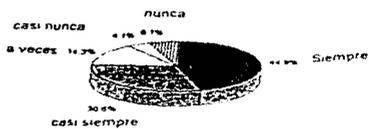
GRUPO 1: ADMINISTRACION



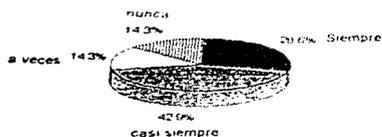
GRUPO 3: PRODUCCION



GRUPO 2: REDACCION

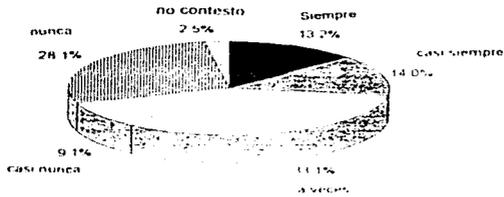


GRUPO 4: NO ESPECIFICO

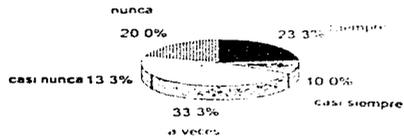


Los superiores o los jefes también son responsables y deben contribuir a que haya un buen ambiente de trabajo dentro de la empresa, el cual se traduce en productividad .

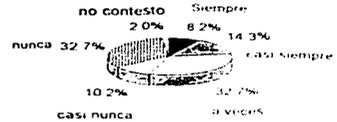
P.18: FELICITACIONES



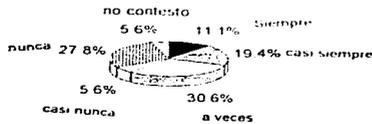
GRUPO 1: ADMINISTRACION



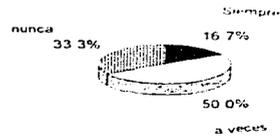
GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

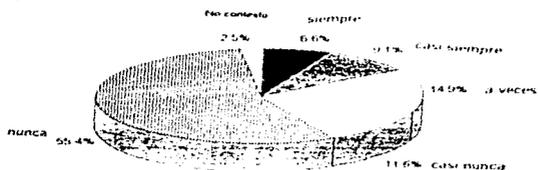


GRUPO 4: NO CONTESTO

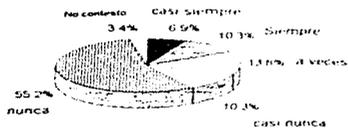


Cuando una empresa es poco productiva es posible que se deba a que los trabajadores no tienen los incentivos necesarios para avanzar, entre ellos podemos encontrar la motivación que da un jefe cuando alguien desempeña bien su trabajo.

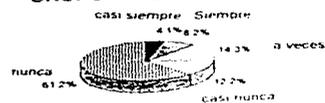
P.19 TLC EN LA EMPRESA



GRUPO 1: ADMINISTRACION



GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION



GRUPO 4: NO CONTESTO



Ante la globalización que se registra en el mundo, el TLC en México ha traído muchas consecuencias en las empresas, sin embargo en el *Heraldo de México*, los trabajadores aún no detectan y no relacionan esta apertura con su desempeño laboral.

PREGUNTA 20: COMPETITIVIDAD DE LA EMPRE



GRUPO 1: ADMINISTRACION

GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 3: PRODUCCION

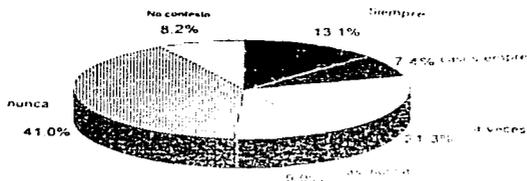


GRUPO 4: NO ESPECIFICO

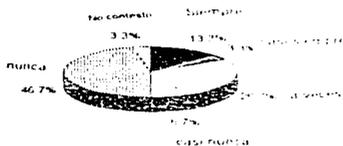


A pesar de que a veces la empresa cumple con las expectativas de trabajo de los empleados, éstos de acuerdo a su desempeño profesional consideran que El Heraldo de México es apto para competir, lo que demuestra que tienen confianza.

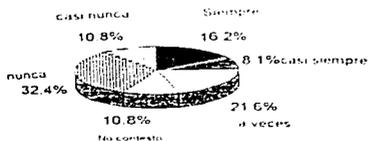
PREGUNTA 21: CONSECUENCIAS POR EL TLC



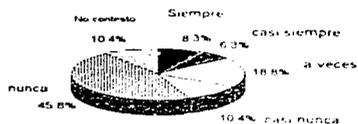
GRUPO 1: ADMINISTRACION



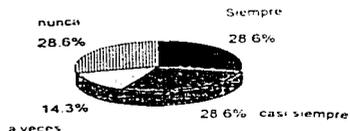
GRUPO 3: PRODUCCION



GRUPO 2: REDACCION



GRUPO 4: NO ESPECIFICO



Una empresa bien cimentada como el Heraldo de México a quien la respaldan años de ejercicio periodístico, aún no se enfrenta a problemas de falta de liquidez por múltiples factores: su relación con el sistema en turno o con empresarios que ayudan a que este exista entre otros, de ahí que los empleados no detecten ninguna consecuencia ante la apertura comercial

Es muy importante mencionar que algunas personas encuestadas tuvieron dos actitudes frente a la encuesta: negativa y positiva.

La primera se reflejó en lo referente a que muchas de las preguntas no fueron contestadas y la segunda en que se sintieron limitadas de tal manera que decidieron romper con el esquema y abriron las preguntas. Algunos de los comentarios fueron los siguientes:

En la pregunta 13 que dice ¿ la capacitación que le dio la empresa, la utiliza para desempeñar su trabajo? contestó "utilizo mi propia capacitación". Esta misma persona abrió la pregunta 15 que consiste en saber si un trabajador desempeña mal su trabajo es que no hay capacitación en la empresa y contestó " se debe a que el sueldo no corresponde a su desempeño".

También la pregunta 21 sobre las consecuencias en el centro de trabajo por la firma del TLC, esta persona, cuyo puesto no especificó, pero que se encuentra en el departamento de espectáculos y tiene 15 años en la empresa contestó que "si, como en todos los trabajos, malas consecuencias".

Otro trabajador de 40 años, cuyo puesto es el de reportero columnista respondió todas las preguntas y adjuntó un comentario " el TLC es vital para el país, pero en esta encuesta

(punto de vista muy particular)no esta bien enfocado

Otro empleado de 33 años y coordinador de fútbol respondió a la pregunta 18 ¿ su jefe lo felicita cuando hace un buen trabajo ? "en esta profesión no hay que esperar la felicitación ". Un auxiliar de seguridad en la pregunta 11 añadió una nota " aprendemos sobre la marcha "

Estos comentarios son importantes por que muestran indicadores sobre la opinión de los trabajadores sobre algunos temas

Además de aplicación de las encuestas un factor muy importante fue la observación, la cual fue en su modalidad de no estructurada y artificial o cuasiparticipante, pues duró 15 días durante los cuales me integré al equipo de la entonces en proceso, de renovación sección de economía y finanzas a cargo de Eduardo Torreblanca Jacks. Fueron 15 días en el puesto de reportera, desde donde se podía observar el trabajo de reportero y la situación interna de la empresa.

Un reportero del Herald de México tiene siempre que traer información exclusiva, por lo menos 3 notas exclusivas diarias, un reportaje a la semana. El reportero tiene que llamar por teléfono a la redacción en donde está otro reportero de guardia para darle las ordenes de trabajo. El personal profesional del Herald tiene que vestir de manera formal. A más tardar a las 3 pm, el reportero llega a la redacción, primero a redactar los roles que son las pequeñas entradas de las notas para que el editor elija cual se va a primera plana, después ya redacta su nota completa que el transcurso aumentarán las notas por algunos boletines que lleguen.

Después los editores revisan las notas en lo que se refiera a la ortografía, después los paginadores le dan las páginas, el espacio en donde se colocarán las notas, dependiendo del director del jefe de la sección. Ya paginadas, la secretaria de redacción retoma la paginación y le da forma a las columnas, es decir al texto para después enviarla a producción de donde saldrá un negativo y así elaborar el periódico en las rotativas.

En efecto las oficinas de los respectivos jefes de sección siempre están abiertas a los empleados para preguntas, sugerencias u otro tipo de preguntas como lo había dicho en la entrevista el licenciado Pedro Camacho quien cuando regresa de comer pasa a saludar a cada empleado, lo que habla de una comunicación horizontal en un jefe y sus empleados.

Cabe señalar que , no de manera oficial, pero sí a través de los compañeros se llega a saber de algunos casos de censura , pues ciertas notas "negativas" que toquen a la empresa Televisa o alguna otra que tenga relación con Gabriel Alarcón el presidente y director del diario no se pueden publicar , pues si se hace, el reportero es acreedor a un despido

Dejando lo observado así como mera explicación intangible, ahora se procederá a sacar las conclusiones de las gráficas que son los resultados tangibles

Los trabajadores del Heraldó son jóvenes cuyas edades oscilan entre los 21 y 30 años, son del sexo masculino y en administración predomina el sexo femenino, su estado civil es soltero, su escolaridad es de licenciatura , llevan de 1 a 5 años en la empresa y el mismo tiempo en el puesto de trabajo, trabajan 8 horas diarias, algunos se sienten siempre bien en la empresa y otros casi siempre bien , a veces esta cumple con sus expectativas de trabajo y siempre tienen aspiraciones La empresa les ha dado a veces a unos capacitación y a otros nunca, estos cursos a los que les dieron los consideran buenos y los utilizan siempre en el desempeño de su trabajo, el cual lo desempeñan bien , y cuando un trabajador desempeña mal su trabajo a veces se debe a que no hay capacitación

Casi siempre hay un buen clima de trabajo en la empresa y los trabajadores consideran que las relaciones con sus compañeros y con sus superiores siempre se reflejan en el desempeño de su trabajo Cuando los trabajadores hacen un buen trabajo su jefe los felicita a veces

Nunca se menciona el TLC en la empresa y lo relaciona con el desempeño de su trabajo Los trabajadores consideran que el Heraldó siempre es competitivo y la firma del TLC nunca ha traído consecuencias

3.2 INTERPRETACION

Desde que Carlos Salinas de Gortari era candidato a la presidencia de la república ya manejaba un discurso sobre una apertura comercial para entrar al primer mundo en materia de comercio. A partir de estos antecedentes se puede decir que comenzó a darse un intercambio entre países como Estados Unidos, Canadá y México. La firma de este acuerdo movió muchas cosas en los países, tanto económicamente como culturalmente y hasta socialmente.

En el aspecto social, podemos mencionar el desarrollo de los periódicos y su impacto en los lectores, o al revés, la firma del TLC y su impacto en los diarios, es decir qué tanto ha influido el Tratado de Libre Comercio, desde que se firmó en 1993, hasta nuestros días en el aspecto de ventas respecto de los otros periódicos. Durante este proceso la apertura de nuevos medios de comunicación no fue tan prolífica, pues nada más se creó uno. El Reforma, convirtiéndose casi de inmediato en una competencia seria para los diarios ya establecidos y con historia dentro del periodismo mexicano.

El discurso comercial iniciado por el entonces presidente Carlos Salinas comenzaba a abrir nuevos retos a los medios de comunicación, porque ese discurso, que después se convertiría en un hecho, abría nuevos campos en materia de periodismo en nuestro país, considerado en vías de desarrollo.

Algunas de las perspectivas que se abrían en ese tiempo, eran el de acceder a nuevos mercados en Estados Unidos y Canadá entre otros, lo que implicaba obviamente modernizarse, cambiar tanto física como organizacionalmente, y también se vislumbraba otra perspectiva, nuevos medios de comunicación vendrían a México a establecerse como competencia para los ya existentes.

A pesar de las críticas que algunos analistas vertieron en medios de comunicación y en otros foros sobre el TLC, en 1993, se firmó el mismo otorgando un triunfo al presidente frente a esos críticos.

En 1996, fecha en que se realizó la investigación , es decir a tres años de la entrada en marcha del Tratado de Libre Comercio, El Heraldo de México estaba conciente del surgimiento de nuevos periódicos que podrían convertirse en una competencia para él , pero nunca se quiso asociar estas conciencia con el mismo TLC, sino que se reconoció que a lo largo de la historia de éste, desde que se creo comenzo como un diario que iba a la vanguardia en la información, sin embargo conforme pasaron los años, se registraron creaciones y nacimientos de nuevos periodicos que pronto lo dejaron atrás en materia de vanguardia

En este año, 1996, El Heraldo de México reconoce que le hace falta retomar el pasado, es decir, superar el rezago en que fue cayendo, y las autoridades del mismo decidieron modernizar secciones, realizar investigaciones especializadas, pero siempre sin salirse de la línea que ha llevado por años

A pesar de querer asociarlo o asociar las estrategias que comenzo a realizar con la hipótesis de esta investigación " de las estrategias tomadas por el periódico El Heraldo de México frente a la apertura comercial dependerá la manera en cómo se enfrentará a la competencia nacional o extranjera", es un poco difícil , pues son escasas, frente a lo que se pensaba

De acuerdo con los resultados de la investigación en dónde además de realizar una entrevista, también se aplicó una encuesta, y acatándose a la hipótesis, las estrategias narradas por los directivos del diario, no coinciden con los resultados vertidos por los trabajadores en la encuesta

<p>DIRECTIVO Estrategias: infreestructura tecnológica, flujo de información personal, códigos de conducta, diálogo entre empleados y jefes</p>	<p>ENCUESTA A veces se ha dado capacitación, a veces se felicita a un trabajador, la firma del TLC nunca a traído consecuencias, autoestima buena</p>
---	--

De lo anterior se desprende que hay un desfase en materia de comunicación interna, pues dentro de los proyectos de la empresa, no ha capacitación para el personal en general y el diálogo entre empleados y jefes es escaso, pues a veces se felicita al empleado por su trabajo

Partiendo de este análisis resultado de la encuesta y de la entrevista realizada al subdirector del Heraldo se llega a la conclusión de que, de parte de los empleados se necesita más conciencia respecto del medio para el cual trabajan y las relaciones de éste con la competencia nacional o extranjera, es decir, medios que comenzaron a tomar auge como El Reforma, de reciente creación, o la especialización del Financiero o el Economista, o en todo caso el amarillismo de la Prensa. También de parte de las autoridades se requiere vertir más información a los empleados acerca de la empresa en la cual trabajan, y de esta forma agilizar más la comunicación interna, que de alguna manera se refleja en la producción y en la calidad del diario en el aspecto externo, lo que equivaldría a tener más ventas a ampliar al público cautivo que gusta de leer el periódico El Heraldo de México

CAPITULO 4

PROPUESTAS. ¿Cómo puede una empresa como El Herald de México enfrentarse a la competencia?

4 PROYECTOS Y OBJETIVOS

Partiendo de la hipótesis de esta investigación " de las estrategias tomadas por el periódico El Herald de México frente a la apertura comercial dependerá cómo se enfrentará a la competencia nacional o extranjera", y de acuerdo con los datos obtenidos en la entrevista realizada al subdirector del mismo diario y los resultados de la encuesta se concluye que si se están planteando estrategias, pero no se usa el "pretexto" de la apertura comercial y no se quiere ver a la competencia como tal, sino que cada quien "continúe su carrera" como dijo el subdirector Pedro Camacho

Dentro de las propuestas para mejorar diversos aspectos al interior de la empresa para que se puedan reflejar fuera se encuentran las siguientes

- 1 -Tratar de dar a conocer a todo el personal de la redacción el manual de estilo elaborado por Pedro Camacho y elaborar uno para cada departamento para uniformar la filosofía que la empresa quiere obtener de la gente o los empleados
- 2 - Realizar una serie de cursos de capacitación en todos los departamentos a nivel técnico y a nivel social , para que de alguna manera los empleados tengan una visión más amplia de lo que es y de lo que implica un Tratado de Libre Comercio o intercambios de este tipo A futuro tendrían más conocimiento de lo que implica trabajar en su empresa y aumentaría su autoestima para con la misma
- 3.- Abrir aún más la línea de diálogo entre jefes y subordinados para tratar de desviar desconfianzas y escuchar sugerencias de los trabajadores en todos los departamentos.

4 - Cuando el empleado realice un trabajo que tuvo cierto grado de dificultad (reportaje, investigación especial o otros) otorgarle de algún modo un incentivo o una felicitación, ya que eso eleva aún más la autoestima. También esta sugerencia se puede realizar con los empleados de los distintos departamentos.

4.1 ACTIVIDADES

Para realizar los proyectos y objetivos trazados y mejorar en el ambiente interno de la empresa se sugiere el siguiente programa de actividades:

1 - Para uniformar u homogenizar el estilo de redacción de los reporteros, redactores y correctores, además de leer el Manual de Estilo del subdirector Pedro Camacho, se hace necesario realizar una serie de cursos, aproximadamente 2 al año, en el que se trate de apoyar a los empleados en aspectos de utilización de letras, comas, lenguaje, manejo de sintáxis para ello se podría invitar a un especialista en lingüística y en letras que ayude a los trabajadores a incrementar su manejo del español. Por otra parte, también frente a los tiempos que se avecinan se hace necesario tratar de capacitar, en especial a los reporteros, redactores, editores y correctores, en el manejo de otra lengua, como el inglés. Se sugiere iniciar convenios con escuelas especializadas, que a manera de intercambio, puedan capacitar en corto tiempo y con la enseñanza básica el manejo de este idioma.

En el departamento de administración, también otorgar cursos en el área contable, dirigidos por contadores o licenciados en derecho, ya que en esta área se debe permanecer al tanto de las nuevas leyes y nuevos apartados que surgan en materia contable.

En el aspecto técnico, también se hace necesario capacitar a los empleados de las rotativas, las imágenes etc. con especialistas técnicos para explicarles los nuevos usos de la maquinaria, que cada vez se moderniza más.

Respecto de la filosofía que se requiere de los empleados, se podría hacer una hoja en la que irán incluidas las cláusulas que se quiere que se observen en la conducta laboral y hasta personal de cada empleado en cada departamento.

Cada seis meses se podría traer a un especialista para que hable y explique a los empleados de todos los niveles los retos que enfrenta el periódico y qué tipo de retos enfrentará en un futuro.

Cada tres meses los jefes de cada departamento podrían realizar juntas con sus empleados para informarles el estado en que se encuentra su empresa y también cómo van desempeñando su trabajo, lo que facilitará la convivencia entre jefes y subordinados.

También cada seis meses, el dueño del diario, podría realizar una reunión para conocer a sus empleados y tener un acercamiento, que muy pocas veces se da en las empresas grandes, de esta forma aumentaría el respeto hacia el dueño y este conocería aún más a los empleados

Las sugerencias que puedan tener los trabajadores se podrían hacer en estas reuniones o ir las juntando en algún buzón para sacarlas en las mismas reuniones

CONCLUSIONES

Vivimos en una época que ya ha comenzado a ser planetaria .Casi todo el mundo utiliza esa palabra,planetaria, sin conocer de manera precisa que significa. La palabra planeta es de origen griego y significa astro errante. Entiendo entonces el mundo planetario como el mundo de la errancia esdecir, el mundo que no sabe ni adónde va ni porqué. Simplemente va.

Kostas Axelos
El Juego del Mundo

Ante la era de la información como se le ha dado en llamar a estos últimos años , los medios de comunicación tienen muchos retos que vencer , uno de ellos es la sobrevivencia ante un mercado cada vez más especializado, competente y además extranjero

Estamos entrando a una era en la que la información se está convirtiendo en una unión entre los pueblos, entre los países haciendo de ellos lo que Marshall Macluhan llamó la Aldea Global ¿Pero esta aldea , qué beneficios trae a la sociedad?, ¿qué ventajas y desventajas?

Aún no se sabe a ciencia cierta que ventajas y desventajas puede traer esta era de la información , sin embargo hemos visto que muchas empresas han desaparecido , no necesariamente de comunicación, pero esto ha concentrado a las empresas periodísticas para remodelar sus formas de hacer, en este caso periodismo, y de la manera de producir un periódico

Hasta finales de 1996 no fuimos testigos de una desaparición de algún medio de comunicación por la entrada de nuestro país en esta era que Marshall Macluhan denominó la Era de Acuario, o en la que en economía se llama la globalización

En el marco de esta globalización que comenzó en México a partir de 1985 en el sexenio de Miguel de la Madrid con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) se han visto muchos cambios en nuestro país, pero estos se visualizaron aún más en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari con la entrada de México en el Tratado de Libre Comercio que entró en vigor en 1993. Un año después, nuestro país sufrió una devaluación del peso que causó una crisis económica poniendo en jaque a las empresas que no tenían bien cimentada su economía y poniendo en sobreaviso a aquellas que pudieran tener algunos problemas económicos.

Dos años después de firmado el TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, nuestro país entró en la red de redes internet, teniendo así acceso al primer mundo, el mundo de la información, la comunicación a nivel mundial en cuestión de segundos. Se cumplieron con ello las expectativas de Marshall Macluhan cuando dice que "en el próximo siglo la tierra tendrá su conciencia colectiva fuera de la superficie del planeta en una densa sinfonía electrónica donde todas las naciones (si es que todavía existen como entidades separadas) puedan vivir en una nidada de sinestesia simultánea, dolorosamente consciente de los triunfos y heridas de cada uno".

Las sociedades de la comunicación están observando esta evolución del mundo en materia tecnológica y muchas de ellas se concientizan para ponerse a la orden del día, pues si no lo hacen quedan fuera de la red, y si quedan fuera de esta, simplemente se quedan rezagadas en materia de información en este aspecto. El Heraldó manifiesta su conciencia de esta evolución buscando modernizarse, pues como son empresas cuya función es esa la información, simplemente se quedan atrás respecto de las demás y eso implicaría al mismo tiempo la ruina de esta industria, la que al carecer de material básico, simplemente perdería auditorio o ventas.

"Sin embargo en la era de la información, veremos regiones enteras dedicadas a una combinación de industrias en el mismo sentido que "silicon valley", al sur de San Francisco, que está dedicado a todos los productos de la microelectrónica y la zona de Orlando que es un complejo de viajes y turismo de Disney World. La industria en el siglo XXI estará afiliada en forma horizontal".:

Con esto quizá estamos diciendo que Internet delineará los caminos a seguir de las empresas de comunicación mexicana y que también marcará la competitividad de cada una, pues ejemplificando podemos afirmar que las empresas periodísticas chicas o con falta de recursos no podrán actualizarse por el alto costo de los materiales y la capacitación que esto implica para su personal, lo que la obligaría a seguir así y quedar rezagadas o invertir más dinero para su pronta modernización y así encarar a la creciente competencia, ya sea nacional o extranjera.

Hoy en día y en específico el periódico, objeto de estudio para este trabajo, encara la proximidad de siglo XXI rápidamente consciente de aquel refrán "renovarse o morir", sin embargo aún se desconoce qué pasará en un futuro con respecto a esta modernización tecnológica que inunda las regiones del mundo, pues hasta ahora nada más se observan ventajas, ¿pero las desventajas?

En El Heraldo de Mexico se retoma un camino, tanto tecnologico como de forma y fondo para encarar su propia superación, como lo dijo el subdirector de informacion Pedro Camacho, no mirar hacia atras para ver quien le viene persiguiendo, sino mirar su propia superación, su propia supervivencia, esta es una las claves para enfrentar a la competencia a la que podría y está orillando la red de redes, Internet, sin embargo El Heraldo tiene que poner más atención al personal, pues este tiene que estar más conciente de la nueva era que se acerca compartiendo los aspectos importantes en reciprocidad continua

Empero aún se desconoce qué pasará en unos cuántos años cuando el mundo ya se convierte en la aldea global vaticinada por Marshall Macluhan "El hombre electrónico pierde contacto con el concepto de un centro director, así como las restricciones de las reglas sociales basadas en la interconexión. Las jerarquías se disuelven y reforman en forma constante. El ordenador, el satélite, la base de datos y la naciente corporación multiportadora de telecomunicaciones separarán lo que quede del viejo genio con orientación hacia lo impreso al disminuir el número de personas en el lugar de trabajo, destruyendo lo que hay de intimidad personal y desestabilizando desde el punto de vista político a naciones enteras a través de la transferencia de información sin censura a través de las fronteras nacionales por medio de infinitas unidades de microondas y satélites interactivos. El siglo XXI será la era de Acuario, por consentimiento general"

Habría que estar consciente de que lo que hoy es útil e importante , porque en un futuro muy lejano pudiera ocasionar un efecto negativo en la humanidad, en las funciones de la misma y en los medios de comunicación y se cumplan los vaticinios de Marshall Macluhan " lo que puede surgir como el discernimiento más importante del siglo XXI es que el hombre no fue diseñado para vivir a la velocidad de la luz. Sin el equilibrio de las leyes físicas y naturales, los nuevos medios de comunicación relacionados con el video harán que el hombre implosione sobre sí mismo. Al estar sentado en el cuarto de control de la información, ya sea en su hogar o en su trabajo recibiendo información a enormes velocidades (de imagen, sonido o táctil) desde todas las áreas del mundo , los resultados podrían ser peligrosamente inflativos y esquizofrénicos. Su cuerpo permanecerá en un sólo lugar , pero su mente volará hacia el vacío electrónico, estando al mismo tiempo en todos los lugares de banco de datos"⁴

⁴ idem P.103

BIBLIOGRAFÍA

- ALCALDE, Carmen. Como leer un periódico. Barcelona, España. A T E. 1981
P. 110, Decima Edición
- ALCANTARA, Manuel; Martínez, Antonia. México frente al Umbral del Siglo XXI
Centro de investigaciones Sociológicas. Ed. Siglo XXI,
Primera Edición, julio 1992. P. 301
- BORRAT, Héctor. El Periódico, actor político. Barcelona, Gustavo Gili S A. 1989
P.167, Octava Edición.
- CABALLERO, U. Emilio. El Tratado de Libre Comercio, Beneficios y Desventajas
Ed. Diana. Primera Edición, agosto 1991. P. 100
- CONCHELLO, José Angel. TLC, Un Callejón Sin Salida. Ed. Grijalbo. Primera Edición
1992 P.289.
- GOLDHABER, M Gerald. Comunicación Organizacional. Ed. Diana,
Segunda Edición, 1975 P.423
- GUEVARA, Niebla; García Canclini. La educación y La Cultura ante el TLC.
Fundación Nexos Ed. Nueva Imagen. Primera Edición, 1992 P. 35
- HOMS, Quiroga Ricardo. La Comunicación en la Empresa. Grupo Editorial
Iberoamericana. Primera Edición, 1990. P. 147
- MACLUHAN, Marshall, B. R. Bowers. La Aldea Global. Ed. Gedisa. Colecc. El
Mamífero Parlante. Serie Mayor, 9ª impresión, agosto, 1982
P. 100

- MENDEZ, Morales Jose Silvestre. Pasado, Presente y futuro de la Economía Mexicana. 100 preguntas y Respuestas. Ed. Prisma, Primera Edición, 1993. P. 100
- MOREIRA, Rodriguez Hector; Serrano Camarena Antonio. Entiendo el TLC. Centro de Estudios Estratégicos del Sistema Instituto Tecnológico y Estudios Superiores de Monterrey Edif. de Centro. Primera Edición, 1994. P. 164
- PEROT, Ross, Choate, Pat. El Autor Opina que el TLC debe Impedirse Ahora. Ed. Lasser Press Mexicana S A. Primera Edición, 1993. P. 126
- RODRIGUEZ, Castañeda Rafael. Prensa Vendida. Los periodistas y los presidentes: 40 años de relaciones. Ed. Grijalbo. Segunda Edición 1993 P. 383
- ROJAS, Soriano Raúl. Guía para Realizar Investigaciones Sociales. Ed. Plaza y Janés. Octava Edición. UNAM. P. 286
- RUBIO, Luis. ¿Cómo Va a Afectar a México el TLC?. Ed. Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, 1992. P. 335
- SALINAS, De Gortari Carlos. Informes presidenciales (1988-1994). Presidencia de la República. Dirección General de Comunicación Social.
- SECANELLA, Ma. Petra. El Periodismo Político en México. Ed. Prisma. Textos de Periodismo. Primera Edición. P. 202
- SECOFI. Documentos sobre el TLC

SHERER, Julio Estos Años Ed. Océano, segunda Edición, 1995 P 105
Convocatoria del Senado de la República sobre el TLC al foro
permanente de información, opinión y diálogo sobre las
negociaciones del Tratado Trilateral de libre Comercio entre
México y Canadá. 1992

HEMEROGRAFIA

PAYAN, Vélver, José. LA JORNADA. No. martes 20 de septiembre 1994.

Suplemento "Año del TLC" P.2

CARDENAS, Rogelio. El FINANCIERO No 187 Año4. 27 de noviembre 1993.

Informe Especial. " TLC el poder de las Corporaciones"

ALARCON, Chargoy, Gabriel. EL HERALDO DE MEXICO. No1, Año 1

9 Noviembre, 1965

ALARCON, V, Gabriel. HERADO DE MEXICO No. 1095, Año3, Octubre, 1968

Y 1971

EL TLC A UN AÑO DE OPERACION

Resultados

Marzo de 1995

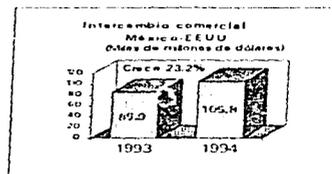
A un año de la entrada en vigor del TLCAN, y una vez concluida la primera etapa de desgravación, la influencia de este mecanismo en las transacciones comerciales de México y en los flujos de inversión externa captada por nuestra economía es evidentemente positiva.

A. El comercio con Estados Unidos y Canadá.

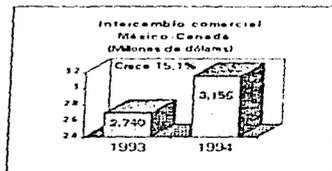
1. *El intercambio de mercancías en la región se incrementó.*

La apertura comercial provocada por la instrumentación del Tratado se tradujo en un incremento substancial en el intercambio de mercancías entre México y sus socios comerciales. En el caso del comercio entre Estados Unidos y nuestro país, la suma de las importaciones más las exportaciones pasó de 85,866 millones de dólares en 1993 a 105,788 millones en 1994, lo que representa un incremento de 23.2%. En cuanto al intercambio de México con Canadá, éste aumentó

en un 15.1%, al pasar de 2,740 millones de dólares en 1993 a 3,155 un año después.



Fuente: DE COFI con cifras de Banco de México.



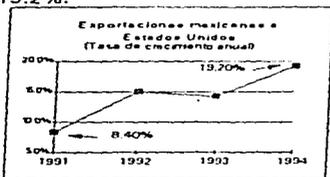
Fuente: SECOFI con cifras de Banco de México.

2. *Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos aumentaron.*

El nuevo marco arancelario definido por la puesta en práctica del Tratado fue utilizado extensamente por los exportadores mexicanos.

Este fenómeno, así como las ventajas competitivas del país, provocó que las empresas mexicanas vendieran más productos a Estados Unidos durante 1994 que durante el año anterior.

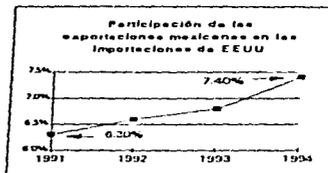
Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos pasaron de 42,772 millones de dólares en 1993 a 50,998 millones en 1994, lo que representa un aumento de 19.2%.



Fuente: SECOFI con cifras del Banco de México.

También se presentó un aumento en la participación de los productos mexicanos en el conjunto de las importaciones de Estados Unidos, al pasar de 6.8 a 7.4 % del total. Esto se explica por el mayor dinamismo que presentaron las exportaciones mexicanas a ese país durante 1994, comparado con las compras realizadas por Estados Unidos a otras naciones¹.

¹ De acuerdo con cifras del Departamento de Comercio de Estados Unidos, las importaciones procedentes de México crecieron 24% durante 1994, nivel superior al observado en las compras a países industrializados.



Fuente: SECOFI con cifras del Departamento de Comercio de EE.UU.

3. Las exportaciones manufactureras a Estados Unidos crecieron.

Los productos exportados a Estados Unidos durante 1994 fueron en un 82.7% manufacturas, en un 10.3% productos petroleros y en un 6.9% productos agropecuarios. Sobresale el crecimiento de las manufacturas dentro de las exportaciones totales, que fue de 22.1 % con respecto a 1993.

El dinamismo de las exportaciones manufactureras se reflejó, entre otros, en los mercados de filtros purificadores de aire, productos semimanufacturados de hierro y acero, y de partes de aparatos de aire acondicionado. En estos casos, México se convirtió en el principal proveedor de Estados Unidos. Asimismo, nuestro país mantuvo sus ventajas comparativas en la exportación de computadoras,

como Canadá y Japón, que crecieron en 16.3 y 11.1%, respectivamente.

motores, cables eléctricos y aparatos de televisión.

Algunos productos en los que México fue el principal proveedor de EU en 1994 (Millones de dólares)	
Eléctricos	
Cables para bujes	2,514
Aparatos de TV	2,293
Partes para aparatos de radio y TV	831
Radiograbadoras	799
Aparatos para cambiar o proteger circuitos eléctricos	417
Autopartes	
Cinturones de seguridad	881.6
Radiadores	105.9
Chasis	105.9
Aparatos de medicina	
Velocímetros y tacómetros	454
Aparatos para la regulación y control automático	355
Frutas y vegetales	
Tomates	315
Pimientos	143
Cebollas y chalotes	116
Pepinos y pepinillos	103
Textiles	
Textiles de algodón	372

Fuente: SECOFI con cifras del Departamento de Comercio de EE.UU.

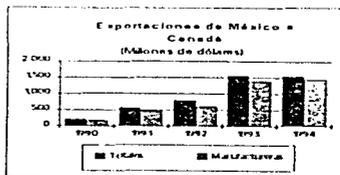
Principales productos exportados de México a EEUU en 1994 (Millones de dólares)	
Acetes crudos de petróleo	4,652.9
Vehículos	3,944.3
Hilos y cables para aislar	2,969.2
Aparatos de TV	2,265.0
Importaciones de muestras y muestrarios	1,470.5
Aparatos para utilización de circuitos eléctricos	1,387.8
Motores	1,331.2
Computadoras	911.0
Aparatos receptores de radiotelefonía y radiotelegrafía	924.5
Aparatos transmisores de radiotelefonía y radiotelegrafía	652.5
Centrifugadoras	339.5
Total	20,808.0
Participación*	42.2%

* En importaciones totales de EEUU provenientes de México.

Fuente: SECOFI con cifras del Departamento de Comercio de EE.UU.

4. Durante 1994 el intercambio comercial con Canadá aumentó, sin embargo se observó un déficit comercial.

Aunque el comercio entre México y Canadá aumentó, nuestra balanza comercial con ese país fue deficitaria en 86.6 millones de dólares. El déficit se debió, en gran parte, a la disminución en la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas, lo que debe analizarse a la luz de la tendencia observada durante los últimos años. De 1990 a 1994 las exportaciones totales de México a Canadá aumentaron en un 569%, al pasar de 229.2 millones de dólares a 1,534 millones. Por lo tanto, puede afirmarse que el menor dinamismo observado en las exportaciones durante 1994 es el reflejo de las altas tasas de crecimiento que se dieron en años pasados.

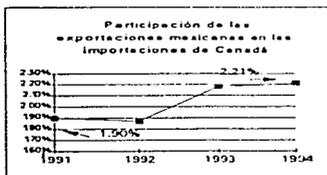


Fuente: SECOFI con cifras del Banco de México.

En el comercio con Canadá sobresale el comportamiento de las

exportaciones manufactureras. En este sector del comercio, México tuvo un superávit de 243.5 millones de dólares con ese país, dato que confirma la tendencia observada durante los últimos años.²

Otro hecho a resaltar es la mayor participación de las exportaciones mexicanas en las compras totales de Canadá. Esta pasó de 1.9% en 1991 a 2.2% en 1994. Asimismo, y de acuerdo con las estadísticas reportadas por el gobierno canadiense, las importaciones de productos mexicanos mostraron un mayor dinamismo que las de productos originarios de otros países. Mientras que las primeras aumentaron en un 11.4 % durante el año pasado, las segundas lo hicieron sólo en un 10.2%.



Fuente: SECOFI con cifras de Statistics Canada.

2. De 1992 a 1994, las exportaciones manufactureras a Canadá aumentaron en 136%.

En cuanto a la composición de las exportaciones de México a Canadá sobresalen, por su importancia, los productos de los sectores automovilístico y de bienes de capital.

Automóviles	689.4
Motores	199.0
Partes y accesorios para automóviles	187.5
Cables para bujas	160.1
Partes para asientos	126.4
Unidades de procesamiento numéricas	123.6
Aceites crudos de petróleo	102.4
Partes y accesorios	80.3
Partes para radio y televisión	84.3
Asientos para automóvil	74.7
Cinturones de seguridad	69.1
Total	1,899.8
Participación*	58.1%

* Importaciones totales de Canadá provenientes de México.

Fuente: SECOFI con cifras de Statistics Canada.

B- Los servicios

1- *La instrumentación del TLCAN significó un impulso en el intercambio regional de servicios.*

El potencial que este sector tiene en nuestro país, a la luz del nuevo marco comercial, se hizo evidente en los flujos de inversión dirigidos hacia los servicios financieros y las telecomunicaciones.

Servicios financieros

El 17 de octubre del año pasado se aprobó la instalación de 52 filiales de instituciones financieras del exterior: 5 grupos financieros, 18 bancos, 16 casas de bolsa, 12 aseguradoras y una arrendadora. Se calcula que el monto de inversión extranjera directa por concepto de la incorporación de esas instituciones al mercado financiero mexicano ascenderá a 1,214 millones de dólares.

Telecomunicaciones

En este sector destacan las coinversiones en el campo de la comunicación via satélite, que incluyen servicios como el correo electrónico y el correo de voz, entre otros.

C- La inversión extranjera

1. La puesta en marcha del TLCAN provocó un aumento en los flujos de inversión externa productiva.

! Durante 1994 se observó un decremento de la inversión externa total. Esta caída tiene su origen en la marcada disminución de la inversión en instrumentos financieros, motivada por tres factores: i) el aumento de las tasas

de interés en Estados Unidos, ii) el aumento de los rendimientos ofrecidos en los mercados financieros de otras economías emergentes y iii) en la mayor percepción de riesgo sobre el mercado financiero mexicano por parte de los inversionistas extranjeros, como consecuencia de acontecimientos de orden político.

Sin embargo la inversión productiva aumentó en un 63.8% durante 1994, respecto al nivel de un año antes, alcanzando los 8,026 millones de dólares. Este incremento se debió, por un lado, al reconocimiento de las ventajas de la economía mexicana en el marco regional definido por el TLCAN; y por el otro, a la instrumentación de la nueva Ley de Inversión Extranjera.

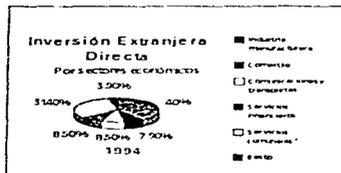


Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

El flujo de inversión productiva se concentró principalmente en

la industria manufacturera, a la que se dirigió un 39.9% del total, y sobresale la participación en el sector servicios, que absorbió el 31.4%. En cuanto al resto de los capitales, un 8.5% se dirigió al sector de los servicios financieros; un porcentaje igual al sector de las comunicaciones y los transportes; el 7.9% al comercio, y a los demás un 3.8%.

Dentro del sector manufacturero, específicamente, la inversión extranjera directa se concentró en la rama de alimentos, con un 42.8%, y en la de productos metálicos, maquinaria y equipo, con un 29.4%.



Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

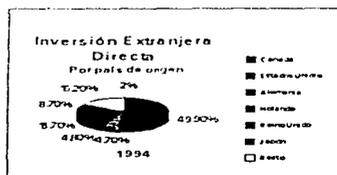
2. El TLCAN dio lugar a una mayor diversificación en el origen de la inversión extranjera directa.

El interés de terceros países en invertir en México, una vez instrumentado el Tratado, se reflejó en un sólido flujo de capitales durante 1994.

Sobresalen las participaciones del Reino Unido, Japón y Alemania, que fueron del 13.7%, 4.8% y 4.7% del total.

Por su parte, la inversión productiva originaria de Estados Unidos aumentó en un 14.3% durante 1994, alcanzando 4,004.5 millones de dólares. La inversión proveniente de Canadá ascendió sólo a 163.5 millones, aunque esta se incrementó en 120 % durante el año pasado.

El incremento de capitales productivos procedentes de países que no habían invertido en México de forma significativa, provocó que el nivel de la inversión productiva originada en Estados Unidos pasará, como proporción del total, de un 73 % en 1993 a un 49.9% en 1994.



Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

ANEXO 1. 2)

Sección X

Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; desperdicios y desechos de papel o cartón; papel, cartón y sus aplicaciones (Capítulo 47 a 49)

Capítulo 47 Pastas de Madera o de otras Maderas Fibrosas Celulósicas; Desperdicios y Desechos de Papel o Cartón

Partida(s)	Regla(s) aplicable(s)
47.01 a 47.07	Un cambio a la partida 47.01 a 47.07 de cualquier otro capítulo

Capítulo 48 Papel y Cartón; Manufactura de Pasta de Celulosa, de Papel o Cartón

Partida(s)	Regla(s) aplicable(s)
48.01 a 48.07	Un cambio a la partida 48.01 a 48.07 de cualquier otro capítulo
48.08 a 48.09	Un cambio a la partida 48.08 a 48.09 de cualquier partida fuera del grupo
48.10 a 48.13	Un cambio a la partida 48.10 a 48.13 de cualquier otro capítulo
48.14 a 48.15	Un cambio a la partida 48.14 a 48.15 de cualquier partida fuera del grupo
48.16	Un cambio a la partida 48.16 de cualquier otra partida, excepto de la partida 48.08
48.17 a 48.23	Un cambio a la partida 48.17 a 48.23 de cualquier partida fuera del grupo

Capítulo 49 Productos Editoriales, de la Prensa o de otras Industrias Gráficas; Textos Manuscritos o Mecanografiados y Planos

Partida(s)	Regla(s) aplicable(s)
49.01 a 49.11	Un cambio a la partida 49.01 a 49.11 de cualquier otro capítulo

Sección XI

Materias Textiles y sus Manufacturas (Capítulo 50-63)

Nota: Las reglas para textiles y prendas de vestir deben ser leídas junto con el Anexo 300-B (Bienes Textiles y Prendas de Vestir). Para propósitos de estas reglas, el término "totalmente" significa que el bien está hecho completamente o solamente del material señalado.

Capítulo 50 Seda

Partida(s)	Regla(s) aplicable(s)
50.01 a 50.03	Un cambio a la partida 50.01 a 50.03 de cualquier otro capítulo
50.04 a 50.06	Un cambio a la partida 50.04 a 50.06 de cualquier partida fuera de este grupo
50.07	Un cambio a la partida 50.07 de cualquier otra partida

Capítulo 51 Lana, pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.

Partida(s)	Regla(s) aplicable(s)
51.01 a 51.05	Un cambio a la partida 51.01 a 51.05 de cualquier otro capítulo
51.06 a 51.10	Un cambio a la partida 51.06 a 51.10 de cualquier partida fuera de este grupo
51.11 a 51.13	Un cambio a la partida 51.11 a 51.13 de cualquier partida fuera de este grupo, excepto de la partida 51.06 a 51.10, 52.05 a 52.06, 54.01 a 54.04 o 55.05 a 55.10.

Fracción Arancelaria	Descripción	Tasa Base	Productos de	
			EE.UU. (I)	Canadá (II)
49.01	LIBROS, POLLETOS E IMPRESOS SIMILARES, INCLUSO EN HOJAS SUeltas.			
4901.10	- En hojas sueltas, incluso plegadas.			
4901.10.01	- En hojas sueltas, incluso plegadas.	Ex.	D	D
4901.91	- Los demás: -- Diccionarios y enciclopedias, incluso en fascículos.			
4901.91.01	Impresos y publicados en México.	Ex.	D	D
4901.91.02	Impresos en español, excepto lo comprendido en las fracciones 4901.91.01. y 04.	Ex.	D	D
4901.91.03	Impresos en idioma distinto del español, excepto lo comprendido en las fracciones 4901.91.01 y 04.	Ex.	D	D
4901.91.04	Impresos en relieve para uso de ciegos.	Ex.	D	D
4901.91.99	Los demás.	Ex.	D	D
4901.99	-- Los demás.			
4901.99.01	Impresos y publicados en México.	Ex.	D	D
4901.99.02	Para la enseñanza primaria.	Ex.	D	D
4901.99.03	Anuarios, directorios o catálogos.	Ex.	D	D
4901.99.04	Impresos en español, excepto lo comprendido en las fracciones 4901.99.02, 03 y 06.	Ex.	D	D
4901.99.05	Impresos en idioma distinto del español, excepto lo comprendido en las fracciones 4901.99.01, 02, 03 y 06.	Ex.	D	D
4901.99.06	Impresos en relieve para uso de ciegos.	Ex.	D	D
4901.99.99	Los demás.	Ex.	D	D
49.02	DIARIOS Y PUBLICACIONES PERIODICAS, IMPRESOS, INCLUSO ILUSTRADOS O CON PUBLICIDAD.			
4902.10	- Que se publiquen cuatro veces por semana como mínimo.			
4902.10.01	Diarios y publicaciones periódicas impresos en español.	Ex.	D	D
4902.10.02	Diarios y publicaciones periódicas impresos en idioma distinto al español.	Ex.	D	D
4902.90	- Los demás.			
4902.90.01	Diarios y publicaciones periódicas impresos en español.	Ex.	D	D
4902.90.02	Diarios y publicaciones periódicas impresos en idioma distinto al español.	Ex.	D	D
49.03	ALBUMES O LIBROS DE ESTAMPAS Y CUADERNOS PARA DIBUJAR O COLOREAR, PARA NIÑOS.			

Fracción Arancelaria	Descripción	Tasa Base	Productos de	
			EE.UU. (I)	Canadá (II)
00	Albumes o libros de estampas y cuadernos para dibujar o colorear, para niños.			
4903.00.01	Albumes o libros de estampas.	20	A	A
4903.00.99	Los demás.	20	A	A
49.04	MUSICA MANUSCRITA O IMPRESA, INCLUSO CON ILUSTRACIONES O ENCUADERNADA.			
4904.00	Música manuscrita o impresa, incluso con ilustraciones o encuademada.			
4904.00.01	Música manuscrita o impresa, incluso con ilustraciones o encuademada.	Ex.	D	D
49.05	MANUFACTURAS CARTOGRAFICAS DE TODAS CLASES, INCLUIDOS LOS MAPAS MURALES, LOS PLANOS TOPOGRAFICOS Y LAS ESITERAS, IMPRESOS.			
4905.10	- Esferas.			
4905.10.01	- Esferas terrestres o celestes.	15	A	A
	- Los demás:			
4905.91	-- En forma de libros o folletos.			
4905.91.01	Cartas geográficas, topográficas o náuticas.	10	A	A
4905.91.02	Mapas murales.	10	A	A
4905.91.99	Los demás.	15	A	A
4905.99	-- Los demás.			
4905.99.01	Cartas geográficas, topográficas y náuticas.	10	A	A
4905.99.02	Mapas murales.	10	A	A
4905.99.99	Los demás.	15	A	A
.06	PLANOS Y DIBUJOS ORIGINALES HECHOS A MANO, DE ARQUITECTURA, DE INGENIERIA, INDUSTRIALES, COMERCIALES, TOPOGRAFICOS O SIMILARES; TEXTOS MANUSCRITOS; REPRODUCCIONES FOTOGRAFICAS SOBRE PAPEL SENSIBILIZADO Y COPIAS CON PAPEL CARBON, DE LOS PLANOS, DIBUJOS O TEXTOS ANTES MENCIONADOS.			
4906.00	Planos y dibujos originales hechos a mano, de arquitectura, de ingeniería, industriales, comerciales, topográficos o similares; textos manuscritos; reproducciones fotográficas sobre papel sensibilizado y copias con papel carbón, de los planos, dibujos o textos antes mencionados.			
4906.00.01	Planos y dibujos originales hechos a mano, de arquitectura, de ingeniería, industriales, comerciales, topográficos o similares; textos manuscritos; reproducciones fotográficas sobre papel sensibilizado y copias con papel carbón, de los planos, dibujos o textos antes mencionados.			
49.07	SSELLOS (ESTAMPILLAS) DE CORREO, TIMBRES FISCALES Y ANALOGOS, SIN OBLITERAR, QUE TIENGAN O HAYAN DE TENER CURSO LEGAL EN EL PAIS DE DESTINO; PAPEL TIMBRADO; BILLETES DE BANCO; CHEQUES; TITULOS DE ACCIONES U OBLIGACIONES Y TITULOS SIMILARES.	10	A	A
4907.00	Sellos (estampillas) de correo, timbres fiscales y análogos, sin obliterar, que tengan o hayan de tener curso legal en el país de destino; papel timbrado;			

Fracción Arancelaria	Descripción	Tasa Base	Productos de EE.UU. Canadá (1) (2)	
	Billetes de banco; cheques; títulos de acciones u obligaciones y títulos similares.			
4907.00.01	Billetes de banco, nacionales, sin legalizar, cuando sean importados por el Banco de México.	Ex.	D	D
4907.00.02	Cheques de viajeros.	Ex.	D	D
4907.00.03	Billetes de banco, nacionales de curso legal.	Ex.	D	D
4907.00.04	Billetes de banco, extranjeros de curso legal.	Ex.	D	D
4907.00.99	Los demás.	20	A	A
49.03	CALCOMANIAS DE CUALQUIER CLASE.			
4908.10	- Calcomanías vitrificables.			
4908.10.01	Calcomanías vitrificables policromas, elaboradas con pigmentos metálicos, sobre soportes de papel para ser fijadas a temperaturas mayores de 500o C, concebidas exclusivamente para ser aplicadas a lora, cerámicas porcelana y vidrio.	10	C	C
4908.10.99	Las demás.	20	C	C
4908.90	- Las demás.			
4908.90.01	Calcomanías transferibles sin calor, susceptibles de ser usadas en cualquier superficie, excepto lo comprendido en la fracción 4908.90.04.	20	C	C
4908.90.02	Para estampar tejidos.	15	C	C
4908.90.03	Calcomanías adhesibles por calor, concebidas exclusivamente para ser aplicadas en materiales plásticos y caucho.	15	C	C
4908.90.04	Firmas o laminas adhesibles decorativas para carrocería de vehículos, recortadas a tamaños determinados.	20	C	C
4908.90.05	Impresas a colores o en blanco y negro, presen- tadas para su venta en sobres o paquetes, aun cuando incluyan goma de mascar, dulces o cual- quier otro tipo de artículos, conculando figu- ras o ilustraciones que representen a la misma de manera denigrante o injuriosa, en actitudes de incitación a la violencia, a la autodestruc- ción o en cualquier otra forma de comportamien- to antisocial, conocidas como "Garbage Pail kids" y con indicaciones de haber sido impre- sas en los Estados Unidos de Norteamérica, o en cualquier otro país por "Topps Chewing Gummi, Incorporated" o por cualquier otra empresa o denominación comercial.	20	A	A
4908.90.99	Las demás.			
49.09	TARJETAS POSTALES IMPRESAS O ILUSTRADAS; TARJETAS IMPRESAS CON FELICITACIONES O COMUNICACIONES PERSONALES, AUNQUE LLEVEN ILUSTRACIONES, INCLUSO CON SOBRES, ADORNOS O APLICACIONES.			
4909.00	Tarjetas postales impresas o ilustradas; tarjetas impresas con felicitaciones o comunicaciones personales, aunque lleven ilustraciones, incluso con sobres, adornos o aplicaciones.			

Fracción Arancelaria	Descripción	Tasa Base	Productos de	
			EH.UU. (I)	Canadá (II)
4909.00.01	Con motivo del país exportador.	20	A	A
4909.00.99	Los demás.	20	A	A
49.10	CALENDARIOS DE CUALQUIER CLASE, IMPRESOS, INCLUSO LOS TACOS DE CALENDARIO.			
4910.00	Calendarios de cualquier clase, impresos, incluidos los tacos de calendario.			
4910.00.01	En forma de libros o folletos.	20	A	A
4910.00.99	Los demás.	20	A	A
49.11	LOS DEMAS IMPRESOS, INCLUIDAS LAS ESTAMPAS, GRABADOS Y FOTOGRAFIAS.			
4911.10	- Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares.			
4911.10.01	Catálogos en idioma distinto del español, cuando se importen en cantidad no mayor de 3 ejemplares por destinatarios.	10	A	A
4911.10.02	Catálogos, excepto lo comprendido en la fracción 4911.10.01.	20	A	A
4911.10.03	Guías, horarios o demás impresos relativos a servicios de transporte de compañías que operen en el extranjero, excepto lo comprendido en la fracción 4911.99.02.			
4911.10.04	Folletos o publicaciones turísticas.	10	A	A
4911.10.99	Los demás.	20	A	A
49.91	- Los demás:			
4911.91	-- Estampas, grabados y fotografías.			
4911.91.01	Estampas, dibujos, fotografías, sobre papel o cartón para la edición de libros o colecciones de carácter educativo o cultural.	10	A	A
4911.91.02	Fotografías a colores.	20	A	A
4911.91.03	Estampas, grabados o fotografías, excepto los fotomurales y lo comprendido en las fracciones 4911.91.01, 02 y 04.	20	A	A
4911.91.04	Figuras o paisajes, impresos o fotografiados sobre tejidos.	20	A	A
4911.91.05	Materiales terapéutico-pedagógico, previa certificación por parte de la Dirección General de Educación Especial de la Secretaría de Educación Pública.	10	A	A
4911.91.06	Impresas a colores o en blanco y negro, presentadas para su venta en sobres o paquetes, aun cuando incluyan goma de mascar, dulces o cualquier otro tipo de artículos, conteniendo figuras o ilustraciones que representen a la niñez de manera delirante o ridícula, en actitudes de incitación a la violencia, a la autodestrucción o en cualquier otra forma de comportamiento antisocial, conocidas como "Garbage Pail kids" y con indicaciones de haber sido impresas en los Estados Unidos de Norteamérica, o en cualquier otro país por "Topsy Chewing Gumm, Incorporated" o por cualquier otra empresa o denominación comercial.	10	A	A

Fracción Arrendataria	Descripción	Tasa Base	Productos d	
			EE.UU. (D)	Cana (G)
4911.91.99	Los demás.	20	A	A
4911.99	-- Los demás.			
4911.99.01	Cartones murales para escuelas.	10	A	A
4911.99.02	Boletos o billetes de rifas, loterías, espectáculos, ferrocarriles u otros servicios de transporte.	20	A	A
4911.99.03	Papel para documentos (esqueletos, modelos o patrones impresos), con líneas para escribir.	20	A	A
4911.99.04	Moldes decorativos para la fabricación de utensilios de plástico.	20	A	A
4911.99.05	Tarjetas plásticas para identificación y para crédito.	20	A	A
4911.99.06	Material técnico-pedagógico, previa certificación por parte de la Dirección General de Educación Especial, de la Secretaría de Educación Pública.	10	A	A
4911.99.99	Los demás.	20	A	A

ANEXO (1. 3)

SCHEDULE OF CANADA

Item	Article Description	Column I		Column II
		Staging Category	Dues Rate	Dues Rate
49.01	Pinned books, brochures, leaflets and similar printed matter, whether or not in single sheets.			
4901.10.00	- In single sheets, whether or not folded	D	Free	Free
	- Other:			
4901.91.00	-- Dictionaries, encyclopedias and serial instalments thereof	D	Free	Free
4901.99.00	-- Other	D	Free	Free
49.02	Newspapers, journals and periodicals, whether or not illustrated or containing advertising material.			
4902.10.00	- Appearing at least four times a week	D	Free	Free
4902.90.00	- Other	D	Free	Free
4903.00	Children's picture, drawing or coloring books.			
4903.00.10	-- Picture books	D	Free	Free
4903.00.20	-- Drawing or coloring books	A	7.5%	7.5%
4904.00.00	Music, printed or in manuscript, whether or not bound or illustrated.	D	Free	Free
49.05	Maps and hydrographic or similar charts of all kinds, including atlases, wall maps, topographical plans and globes, printed.			
4905.10.00	- Globes	D	Free	Free
	- Other:			
4905.91.00	-- In book form	D	Free	Free
4905.99	-- Other			
4905.90.10	-- Geographical, hydrographical or astronomical maps or charts	D	Free	Free
4905.99.90	-- Other	A	Free	Free
4906.00.00	Plans and drawings for architectural, engineering, industrial, commercial, topographical or similar purposes, being originals drawn by hand, hand-written texts, photographic reproductions on sensitized paper and carbon copies of the foregoing.	D	Free	Free
4907.00	Unused postage, revenue or similar stamps of current or new issues in the country to which they are destined; stamp-recessed paper; obverse fitting banknotes, stock, share or bond certificates and similar documents of this kind.			
4907.00.10	-- Postage, revenue or similar stamps	D	Free	Free
4907.00.20	-- Banknotes being legal tender	D	Free	Free

SCHEDULE OF CANADA

Item	Article Description	Column 1		Column 2 Rate
		Starting Category	Item Rate	
4907.00.90	— Other	A	8%	8%
4908	Transfers (diacolumenes).			
4908.10.00	— Transfers (diacolumenes), variable	D	Free	Free
4908.90.00	— Other	A	Free	Free
4909.00.00	Printed or illustrated postcards printed words bearing personal greetings, messages or inscriptions, whether or not illustrated, with or without envelopes or trimmings.	A	7.5%	7.5%
4910.00	Calendars of any kind, printed, including calendar books.			
4910.00.10	— Religious calendars, advertising calendars not containing publicity material relating to Canadian products or services	D	Free	Free
4910.00.20	— Other advertising calendars	A	Free	Free
4910.00.90	— Other	A	8%	8%
4911	Other printed matter, including printed pictures and photographs.			
4911.10	— Trade advertising material, commercial catalogues and the like			
4911.10.10	— Tourist propaganda issued by national or State governments or departments thereof, boards of trade, chambers of commerce, municipal or automobile associations and similar organizations	D	Free	Free
4911.10.20	— Freight rates, passenger rates and timetables issued by transportation companies abroad and relating to transportation outside Canada	D	Free	Free
	— Other			
4911.10.91	— Not containing publicity material relating to Canadian products or services	D	Free	Free
4911.10.92	— Advertising catalogues containing publicity material relating to Canadian products or services	A	Free	Free
4911.10.99	— Other	A	Free	Free
	— Other			
4911.91	— Pictures, designs and photographs			
4911.91.10	— Religious pictures, designs or designs not bearing a text, in the form of signatures or separate sheets, as parts of books; photographs for use as news illustrations; photographic or photo-mechanical reproductions, numbered and signed by the artist or numbered and otherwise authenticated by or on behalf of the artist	D	Free	Free

SCHEDULE OF CANADA

Item	Article Description	Column I		Column II
		Shipping Category	Base Rate	Rate
4911.91.90	— Other	A	Free	Free
4911.99	— Other			
4911.99.10	— Surprises or prayer cards, religious certificates, book marks or motions	D	Free	Free
4911.99.20	— Reproduction proofs for the production of printing plates, rolls or cylinders, of tariff item No. 8442.30.20	D	Free	Free
4911.99.30	— Microcopies of goods of heading Nos. 49.01, 49.02 and 49.04 and of tariff item Nos. 4903.00.11, 4903.00.14, 4903.00.19, 4905.91.10, 4905.91.20, 4905.91.80, 4905.91.90, 4911.10.10 and 4911.10.20	D	Free	Free
4911.99.40	— Computer generated mailing lists, not including labels of heading No. 48.21	D	Free	Free
4911.99.50	— Printed labels	A	Free	Free
4911.99.90	— Other	A	8%	8%

SCHEDULE OF THE UNITED STATES OF AMERICA

HTS Heading/ Subheading	Article description	Base Rate	Staging Category
CHAPTER 49			
PRINTED BOOKS, NEWSPAPERS, PICTURES AND OTHER PRODUCTS OF THE PRINTING INDUSTRY; MANUSCRIPTS, TYPESCRIPTS AND PLANS			
4901	Printed books, brochures, leaflets and similar printed matter, whether or not in single sheets:		
4901.10.00	In single sheets, whether or not folded.....	Free	D
4901.91.00	Other:		
	Dictionaries and encyclopedias, and serial installments thereof.....	Free	D
4901.99.00	Other.....	Free	D
4902	Newspapers, journals and periodicals, whether or not illustrated or containing advertising material:		
4902.10.00	Appearing at least four times a week.....	Free	D
4902.90.10	Other:		
4902.90.20	Newspaper supplements printed by a separate process.....	1.2%	A
	Other.....	Free	D
4903.00.00	Children's picture, drawing or coloring books.....	Free	D
4904.00.00	Music, printed or in manuscript, whether or not bound or illustrated.....	Free	D
4905	Maps and hydrographic or similar charts of all kinds, including atlases, wall maps, topographical plans and globes, printed:		
4905.10.00	Globes.....	3.3%	A
4905.91.00	Other:		
4905.99.00	In book form.....	Free	D
	Other.....	Free	D
4906.00.00	Plans and drawings for architectural, engineering, industrial, domestic, topographical or similar purposes, being originals drawn by hand; handwritten texts; photographic reproductions on sensitized paper and carbon copies of the foregoing.....	Free	D
4907.00.00	Unused postage, revenue or similar stamps of current or new issue in the country to which they are destined; stamp-impressed paper; banknotes; check forms; stock, share or bond certificates, and similar documents of title.....	Free	D
4908	Transfers (decalcomanias):		
4908.10.00	Transfers (decalcomanias), vitrifiable.....	13.24/kg + 3.3%	A
4908.90.00	Other.....	15.44/kg	A
4909.00	Printed or illustrated postcards; printed cards bearing personal greetings, messages or announcements, whether or not illustrated, with or without envelope or wrappings:		
4909.00.20	Postcards.....	4%	A
4909.00.40	Other.....	4.9%	A

SCHEDULE OF THE UNITED STATES OF AMERICA

NTE Heading/ Subheading	Article description	Duty Rate	Staging Category
4910.00	Calendars of any kind, printed, including calendar binakas Printed on paper or paperboard in whole or in part by a lithographic process	Free	D
4910.00.20	Not over 0.51 mm in thickness.....	Free	D
4910.00.40	Over 0.51 mm in thickness.....	4.4¢/kg	A
4910.00.60	Other.....	3%	A
4911	Other printed matter, including printed pictures and photographs	Free	D
4911.10.00	Trade advertising material, commercial catalogs and the like.....	Free	D
4911.91	Other:		
4911.91.10	Pictures, designs and photographs	Free	D
4911.91.15	Printed over 20 years at time of importation.....	Free	D
4911.91.20	Printed not over 20 years at time of importation:		
4911.91.30	Suitable for use in the production of articles of heading 4901.....	Free	D
4911.91.40	Other:		
4911.91.20	Lithographs on paper or paperboard:		
4911.91.30	Not over 0.51 mm in thickness.....	13.2¢/kg	A
4911.91.40	Over 0.51 mm in thickness.....	Free	D
4911.99	Other:	3.1%	A
4911.99.20	International customs forms (cometes) and parts thereof, in English or French (whether or not in additional language).....	Free	D
4911.99.60	Other:		
4911.99.80	Printed on paper in whole or in part by a lithographic process.....	0.4%	A
4911.99.80	Other.....	4.9%	A

ANEXO 1-4

Capítulo XIII Telecomunicaciones

Artículo 1301. Ambito de aplicación

1. Este capítulo se refiere a
 - (a) las medidas que adopte o mantenga una Parte, relacionadas con el acceso a y el uso de redes o servicios públicos de telecomunicaciones por personas de otra Parte, incluso el acceso y el uso que dichas personas hagan cuando operen redes privadas;
 - (b) las medidas que adopte o mantenga una Parte sobre la prestación de servicios mejorados o de valor agregado por personas de otra Parte en territorio de la primera o a través de sus fronteras; y
 - (c) las medidas relativas a normalización respecto de la conexión de equipo terminal u otro equipo a las redes públicas de telecomunicaciones.
2. Salvo para garantizar que las personas que operen estaciones de radiodifusión y sistemas de cable tengan acceso y uso continuo de las redes y de los servicios públicos de telecomunicaciones, este capítulo no se aplica a ninguna medida que una Parte adopte o mantenga en relación con la radiodifusión o la distribución por cable de programación de radio o televisión.
3. Ninguna disposición de este capítulo se interpretará en el sentido de:
 - (a) obligar a ninguna Parte a autorizar a una persona de otra Parte a que establezca, construya, adquiera, arriende, opere o suministre redes o servicios de telecomunicaciones;
 - (b) obligar a ninguna Parte o que ésta a su vez exija a ninguna persona a que establezca, construya, adquiera, arriende, opere o suministre redes o servicios de telecomunicaciones que no se ofrezcan al público en general;
 - (c) impedir a ninguna Parte que prohíba a las personas que operen redes privadas el uso de sus redes para suministrar redes o servicios públicos de telecomunicaciones a terceras personas; u
 - (d) obligar a una Parte a exigir a ninguna persona involucrada en la radiodifusión o distribución por cable de programación de radio o de televisión, a que proporcione su infraestructura de distribución por cable o de radiodifusión como red pública de telecomunicaciones.

Artículo 1302. Acceso a redes y servicios públicos de telecomunicación y su uso

1. Cada una de las Partes garantizará que personas de otra Parte tengan acceso a, y puedan hacer uso de cualquier red o servicio público de telecomunicaciones ofrecidos en su territorio o de manera transfronteriza, inclusive los circuitos privados arrendados, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, para la conducción de sus negocios, incluyendo lo especificado en los párrafos 2 a 8.

2. Sujeto a lo dispuesto en los párrafos 6 y 7, cada una de las Partes garantizará que a las personas de las otras Partes se les permita:

- (a) comprar o arrendar y conectar equipo terminal u otro equipo que haga interfaz con la red pública de telecomunicaciones;
- (b) interconectar circuitos privados, arrendados o propios, con las redes públicas de telecomunicaciones en territorio de esa Parte o a través de sus fronteras, incluido el acceso mediante marcación directa y desde sus usuarios o clientes, o con circuitos arrendados o propios de otra persona, en términos y condiciones mutuamente aceptadas por dichas personas;
- (c) realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento; y
- (d) utilizar los protocolos de operación que ellos elijan.

3. Cada una de las Partes garantizará que:

- (a) la fijación de precios para los servicios públicos de telecomunicaciones refleje los costos económicos directamente relacionados con la prestación de los servicios; y
- (b) los circuitos privados arrendados estén disponibles sobre la base de una tarifa fija.

Ninguna disposición de este párrafo se interpretará en el sentido de impedir subsidios cruzados entre los servicios públicos de telecomunicaciones.

4. Cada una de las Partes garantizará que las personas de otra Parte puedan usar las redes o los servicios públicos de telecomunicaciones para transmitir la información en su territorio o a través de sus fronteras, incluso para las comunicaciones internas de las empresas, y para el acceso a la información contenida en bases de datos o almacenada en otra forma que sea legible por una máquina en territorio de cualquier Parte.

5. Además de lo dispuesto en el Artículo 2101, "Excepciones generales", ninguna disposición de este capítulo se interpretará en el sentido de impedir a ninguna Parte que adopte o aplique cualquier medida necesaria para:

- (a) asegurar la confidencialidad y la seguridad de los mensajes; o
- (b) proteger la intimidad de los suscriptores de redes o de servicios públicos de telecomunicaciones.

6. Cada una de las Partes garantizará que no se impongan más condiciones al acceso a redes o servicios públicos de telecomunicaciones y a su uso, que las necesarias para:

- (a) salvaguardar las responsabilidades de servicio público de los prestadores de redes o servicios públicos de telecomunicaciones, en particular su capacidad para poner sus redes o servicios a disposición del público en general; o
- (b) proteger la integridad técnica de las redes o los servicios públicos de telecomunicaciones.

7. Siempre que las condiciones para el acceso a redes o servicios públicos de telecomunicaciones y su uso cumplan los criterios establecidos en el párrafo 6, dichas condiciones podrán incluir:

- (a) restricciones a la reventa o al uso compartido de tales servicios;
- (b) requisitos para utilizar interfaces técnicas determinadas, inclusive protocolos de interfaz, para la interconexión con las redes o los servicios mencionados;
- (c) restricciones en la interconexión de circuitos privados, arrendados o propios, con las redes o los servicios mencionados, o con circuitos arrendados o propios de otra persona, cuando los circuitos se utilicen para el suministro de redes o de servicios públicos de telecomunicaciones; y
- (d) procedimientos para otorgar licencias, permisos, registros o notificaciones que, de adoptarse o mantenerse, sean transparentes y que el trámite de las solicitudes se resuelva de manera expedita.

8. Para propósitos de este artículo, trato "no discriminatorio" significa términos y condiciones no menos favorables que aquellos otorgados a cualquier otro cliente o usuario de redes o servicios públicos de telecomunicaciones similares en condiciones similares.

Artículo 1303. Condiciones para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado

1. Cada una de las Partes garantizará que:

- (a) cualquier procedimiento que adopte o mantenga para otorgar licencias, permisos, registros o notificaciones referentes a la prestación de servicios mejorados o de valor agregado sea transparente y no discriminatorio y que el trámite de las solicitudes se resuelva de manera expedita; y
- (b) la información requerida conforme a tales procedimientos se limite a la necesaria para acreditar que el solicitante tenga solvencia financiera para iniciar la prestación del servicio, o que los servicios o el equipo terminal u otro equipo del solicitante cumplen con las normas o reglamentaciones técnicas aplicables de la Parte.

2. Ninguna de las Partes exigirá a un prestador de servicios mejorados o de valor agregado:

- (a) prestar esos servicios al público en general;
- (b) justificar sus tarifas de acuerdo a sus costos;
- (c) registrar una tarifa;
- (d) interconectar sus redes con cualquier cliente o red en particular; o
- (e) satisfacer ninguna norma o reglamentación técnica específica para una interconexión distinta a la interconexión con una red pública de telecomunicaciones.

3.º No obstante lo dispuesto en el párrafo 2(c) cada una de las Partes podrá requerir el registro de una tarifa a:

- (a) un prestador de servicios, con el fin de corregir una práctica de este prestador que la Parte haya considerado en un caso particular como contraria a la competencia, de conformidad con su legislación, o
- (b) un monopolio al que se le apliquen las disposiciones del Artículo 1305.

Artículo 1304. Medidas relativas a normalización

1. Además de lo dispuesto en el Artículo 904(4), "Obstáculos innecesarios", cada una de las Partes garantizará que sus medidas relativas a normalización que se refieren a la conexión de equipo terminal o de otro equipo a las redes públicas de telecomunicaciones, incluso aquellas medidas que se refieren al uso del equipo de prueba y medición para el procedimiento de evaluación de la conformidad, se adopten o mantengan solamente en la medida que sean necesarias para:

- (a) impedir daños técnicos a las redes públicas de telecomunicaciones,
- (b) impedir la interferencia técnica con los servicios públicos de telecomunicaciones o el detentor de estos,
- (c) impedir la interferencia electromagnética, y asegurar la compatibilidad con otros usos del espectro electromagnético,
- (d) impedir el mal funcionamiento del equipo de facturación, o
- (e) garantizar la seguridad del usuario y su acceso a las redes o servicios públicos de telecomunicaciones.

2. Una Parte podrá establecer el requisito de aprobación para la conexión a la red pública de telecomunicaciones de equipo terminal o de otro equipo que no este autorizado, siempre que los criterios de aprobación sean compatibles con lo dispuesto en el párrafo 1.

3. Cada una de las Partes garantizará que los puntos terminales de las redes públicas de telecomunicaciones se definan sobre bases razonables y transparentes.

4. Ninguna de las Partes exigirá autorización por separado del equipo que se conecta por el lado del usuario al equipo autorizado que sirve como dispositivo de protección, cumpliendo con los criterios del párrafo 1.

5. Además de lo dispuesto en el Artículo 904(3), "Trato no discriminatorio", cada una de las Partes deberá:

- (a) asegurar que sus procedimientos de evaluación de la conformidad sean transparentes y no discriminatorios, y que las solicitudes que se presenten al efecto se tramiten de manera expedita,
- (b) permitir que cualquier entidad técnicamente calificada realice la prueba requerida al equipo terminal o a otro equipo que vaya a ser conectado a la red pública de telecomunicaciones, de acuerdo con los procedimientos de evaluación de la conformidad de la Parte, a reserva del derecho de la misma de revisar la exactitud y la integridad de los resultados de las pruebas.

- (c) garantizar que no sea discriminatoria ninguna medida que adopte o mantenga para exigir que se autorice a determinadas personas como agentes de proveedores de equipo de telecomunicación ante los organismos competentes de la Parte para la evaluación de la conformidad.

6. A más tardar un año después de la fecha de entrada en vigor del Tratado, cada una de las Partes adoptará, como parte de sus procedimientos de evaluación de la conformidad, las disposiciones necesarias para aceptar los resultados de las pruebas realizadas por laboratorios o instalaciones de pruebas en territorio de otra Parte, de acuerdo con las medidas y procedimientos relativos a normalización de la Parte a la que corresponda aceptar.

7. El Subcomité de Normas de Telecomunicaciones, establecido de conformidad con las disposiciones del Artículo 913(3), "Comité de Medidas Relativas a Normalización", desempeñará las funciones señaladas en el Anexo 913.5.a.2.

Artículo 1305. Monopolios

1. Cuando una Parte mantenga o designe un monopolio para proveer redes y servicios públicos de telecomunicaciones y el monopolio compita directamente o a través de una filial, en la prestación de servicios mejorados o de valor agregado u otros bienes o servicios vinculados con las telecomunicaciones, la Parte se asegurará de que el monopolio no utilice su posición monopolística para incurrir en prácticas contrarias a la competencia en esos mercados, ya sea de manera directa o a través de los tratos con sus filiales, de modo tal que afecte desventajosamente a una persona de otra Parte. Dichas prácticas pueden incluir los subsidios cruzados y la discriminación en el acceso a las redes y a los servicios públicos de telecomunicaciones.

2. Cada una de las Partes adoptará o mantendrá medidas eficaces para impedir la conducta contraria a la competencia a que se refiere el párrafo 1, tales como:

- (a) requisitos de contabilidad;
- (b) requisitos de separación estructural;
- (c) reglas para asegurar que el monopolio otorgue a sus competidores acceso a y uso de sus redes o sus servicios públicos de telecomunicaciones en términos y condiciones no menos favorables que los que se conceda a sí mismo o a sus filiales; o
- (d) reglas para asegurar la divulgación oportuna de los cambios técnicos de las redes públicas de telecomunicaciones y sus interfaces.

Artículo 1306. Transparencia

Además de lo dispuesto en el Artículo 1302, "Publicación", cada una de las Partes pondrá a disposición del público las medidas relativas al acceso a las redes o los servicios públicos de telecomunicaciones y a su uso, incluyendo las medidas referentes a:

- (a) tarifas y otros términos y condiciones del servicio;
- (b) especificaciones de las interfaces técnicas con tales redes y servicios.

- (c) información sobre los órganos responsables de la elaboración y adopción de medidas relativas a normalización que afecten dicho acceso y uso,
- (d) condiciones aplicables a la conexión de equipos terminal o de otra clase a las redes públicas de telecomunicaciones, y
- (e) requisitos de notificación, permiso, registro o licencia.

Artículo 1307. Relación con los otros capítulos

En caso de incompatibilidad entre este capítulo y otro capítulo, este capítulo prevalecerá en la medida de la incompatibilidad.

Artículo 1308. Relación con organizaciones y tratados internacionales

Las Partes reconocen la importancia de las normas internacionales para la compatibilidad e interoperabilidad global de las redes o servicios de telecomunicación, y se comprometen a promover dichas normas mediante la labor de los organismos internacionales competentes, tales como la Unión Internacional de Telecomunicaciones y la Organización Internacional de Normalización.

Artículo 1309. Cooperación técnica y otras consultas

1. Con el fin de estimular el desarrollo de la infraestructura de servicios de telecomunicaciones interoperables, las Partes cooperarán en el intercambio de información técnica, en el desarrollo de programas intergubernamentales de adiestramiento, así como en otras actividades afines. En cumplimiento de esta obligación, las Partes pondrán especial énfasis en los programas de intercambio existentes.
2. Las Partes se consultarán para determinar la posibilidad de liberalizar aún más el comercio de todos los servicios de telecomunicaciones, incluidas las redes y los servicios públicos de telecomunicaciones.

Artículo 1310. Definiciones

Para los efectos de este capítulo

comunicaciones internas de la empresa significa las telecomunicaciones mediante las cuales una empresa se comunica

- (a) internamente o con o entre sus subsidiarias, sucursales y filiales, según las defina cada una de las Partes, o
- (b) de manera no comercial, con otras personas que sean fundamentales para la actividad económica de la empresa, y que sostengan una relación contractual continua con ella.

pero no incluye los servicios de telecomunicaciones que se suministran a personas distintas a las descritas en esta definición.

equipo autorizado significa el equipo terminal o de otra clase que ha sido aprobado para conectarse a la red pública de telecomunicaciones de acuerdo con los procedimientos de evaluación de la conformidad de una Parte.

equipo terminal significa cualquier dispositivo digital o analógico capaz de procesar, recibir, computar, señalar o transmitir señales a través de medios electromagnéticos y que se conecta a la red pública de telecomunicaciones, mediante conexiones de radio o cable, en un punto terminal.

medida relativa a normalización significa una "medida relativa a normalización", tal como se define en el Artículo 915.

procedimiento de evaluación de la conformidad significa "procedimiento de evaluación de la conformidad" como se define en el Artículo 915, e incluye los procedimientos referidos en el Anexo 1310.

protocolo significa un conjunto de reglas y formatos que rigen el intercambio de información entre dos entidades pares, para efectos de la transferencia de información de señales o datos.

punto terminal de la red significa la demarcación final de la red pública de telecomunicaciones en las instalaciones del usuario.

redes o servicios públicos de telecomunicaciones significa las redes públicas de telecomunicaciones o los servicios públicos de telecomunicaciones.

red privada significa la red de telecomunicaciones que se utiliza exclusivamente para comunicaciones internas de una empresa.

red pública de telecomunicaciones significa la infraestructura pública de telecomunicaciones que permite las telecomunicaciones entre puntos terminales definidos de la red.

servicio público de telecomunicaciones significa cualquier servicio de telecomunicaciones que una Parte obligue explícitamente o de hecho, a que se ofrezca al público en general, incluidos el telegrafo, teléfono, telex y transmisión de datos, y que por la general conlleva la transmisión en tiempo real de información suministrada por el usuario entre dos o más puntos, sin cambio "de punto a punto" en la forma ni en el contenido de la información del usuario.

servicios mejorados o de valor agregado significa los servicios de telecomunicaciones que emplean sistemas de procesamiento computarizado que:

- (a) actúan sobre el formato, contenido, código, protocolo o aspectos similares de la información transmitida del usuario;
- (b) que proporcionan al cliente información adicional, diferente o reestructurada; o
- (c) implican la interacción del usuario con información almacenada.

tasa fija significa la fijación de precio sobre la base de una cantidad fija por periodo, independientemente de la cantidad de uso, y

telecomunicaciones significa la transmisión y recepción de señales por cualquier medio electromagnético

Anexo 1310

Procedimiento de evaluación de la conformidad

Para Canadá:

*Department of Communications, Terminal Attachment Program,
Certification Procedures (CP-01)*

Department of Communications Act, R.S.C. 1985, C-35

Railway Act, R.S.C. 1985, c. R-3

Radiocommunication Act, R.S.C. 1985, c. R-2, con sus enmiendas del S.C. 1989, c. 17

Telecommunications Act (Bill C-62)

Para México:

Secretaría de Comunicaciones y Transportes

Subsecretaría de Comunicaciones y Desarrollo Tecnológico

Reglamento de Telecomunicaciones, Capítulo 10

Para Estados Unidos:

Parte 15 y Parte 68 de las *Federal Communications Commission's Rules Título 47 del Code of Federal Regulations*

ANEXO 1-5

SEXTA PARTE PROPIEDAD INTELECTUAL

Capítulo XVII Propiedad intelectual

Artículo 1701. Naturaleza y ámbito de las obligaciones

1. Cada una de las Partes otorgará en su territorio, a los nacionales de otra Parte, protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual, asegurándose a la vez de que las medidas destinadas a defender esos derechos no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo.

2. Con objeto de otorgar protección y defensa adecuada y eficaz a los derechos de propiedad intelectual, cada una de las Partes aplicará, cuando menos, este capítulo y las disposiciones sustantivas de:

- (a) el Convenio de Ginebra para la Protección de los Productores de Fonogramas Contra la Reproducción no Autorizada de sus Fonogramas, 1971 (Convenio de Ginebra);
- (b) el Convenio de Berna para la Protección de Obras Literarias y Artísticas, 1971 (Convenio de Berna);
- (c) el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, 1967 (Convenio de París); y
- (d) el Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales, 1978 (Convenio UPOV), o la Convención Internacional para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas, 1991 (Convenio UPOV).

Las Partes harán todo lo posible para adherirse a los textos citados de estos convenios si aún no son parte de ellos a la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

3. El Anexo 1701.3 se aplica a las Partes señaladas en ese anexo.

Artículo 1702. Protección ampliada

Cada una de las Partes podrá otorgar en su legislación interna protección a los derechos de propiedad intelectual más amplia que la requerida en este Tratado, siempre que tal protección no sea incompatible con este Tratado.

Artículo 1703. Trato nacional

1. Cada una de las Partes otorgará a los nacionales de otra Parte trato no menos favorable del que concede a sus propios nacionales en materia de protección y defensa de todos los derechos de propiedad intelectual. En el caso de referirse a los fonogramas, cada una de las Partes otorgará a los productores y artistas intérpretes de otra Parte el mismo trato, excepto que cada una de las Partes podrá limitar los derechos de los artistas intérpretes o

titulares de otra Parte respecto a los usos secundarios de sus fonogramas, a los derechos que sus nacionales reciben en el territorio de esa otra Parte.

2. Ninguna de las Partes podrá exigir a los titulares de derechos, como condición para el otorgamiento de trato nacional conforme a este artículo, que cumplan con formalidad o condición alguna para adquirir derechos de autor y derechos conexos.

3. Cada una de las Partes podrá hacer excepción de lo señalado en el párrafo 1, respecto a sus procedimientos administrativos y judiciales para la producción o defensa de los derechos de propiedad intelectual, si a veces cualquier procedimiento se requiere que un nacional de otra Parte señale un domicilio legal o designe un agente en el territorio de la Parte, si la excepción está permitida por la Convención pertinente listada en el Artículo 1701(2) y siempre que la excepción:

- (a) sea necesaria para asegurar el cumplimiento de medidas que no sean incompatibles con este capítulo;
- (b) no se aplique en forma tal que constituya una restricción encubierta al comercio.

4. Ninguna de las Partes tendrá conforme a este artículo obligación alguna relacionada con los procedimientos administrativos en acuerdos multilaterales concertados para los asuntos de la Organización Mundial de Comercio, en particular los relativos a la adhesión o transferencia de derechos de propiedad intelectual.

Artículo 1704. Control de prácticas o condiciones abusivas o contrarias a la competencia.

Ninguna disposición de este capítulo impedirá que cada una de las Partes imponga en su legislación interna prácticas o condiciones relativas a la concesión de licencias que, en casos particulares, puedan constituir un abuso de los derechos de Propiedad Intelectual con efecto negativo sobre la competencia en el mercado correspondiente. Cada una de las Partes podrá aceptar o mantener de conformidad con otras disposiciones de este Tratado, las medidas adecuadas para impedir o contrarrestar dichas prácticas o condiciones.

Artículo 1705. Derechos de autor.

1. Cada una de las Partes protegerá las obras comprendidas en el Artículo 2 del Convenio de Berna, incluyendo cualquiera otra que incorpore una expresión original en el sentido que confiere a este término el mismo Convenio. En particular:

- (a) todos los tipos de programas de cómputo son obras literarias en el sentido que confiere al término el Convenio de Berna y cada una de las Partes los protegerá como tales;
- (b) las compilaciones de datos o de otros materiales, legibles por medio de máquinas o en otra forma, que por razones de la selección o disposición de su contenido constituyan creaciones de carácter intelectual, estarán protegidas como tales.

La protección que proporciona una Parte conforme al inciso (b) no se extenderá a los datos o materiales en sí mismos, ni se otorgará en detrimento de ningún derecho de autor que exista sobre tales datos o materiales.

2. Cada una de las Partes otorgará a los autores y a sus causahabientes los derechos que se enuncian en el Convenio de Berna respecto a las obras consideradas en el párrafo 1, incluyendo el derecho de autorizar o prohibir:

- (a) la importación a territorio de la Parte de copias de la obra hechas sin autorización del titular de derecho;
- (b) la primera distribución pública del original y de cada copia de la obra mediante venta, renta u otra manera;
- (c) la comunicación de la obra al público; y
- (d) la renta comercial del original o de una copia de un programa de cómputo.

El inciso (d) no se aplicará cuando la copia del programa de cómputo no constituya en sí misma un objeto esencial de la renta. Cada una de las Partes decidirá que la introducción del original o de una copia de un programa de cómputo en el mercado, con el consentimiento del titular del derecho, no va a ser objeto de renta.

3. Cada una de las Partes decidirá que para los derechos de autor y derechos conexos:

- (a) cualquier persona que adquiere o detente derechos patrimoniales pueda, libremente y por separado, transferirlos mediante contrato para efectos de explotación y goce por el cesionario; y
- (b) cualquier persona que adquiere o detente esos derechos patrimoniales en virtud de un contrato, incluido un contrato de empleo que implique la creación de obras y fonogramas, tenga la capacidad de ejercer los esos derechos en nombre propio y de disfrutar plenamente los beneficios derivados de tales derechos.

4. Cada una de las Partes decidirá que cuando el período de protección de una obra, que no sea fotográfica o de arte aplicado, deba calcularse sobre una base o suma a la de la vida de una persona física, el período no será menor de 50 años desde el final del año calendario en que se efectúe la primera publicación autorizada de la obra o, en caso de que no se publiquen, desde el primer día de los años siguientes a la realización de la obra, el período de protección será de 50 años contados desde el final del año calendario en que se haya finalizado la obra.

5. Cada una de las Partes describirá las limitaciones o excepciones a los derechos que establece este artículo a los efectos determinados que no impidan la explotación normal de la obra ni obstaculicen perjudicialmente a los legítimos intereses del titular del derecho.

6. Ninguna de las Partes concederá licencias para la reproducción y traducción, permitidas conforme al Apéndice al Convenio de Berna, cuando las necesidades legítimas de copias o traducciones de la obra en el territorio de esa Parte pudieran cubrirse mediante acciones voluntarias del titular del derecho, de no ser por obstáculos creados por las medidas de la Parte.

7. El Anexo 1705 7 se aplica a las Partes señaladas en ese anexo.

Artículo 1706. Fonogramas.

1. Cada una de las Partes otorgará al productor de un fonograma el derecho de autorizar o prohibir:

- (a) la reproducción directa o indirecta del fonograma;
- (b) la importación a territorio de la Parte de copias del fonograma hechas sin la autorización del productor;
- (c) la primera distribución pública del original y de cada copia del fonograma mediante venta, renta o otra manera; y
- (d) la renta comercial del original o de una copia del fonograma, excepto cuando en un contrato entre el productor del fonograma y los autores de las obras fijadas en él exista una estipulación expresa en otro sentido.

Cada una de las Partes dispondrá que la introducción del original o de una copia del fonograma en el mercado, con el consentimiento del titular del derecho, no agote el derecho de renta.

2. Cada una de las Partes establecerá un período de protección para los fonogramas de por lo menos 50 años a partir del final del año natural en que se haya hecho el trabajo.

3. Cada una de las Partes establecerá las limitaciones o excepciones a sus derechos que establece este artículo a casos especiales determinados que no impidan la explotación normal del fonograma ni ocasionen perjuicio inusitadoamente a los legítimos intereses del titular del derecho.

Artículo 1707. Protección de señales de satélite codificadas portadoras de programas.

Dentro del año siguiente a la entrada en vigor de este Tratado, cada una de las Partes deberá:

- (a) tipificar como delito la fabricación, importación, venta, arrendamiento o cualquier acto que permita tener un dispositivo o sistema que sea de acceso primordial para descifrar una señal de satélite codificada portadora de programas sin autorización del autorizador o titular de dicha señal; y
- (b) establecer como delito civil la recepción, en relación con actividades comerciales, o la ulterior distribución de una señal de satélite codificada portadora de programas que ha sido descifrada sin autorización del distribuidor legítimo de la señal o la participación en cualquier actividad prohibida conforme al inciso (a).

Cada una de las Partes dispondrá que cualquier persona que tenga un interés en el contenido de esa señal pueda ejercer acciones respecto de cualquier hecho así establecido conforme al inciso (b).

Artículo 1708. Marcas.

1. Para los efectos de este Tratado, una marca es cualquier signo o cualquier combinación de signos que permita distinguir los bienes o servicios de una persona de los de otra, inclusive nombres de personas, diseños, letras, números, colores, elementos figurativos o la forma de

los bienes o la de su empaque. Las marcas incluirán las de servicios y las colectivas y podrán incluir las marcas de certificación. Cada una de las Partes podrá establecer como condición para el registro de las marcas que las marcas sean visuales.

2. Cada una de las Partes otorgará al titular de una marca registrada el derecho de impedir a todas las personas que no estén en posesión de un consentimiento del titular, usar en el comercio signos idénticos o similares para bienes o servicios que sean idénticos o similares a aquellos para los cuales se ha registrado la marca del titular, cuando dicho uso genere una probabilidad de confusión. Se presentará la probabilidad de confusión cuando se use un signo idéntico para bienes o servicios idénticos. Los derechos arriba mencionados se otorgarán sin perjuicio de derechos pósteros y no afectarán la posibilidad de que cada una de las Partes reconozca derechos sobre la base del uso.

3. Cada una de las Partes podrá suspender la posibilidad de registro al uso. No obstante, la suspensión de registro no estará sujeta a la condición de ineffectividad de una marca. Ninguna de las Partes otorgará una solicitud unilaterale con fundamento en que el uso previsto no haya tenido lugar antes de la expiración de un período de tres años a partir de la fecha de suspensión del registro.

4. Cada una de las Partes establecerá un sistema para el registro de marcas, mismo que incluirá:

- (a) el examen de las solicitudes;
- (b) la notificación que deba hacerse al solicitante acerca de las razones que fundamentan la negativa de registro de una marca;
- (c) una oportunidad razonable para que el solicitante pueda responder a la notificación;
- (d) la publicación de cada marca, ya sea antes o poco después de que haya sido registrada; y
- (e) una oportunidad razonable para que las personas interesadas puedan solicitar la cancelación del registro de una marca.

Cada una de las Partes podrá dar una oportunidad razonable a las personas interesadas para oponerse al registro de una marca.

5. La naturaleza de los bienes y servicios a los cuales se aplica una marca en ningún caso constituirá un obstáculo para el registro de la misma.

6. El Artículo 16 del Convenio de París se aplicará, con las modificaciones necesarias, a los derechos. Para determinar si una marca es notoriamente conocida, se tendrá en cuenta el conocimiento que se tiene en un país o en sectores correspondientes del público, en base a un conocimiento en territorio de la base de datos de la Oficina de la marca. Ninguna de las Partes otorgará una suspensión de la marca si se presenta más allá del límite de países que el titular de la marca ha designado en su solicitud de registro.

7. Cada una de las Partes otorgará a los registros de una marca un plazo cuando menos una duración de diez años, que pueda renovarse indefinidamente por plazos no menores a diez años, siempre que se satisfagan las condiciones para la renovación.

8. Cada una de las Partes evitará el uso de una marca para impedir el registro. El registro podrá cancelarse por falta de uso únicamente después de que transcurra un tiempo mínimo, un

periodo ininterrumpido de falta de uso de dos años, a menos que el titular de la marca presente razones válidas apoyadas en la existencia de obstáculos para el uso. Cada una de las Partes reconocerá como razones válidas para la falta de uso las circunstancias surgidas independientemente de la voluntad del titular de la marca que constituyan un obstáculo para el uso de la misma, tales como restricciones a la importación u otros requisitos gubernamentales aplicables a bienes o servicios cubiertos por la marca.

9. Para fines de mantener el registro, cada una de las Partes reconocerá el uso de una marca por una persona distinta al titular de la marca, cuando tal uso de la marca esté sujeto al control del titular.

10. Ninguna de las Partes podrá dificultar el uso en el comercio de una marca mediante requisitos especiales, tales como un uso que disminuya la función de la marca como indicador de procedencia, o un uso con otra marca.

11. Cada una de las Partes podrá establecer condiciones para el licenciamiento y la cesión de marcas, en el entendido que no se permitirán las licencias obligatorias de marcas y que el titular de una marca registrada tendrá derecho a cederla con o sin la transmisión de la empresa a que pertenece la marca.

12. Cada una de las Partes podrá establecer excepciones limitadas a los derechos conferidos por una marca, tal como el uso correcto de términos descriptivos, a condición de que las excepciones tomen en cuenta los intereses legítimos del titular de la marca y de otras personas.

13. Cada una de las Partes prohibirá el registro como marca de palabras, al menos en español, francés o inglés, que designen genéricamente los bienes o servicios, o los tipos de bienes o de servicios, a los que la marca se aplica.

14. Cada una de las Partes negará el registro a las marcas que contengan o consistan en elementos inmorales, escandalosos o que induzcan a error, o elementos que puedan denigrar o sugerir falsamente una relación con personas, vivas o muertas, instituciones, creencias, símbolos nacionales de cualquiera de las Partes, o que las menosprecien o afecten en su reputación.

Artículo 1709. Patentes

1. Sujeto a lo dispuesto en los párrafos 2 y 3, las Partes dispondrán el otorgamiento de patentes para cualquier invención, ya se trate de productos o de procesos, en todos los campos de la tecnología, siempre que tales invenciones sean nuevas, resulten de una actividad inventiva y sean susceptibles de aplicación industrial. Para efectos del presente artículo cada una de las Partes podrá considerar que las expresiones "novedad inventiva" y "susceptibles de aplicación industrial" sean respectivamente sinónimos de las expresiones "no evidentes" y "útiles".

2. Cada una de las Partes podrá excluir invenciones de la patentabilidad si es necesario impedir en su territorio la explotación comercial de las invenciones para proteger el orden público o la moral, o para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, o para evitar daño grave a la naturaleza o al ambiente, siempre que la exclusión no se funde únicamente en que la Parte prohíbe la explotación comercial en su territorio de la materia que sea objeto de la patente.

3. Asimismo, cada una de las Partes podrá excluir de la patentabilidad

- (a) los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, para el tratamiento de seres humanos o animales;
- (b) plantas y animales, excepto microorganismos; y
- (c) procesos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales, distintos de los procesos no biológicos y microbiológicos para dicha producción.

No obstante lo señalado en el inciso (b), cada una de las Partes otorgará protección a las variedades de plantas mediante patentes, un esquema efectivo de protección *ad gentem*, o ambos.

4. Si una Parte no ha dispuesto el otorgamiento de patentes para dar protección a los productos farmacéuticos y agroquímicos de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1:

- (a) al 1º de enero de 1992, para la materia relacionada con sustancias que se generen de manera natural, las cuales sean preparadas o producidas por procesos microbiológicos o derivadas significativamente de los mismos y que se destinen a constituir alimento o medicina; y
- (b) al 1º de julio de 1991, para cualquier otra materia.

Esta Parte otorgará al inventor de cualquiera de esos productos, o a su causalmente, los medios para obtener protección por patente para dicho producto, por el período en que siga vigente la patente concedida en otra Parte, siempre que el producto no se haya comercializado en la Parte que otorga la protección de conformidad con este párrafo, y que la persona que solicita esa protección presente una solicitud oportunamente.

5. Cada una de las Partes dispondrá que:

- (a) cuando la materia objeto de la patente sea un producto, la patente confiera a su titular el derecho de impedir a otras personas que fabriquen, usen o vendan la materia objeto de la patente, sin el consentimiento del titular; y
- (b) cuando la materia objeto de la patente sea un proceso, la patente confiera a su titular el derecho de impedir a otras personas que utilicen ese proceso y que usen, vendan o importen, por lo menos, el producto obtenido directamente de ese proceso, sin el consentimiento del titular de la patente.

6. Cada una de las Partes podrá establecer excepciones limitadas a los derechos exclusivos conferidos por una patente, a condición de que tales excepciones no interfieran de manera injustificada con la explotación normal de la patente y no provoquen perjuicio, sin razón, a los legítimos intereses del titular de la patente, habida cuenta de los intereses legítimos de otras personas.

7. Sujeto a lo dispuesto en los párrafos 2 y 3, no habrá discriminación en el otorgamiento de patentes, ni en el goce de los derechos respectivos, en función del campo de la tecnología del territorio de la Parte en que la invención fue realizada, o de si los productos son importados o producidos localmente.

8. Una Parte podrá revocar una patente solamente cuando:

- (a) existan motivos que habrían justificado la negativa de otorgarla; o

- (b) el otorgamiento de una licencia obligatoria no haya corregido la tasa de explotación de la patente.
9. Cada una de las Partes permitirá a los titulares de las patentes cederlas o transmitir las por sucesión, así como celebrar contratos de licencia.

10. Cuando la legislación de una de las Partes permita el uso de la materia objeto de una patente distinto al permitido conforme al párrafo 6, sin la autorización del titular del derecho, incluido el uso por el gobierno o por otras personas que el gobierno autorice, la Parte respectiva las siguientes disposiciones:

- (a) la autoridad de dicho uso se considerará en función del fondo del asunto particular del que se trate;
- (b) sólo podrá permitirse tal uso si, con anterioridad al mismo, el usuario potencial hubiera hecho esfuerzos por obtener la autorización del titular del derecho en términos y condiciones comerciales razonables y tales esfuerzos no hubiesen tenido éxito en un plazo razonable. Cada una de las Partes podrá soslayar este requisito en casos de emergencia pública o en circunstancias de extrema urgencia o en casos de uso público por fines comerciales. No obstante, en situaciones de emergencia nacional o en circunstancias de extrema urgencia, se notificará al titular del derecho tan pronto como sea razonable. En el caso de uso público por fines comerciales, cuando el gobierno o el contratista, sin haber una licencia de patentes, sea el único huesped comercial para saber que una patente válida es o será utilizada por el país, el gobierno, se informará con prontitud al titular del derecho;
- (c) el ámbito y duración de dicho uso se limitarán a los fines para el que haya sido autorizado;
- (d) dicho uso será no exclusivo;
- (e) dicho uso no podrá verse afectado, excepto tanto con la parte de la empresa o del avión que goce de uso;
- (f) cualquier uso de esta naturaleza se autorizará principalmente para abastecer el mercado interno de la Parte que lo autorice;
- (g) a reserva de la protección adecuada de los intereses legítimos de las personas así autorizadas, podrá revocarse la autorización de dicho uso, siempre y cuando las circunstancias que la justificaron hayan cesado o se hayan modificado, que se suscitara nuevamente la autorización con respecto a la cual se revocó, previa solicitud motivada, si esas circunstancias siguen existiendo;
- (h) al titular del derecho se le pagará una remuneración adecuada según las circunstancias de cada caso, habida cuenta del valor económico de la autorización;
- (i) la validez jurídica de cualquier resolución relacionada con la autorización estará sujeta a revisión judicial o a una revisión independiente por una autoridad superior distinta;
- (j) cualquier resolución relativa a la remuneración otorgada para dicho uso estará sujeta a revisión judicial o a una revisión independiente por una autoridad superior distinta.

Artículo 170.

- (a) la Parte no estará obligada a aplicar las condiciones establecidas en los incisos (i) y (ii) cuando dicho uso se permita para corregir una práctica que, en virtud de un procedimiento judicial o administrativo, se haya juzgado contraria a la competencia. La determinación del monto de la remuneración podrá tomar en cuenta, en tales casos, la necesidad de corregir las prácticas contrarias a la competencia. Las autoridades competentes estarán facultadas para rechazar la revocación de la autorización siempre y cuando resulte probable que las condiciones que la motivaron se susciten nuevamente.
 - (ii) la Parte no autorizará el uso de la materia objeto de una patente para permitir la explotación de otra, salvo para corregir una infracción que hubiere sido sancionada en un procedimiento relativo a las leyes internas sobre prácticas contrarias a la competencia.
11. Cuando la materia objeto de una patente sea un proceso para la obtención de un producto, cada una de las Partes dispondrá que, en cualquier procedimiento relativo a una infracción, el demandado tenga la carga de probar que el proceso, simultáneamente o tras haber sido hecho por un proceso diferente al patentado, en alguno de los siguientes casos:
- (a) el producto obtenido por el proceso patentado es nuevo;
 - (b) existe una probabilidad significativa de que el producto presuntamente infractor haya sido fabricado mediante el proceso, y el titular de la patente no haya logrado, mediante esfuerzos razonables, establecer el proceso efectivamente utilizado.

En la recopilación y valoración de las pruebas se tomará en cuenta el interés legítimo del demandado para la protección de sus secretos industriales y de negocios.

12. Cada una de las Partes establecerá un periodo de protección para las patentes de por lo menos veinte años, que se comiencen a partir de la fecha de la presentación de la solicitud, o de diez a siete años a partir de la fecha del otorgamiento de la patente. En los casos en que proceda, cada una de las Partes podrá extender el periodo de protección con el fin de compensar retrasos originados en procedimientos administrativos de aprobación.

Artículo 1710. Esquemas de trazado de circuitos semiconductores integrados.

1. Cada una de las Partes protegerá los esquemas de trazado (topografía) de circuitos integrados (esquemas de trazado) de conformidad con lo señalado en los Artículos 2 a 7, 12 y 16(b), excepto el Artículo 6(a), del Tratado sobre la Propiedad Intelectual Respecto de los Circuitos Integrados, abierto a la firma el 26 de mayo de 1989.

2. Sueto al párrafo 3, cada Parte considerará como ilegal que cualquier persona que no cuente con el consentimiento del titular del derecho, importe, venda o distribuya de otra manera cualquier fin comercial:

- (a) un esquema de trazado protegido;
- (b) un circuito integrado en el que se encuentre incorporado un esquema de trazado protegido;
- (c) un artículo que incorpore un circuito integrado de esa índole, solamente en la medida en que este contenga un esquema de trazado reproducido ilegalmente.

3. Ninguna de las Partes podrá considerar ilegal ninguno de los actos a que se refiere el párrafo 2, respecto de un circuito integrado que incorpore un esquema de trazado reproducido ilegalmente o de cualquier otro artículo que incorpore dicho circuito integrado, cuando la persona que realice o ordene esos actos no supiera y no tuviera bases razonables para saber, cuando adquirió el circuito integrado o el artículo que lo contenía, que incorporaba un esquema de trazado reproducido ilegalmente.

4. Cada una de las Partes establecerá que, a partir del momento en que la persona a la que se hace mención en el párrafo 3 recibe aviso suficiente de que el esquema de trazado se ha registrado legalmente, esa persona puede llevar a cabo cualquiera de los actos respecto a dicho artículo en posesión o en tránsito con anterioridad a la notificación, pero ello no se le podrá exigir que pague al titular los derechos una suma equivalente a la regalía razonable que correspondiera bajo una licencia libremente negociada de tal esquema de trazado.

5. Ninguna Parte permitirá las licencias obligatorias de esquemas de trazado de circuitos integrados.

6. Cualquier Parte que exija el registro como condición para la protección de los esquemas de trazado, dispondrá que el término de protección no concluya antes de la expiración de un período de diez años a partir de la fecha:

- (a) de presentación de la solicitud de registro; o
- (b) de la primera explotación comercial del esquema de trazado, en cualquier parte del mundo en que tenga lugar.

7. Cuando una Parte no exija el registro como condición para la protección de un esquema de trazado, la Parte dispondrá un término de protección no inferior a diez años desde la fecha de la primera explotación comercial del esquema de trazado, en cualquier parte del mundo en que tenga lugar.

8. No obstante lo dispuesto en los párrafos 6 y 7, una Parte podrá establecer que la protección caducará quince años después de la creación del esquema de trazado.

9. El Anexo 1710-9 se aplica a las Partes señaladas en ese anexo.

Artículo 1711. Secretos industriales y de negocios

1. Cada una de las Partes proveerá a cualquier persona los medios legales para impedir que los secretos industriales y de negocios se revelen, adquieran o usen por otras personas sin el consentimiento de la persona que legalmente tenga bajo control la información, de manera contraria a las prácticas leales del comercio, en la medida en que:

- (a) la información sea secreta en el sentido de que, como conjunto o en la configuración y combinación precisas de sus elementos, no sea conocida en general ni fácilmente accesible a las personas que normalmente manejan el tipo de información de que se trata;
- (b) la información tenga un valor comercial efectivo o potencial por ser secreta; y

2. En las circunstancias dadas, la persona que legalmente la tenga bajo control haya adoptado medidas razonables para mantenerla secreta.

2. Para otorgar la protección, cada una de las Partes podrá exigir que un secreto industrial o de negocios conste en documentos, medios electrónicos o magnéticos, discos ópticos, microfílmex, películas u otros instrumentos similares.

3. Ninguna de las Partes podrá limitar la duración de la protección para los secretos industriales o de negocios, en tanto existan las condiciones descritas en el párrafo 1.

4. Ninguna de las Partes desalentará ni impedirá el licenciamiento voluntario de secretos industriales o de negocios imponiendo condiciones excesivas o discriminatorias a tales licencias, ni condiciones que disminuyan el valor de los secretos industriales o de negocios.

5. Si, como condición para aprobar la comercialización de productos farmacéuticos o de productos agroquímicos que utilicen nuevos componentes químicos, una de las Partes exige la presentación de datos sobre experimentos o de datos de otro tipo que no se hayan publicado y que sean necesarios para determinar la seguridad y eficacia del uso de dichos productos, esa Parte protegerá los datos que presenten las personas contra la divulgación cuando la generación de tales datos implique un esfuerzo considerable, excepto cuando la publicación sea necesaria para proteger al público o salvo que se adopten medidas para garantizar la protección de los datos contra todo uso comercial desleal.

6. Cada una de las Partes dispondrá que, respecto a los datos señalados en el párrafo 5 que sean presentados a la Parte después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, ninguna persona distinta a la que los haya presentado pueda, sin autorización de esta última, contar con tales datos en apoyo a una solicitud para aprobación de un producto durante un período razonable después de su presentación. Para este fin, por período razonable se entenderá normalmente un lapso no menor de cinco años a partir de la fecha en que la Parte haya concedido a la persona que produjo los datos la aprobación para poner en el mercado su producto, considerando en cuenta la naturaleza de los datos y los esfuerzos y gastos de la persona para generarlos. Sujeta a esta disposición, cada Parte debe a cabo procedimientos sumarios de aprobación para tales productos sobre la base de estudios de bioequivalencia o biodisponibilidad.

7. Cuando una de las Partes se apoye en una aprobación de comercialización otorgada por otra de las Partes, el período razonable de uso exclusivo de la información proporcionada para obtener la aprobación se iniciará a partir de la fecha de la primera aprobación de comercialización.

Artículo 1712. Indicaciones geográficas

1. Cada una de las Partes protegerá, en relación con las indicaciones geográficas, los medios legales para que las personas interesadas puedan impedir:

(a) el uso de cualquier medio que, en la designación o presentación del producto, indique o sugiera que el producto de que se trate proviene de un territorio, región o localidad, cuando en realidad no procede de dicho territorio, región o localidad;

(b) cualquier otro uso que constituya un acto de competencia desleal, en el sentido en que lo establece el Artículo 10 bis del Convenio de París.

2. Cada una de las Partes, de oficio, si su legislación lo permite, o a petición de una persona interesada, se negará a registrar o anulará el registro de una marca que contenga o consista en una indicación geográfica respecto de productos que no se originan en el territorio, región o localidad indicada, si el uso de tal indicación en la marca para esos productos es de naturaleza tal que induzca al público a error en cuanto al origen geográfico del producto.

3. Cada una de las Partes aplicará también las disposiciones de los párrafos 1 y 2 a toda indicación geográfica que, aunque indique de manera correcta el territorio, región o localidad en que se originan los productos, proporcione al público una idea falsa de que éstos se originan en otro territorio, región o localidad.

4. Nada de lo dispuesto en este artículo se interpretará en el sentido de obligar a una Parte a impedir el uso contrario y similar de una determinada indicación geográfica de otra Parte en relación con bienes o servicios a los que corresponden o a los denominados de esa Parte que han usado esa indicación geográfica en el territorio de esa Parte, de manera continua, en relación con los mismos bienes o servicios u otros relacionados, en cualquiera de los siguientes casos:

- (a) por lo menos durante diez años, o
- (b) de buena fe.

antes de la fecha de firma de este Tratado.

5. Cuando se haya solicitado o registrado una marca de buena fe, o cuando los derechos sobre una marca se hayan adquirido mediante su uso de buena fe, ya sea:

- (a) antes de la fecha en que se apliquen estas disposiciones en esa Parte, o
- (b) antes de que la indicación geográfica estuviera protegida en la Parte de origen.

ninguna Parte podrá adoptar ninguna medida para la aplicación de este artículo en perjuicio de la posibilidad de obtener el registro de una marca, o de la validez del mismo, o del derecho a usar una marca, con base en que dicha marca es idéntica o similar a una indicación geográfica.

6. Ninguna de las Partes estará obligada a aplicar este artículo a una indicación geográfica si ésta es idéntica al nombre autorizado en el lenguaje común del territorio de esa Parte para los bienes o servicios a los que se aplica esa indicación.

7. Cada una de las Partes podrá disponer que cualquier solicitud formulada conforme al presente artículo en relación con el uso o el registro de una marca se deba presentar dentro de los cinco años siguientes al momento en que el uso contrario de la indicación geográfica protegida se comience en forma general en esa Parte, o posteriores a la fecha de registro de la marca en esa Parte siempre que la marca, al ser publicada para entonces, si tal fecha es anterior a aquélla en que el uso contrario dejó de ser comedido en forma general en esa Parte, o que la indicación geográfica no se haya usado o registrado de buena fe.

8. Ninguna de las Partes adoptará ninguna medida para la aplicación de este artículo en perjuicio del derecho de cualquier persona a usar, en las actividades comerciales, su nombre o el nombre de su negocio en esa actividad, excepto cuando dicho nombre constituya la totalidad o parte de una marca válida existente antes de que la indicación geográfica fuera protegida y con la cual exista probabilidad de confusión, o cuando dicho nombre se use de tal manera que induzca a error al público.

El presente artículo del presente Capítulo se interpretará en el sentido de obligar a una Parte a proteger una indicación geográfica que no esté protegida, o que haya caído en desuso, en la Parte de origen.

Artículo 1713. Diseños industriales

1. Cada una de las Partes otorgará protección a los diseños industriales nuevos y originales que sean de creación independiente. Cualquiera Parte podrá disponer que:

- (a) los diseños no se consideren nuevos y originales si no difieren en grado significativo de diseños conocidos o de combinaciones de características de dichos diseños conocidos;
- (b) dicha protección no se extienda a diseños que obedezcan esencialmente a consideraciones funcionales o técnicas.

2. Cada una de las Partes garantizará que los requisitos para obtener la protección de diseños industriales de la Parte de origen de la que se importa el producto en el que está incluido no sean más estrictos que los requisitos de una persona para solicitar y obtener esa protección. Cualquiera Parte podrá cumplir con esta obligación mediante la legislación sobre diseños industriales o de derechos de autor.

3. Cada una de las Partes otorgará al titular de un diseño industrial protegido el derecho de impedir que otros copien, imiten o imiten el contenido del diseño fabricado o vendido comercialmente que sea idéntico o sustancialmente idéntico al suyo, o que sea idéntico o sustancialmente idéntico al contenido del diseño de la Parte de origen, o que sea idéntico o sustancialmente idéntico al contenido del diseño.

4. Cada una de las Partes podrá prever excepciones limitadas a la protección de los diseños industriales, a condición de que tales excepciones no impliquen un trato injustificado con la explotación normal de los diseños industriales protegidos, ni causen injustificado perjuicio a los legítimos intereses de los titulares de los diseños industriales protegidos, ni afecten los intereses sustanciales de los autores.

5. Cada una de las Partes otorga a un periodo de protección para los diseños industriales de diez años como mínimo.

Artículo 1714. Defensa de los derechos de propiedad intelectual: Disposiciones generales

1. Cada una de las Partes garantizará, conforme a lo previsto en este artículo y en los Artículos 1715 a 1718, que la defensa interna contra procedimientos de detección de derechos de propiedad intelectual que permitan la adopción de medidas eficaces contra cualquier acto que infrinja los derechos de propiedad intelectual contemplados en este artículo, incluyendo recursos expeditos para prevenir las infracciones y recursos que desalienten futuras infracciones. Estos procedimientos se adoptarán de tal manera que se evite la creación de barreras al comercio que impidan el comercio internacional de mercancías que no sean productos protegidos.

2. Cada una de las Partes garantizará que sus procedimientos para la defensa de los derechos de propiedad intelectual sean justos y equitativos, que no sean innecesariamente complicados o costosos y que no impongan plazos temporales o plazos temporales de forma excesiva.

3. Cada una de las Partes dispondrá que las resoluciones sobre el fondo de un asunto en procedimientos administrativos y judiciales para la defensa de los derechos de propiedad intelectual deban

- (a) preferentemente, formularse por escrito y contener las razones en que se fundan;
- (b) ponerse a disposición, cuando menos, de las partes en un procedimiento, sin demoras indebidas; y
- (c) fundarse únicamente en las pruebas respecto de las cuales se haya dado a tales partes la oportunidad de ser oídas.

4. Cada una de las Partes garantizará que las partes en un procedimiento tengan la oportunidad de obtener la revisión, por una autoridad judicial de esa Parte, de las resoluciones administrativas definitivas y, conforme a lo que señalen las disposiciones de las leyes internas en materia de competencia respecto a la importancia de un asunto, de obtener por lo menos la revisión de los aspectos jurídicos de las resoluciones judiciales de primera instancia sobre el fondo de un asunto. No obstante lo anterior, ninguna Parte estará obligada a otorgar la oportunidad de revisión judicial de las sentencias absolutorias en asuntos penales.

5. Nada de lo dispuesto en este artículo o en los Artículos 1715 a 1718 se interpretará en el sentido de obligar a cualquiera de las Partes a establecer un sistema judicial específico para la defensa de los derechos de propiedad intelectual distinto del sistema de esa Parte para la aplicación de las leyes en general.

6. Para efectos de lo previsto en los Artículos 1715 a 1718, el término "titular del derecho" incluirá a las federaciones y asociaciones que estén facultadas legalmente para ejercer tales derechos.

Artículo 1715. Aspectos procesales específicos y recursos en los procedimientos civiles y administrativos

1. Cada una de las Partes pondrá al alcance de los titulares de derechos, los procedimientos judiciales civiles para la defensa de cualquier derecho de propiedad intelectual establecido en este capítulo. Cada una de las Partes preverá que:

- (a) los demandados tengan derecho a recibir una notificación oportuna por escrito con suficiente detalle, incluyendo el fundamento de la reclamación;
- (b) se autorice a las partes en un procedimiento a estar representadas por un abogado independiente;
- (c) los procedimientos no impongan requisitos excesivos de comparecencias personales forzosas;
- (d) todas las partes en un procedimiento estén debidamente facultadas para sustanciar sus pretensiones y presentar las pruebas pertinentes; y
- (e) los procedimientos incluyan medios para identificar y proteger la información confidencial.

2. Cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades judiciales tengan:

- (a) cuando una de las partes en un procedimiento haya presentado las pruebas suficientes a las que razonablemente tenga acceso como base de sus pretensiones y haya indicado alguna prueba pertinente para la sustentación de dichas pretensiones que este bajo control de la parte contraria, facultad para ordenar a la parte contraria la presentación de dicha prueba, con apego, en su caso, a las condiciones que garanticen la protección de información confidencial;
- (b) cuando una de las partes en un procedimiento, voluntariamente y sin motivo válido, niegue el acceso a pruebas o no proporcione pruebas pertinentes bajo su control en un plazo razonable, u obstaculice de manera significativa un procedimiento relativo a un caso de defensa de derechos, facultad para dictar resoluciones preliminares y definitivas, de naturaleza positiva o negativa, con base en las pruebas presentadas, incluyendo la demanda o los argumentos presentados por la parte a quien afecte desfavorablemente la denegación de acceso a las pruebas, a condición de que se conceda a las partes la oportunidad de ser oídas respecto de los argumentos o las pruebas;
- (c) facultad para ordenar a una parte en un procedimiento que desista de una infracción, incluso para impedir que las mercancías importadas que impliquen la infracción de un derecho de propiedad intelectual entren en los circuitos comerciales de su jurisdicción, orden que se pondrá en práctica al menos inmediatamente después del despacho aduanal de dichas mercancías;
- (d) facultad para ordenar al infractor de un derecho de propiedad intelectual que pague al titular del derecho un resarcimiento adecuado como compensación por el daño que el titular del derecho haya sufrido como consecuencia de la infracción, cuando el infractor sabía, o tenía fundamentos razonables para saber que estaba involucrado en una actividad infractora;
- (e) facultad para ordenar al infractor de un derecho de propiedad intelectual que cubra los gastos del titular del derecho, que podrán incluir los honorarios de abogado apropiados;
- (f) facultad para ordenar a una parte en un procedimiento, a cuya solicitud se hubieran adoptado medidas y que hubiera abusado de los procedimientos de defensa, que proporcione una adecuada compensación a cualquier parte erróneamente sometida o restringida en el procedimiento, por concepto del daño sufrido a causa de dicho abuso y para pagar los gastos de dicha parte, que podrán incluir los honorarios de abogado apropiados.

3. Con relación a la facultad señalada en el inciso 2(c), ninguna de las Partes estará obligada a otorgar esa facultad respecto a la materia objeto de protección que hubiera sido adquirida u ordenada por una persona antes de que supiera o tuviera fundamentos razonables para saber que el trato con esa materia implicaría la infracción de un derecho de propiedad intelectual.

4. Con respecto a la facultad indicada en el inciso 2(d), cada una de las Partes podrá, al menos en lo relativo a las obras protegidas por derechos de autor y a los fonogramas, autorizar a las autoridades judiciales para ordenar la recuperación de ganancias o el pago de daños previamente determinados o ambos, aun cuando el infractor no supiera o no tuviera fundamentos razonables para saber que estaba involucrado en una actividad infractora.

5. Cada una de las Partes prevea que con el objeto de disuadir eficazmente las infracciones, sus autoridades judiciales tengan la facultad para ordenar que:

- (a) las mercancías que hayan encontrado que infringen los derechos de propiedad intelectual sean, sin indemnización de ningún tipo, retiradas de los circuitos comerciales de modo tal que se evite cualquier daño al titular del derecho, o bien, siempre que el titular sea contrario a las disposiciones constitucionales existentes, se destruyan;
- (b) los materiales e instrumentos que predominantemente se hayan utilizado para la producción de las mercancías infractoras sean, sin indemnización de ningún tipo, retirados de los circuitos comerciales, de modo tal que se reduzcan al mínimo los riesgos de infracciones subsiguientes.

Al considerar la emisión de dichas ordenes, las autoridades judiciales tomarán en cuenta la necesidad de proporcionalidad entre la gravedad de la infracción y las medidas ordenadas. Así como los intereses de otras personas. En cuanto a las mercancías falsificadas, la mera remisión de la marca fácilmente adiferada no será suficiente, salvo en casos excepcionales, para permitir la liberación de los bienes en los circuitos comerciales.

6. Respecto a la administración de cualquier ley relativa a la protección o defensa de derechos de propiedad intelectual, cada una de las Partes sólo eximirá a las autoridades y funcionarios públicos de la responsabilidad que conlleva tomar las medidas correctoras apropiadas cuando las acciones se hayan adoptado a disposición de buena fe durante la administración de dichas leyes.

7. Sin perjuicio de las demás disposiciones de los Artículos 1714 a 1718, cuando alguna de las Partes sea demandada por la infracción de un derecho de propiedad intelectual, como resultado del uso de ese derecho por ella o por su cuenta, esa Parte podrá limitar los recursos disponibles contra ella al pago de una compensación adecuada al titular del derecho, según las circunstancias del caso, tomando en consideración el valor económico del uso.

8. Cada una de las Partes provea que, cuando pueda ordenarse una reparación de naturaleza civil como resultado de procedimientos administrativos sobre el fondo de un asunto, tales procedimientos se ajusten a los principios que sean esencialmente equivalentes a los enunciados en este artículo.

Artículo 1716. Medidas precautorias

1. Cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades judiciales tengan la facultad para ordenar medidas precautorias rápidas y eficaces:

- (a) para evitar una infracción de cualquier derecho de propiedad intelectual y, en particular, evitar la introducción de mercancías presuntamente infractoras en los circuitos comerciales en su jurisdicción, incluyendo medidas para evitar la entrada de mercancías importadas al menos inmediatamente después del despacho aduanal;
- (b) para conservar las pruebas pertinentes relacionadas con la presunta infracción.

2. Cada una de las Partes provea que sus autoridades judiciales tengan la facultad para exigir a cualquier solicitante de medidas precautorias que presente ante ellas cualquier prueba a la que razonablemente tenga acceso y que esas autoridades consideren necesaria para determinar con un grado suficiente de certidumbre si:

- (a) el solicitante es el titular del derecho;

- (b) el derecho del solicitante está siendo infringido, o dicha infracción es inminente; y
- (c) cualquier demora en la expedición de esas medidas probablemente podría causar un daño irreparable al titular del derecho, si no existe un riesgo comprobable de que se destruyan las pruebas.

Cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades judiciales tengan la facultad para exigir al solicitante que aporte una fianza o garantía equivalente, que sea suficiente para proteger los intereses del demandado y para evitar abusos.

3. Cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades judiciales tengan facultades para exigir a un solicitante de medidas precautorias que proporcione más información necesaria para la identificación de los bienes de que se trata por parte de la autoridad que ejecutará las medidas precautorias.

4. Cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades judiciales tengan facultades para ordenar medidas precautorias en las que se escuchará a una sola parte, en particular cuando haya probabilidad de que cualquier retraso cause un daño irreparable al titular del derecho, o cuando haya un riesgo comprobable de que se destruyan las pruebas.

5. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando sus autoridades judiciales adopten medidas precautorias escuchando a una sola parte:

- (a) se notifiquen sin demora las medidas a la persona afectada y, en ningún caso, más tarde que inmediatamente después de la ejecución de las medidas; y
- (b) el demandado, previa solicitud, obtenga la revisión judicial de las medidas por parte de las autoridades judiciales de esa Parte, para el efecto de decidir, en un plazo razonable después de la notificación de las medidas, si éstas deben ser modificadas, revocadas o confirmadas, y tenga oportunidad de ser oído en los procedimientos de revisión.

6. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 5, cada una de las Partes dispondrá que, a solicitud del demandado, las autoridades judiciales de la Parte revocan o dejan sin efecto las medidas precautorias tomadas con fundamento en los párrafos 1 y 4, si los procedimientos conducentes a una decisión sobre el fondo del asunto no se inician:

- (a) en un plazo razonable fijado por la autoridad judicial que ordena las medidas, cuando la legislación interna de esa Parte lo permita; o
- (b) a falta de tal determinación, en un plazo de no más de 20 días hábiles o 31 días naturales, el que sea mayor.

7. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando se revocan las medidas precautorias o cuando caducan debido a cualquier acto u omisión por parte del solicitante, o cuando la autoridad judicial competente, por propia iniciativa o por mala infracción o amenaza de infracción de un derecho de propiedad intelectual, las autoridades judiciales tengan la facultad para ordenar al solicitante, a petición del demandado, que le proporcione una compensación adecuada por cualquier daño causado por estas medidas.

8. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando pueda ordenarse una medida precautoria como resultado de procedimientos administrativos, tales procedimientos se ajusten a los principios que sean esencialmente equivalentes a los establecidos en este artículo.

Artículo 1717. Procedimientos y sanciones penales

1. Cada una de las Partes dispondrá procedimientos y sanciones penales que se apliquen cuando menos en los casos de falsificación dolosa de marcas o de piratería de derechos de autor a escala comercial. Cada una de las Partes dispondrá que las sanciones aplicables incluyan pena de prisión o multas, o ambas, que sean suficientes como medio de disuasión y compatibles con el nivel de las sanciones aplicadas a delitos de gravedad equiparable.
2. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando correspondiera, sus autoridades judiciales puedan ordenar el secuestro, el decomiso y la destrucción de las mercancías infractoras y de cualquiera de los materiales e instrumentos cuya utilización predominante haya sido para la comisión del delito.
3. Cada una de las Partes podrá prever la aplicación de procedimientos y sanciones penales en casos de infracción de derechos de propiedad intelectual, distintos de aquellos del párrafo 1, cuando se cometan con dolo y a escala comercial.

Artículo 1718. Defensa de los derechos de propiedad intelectual en la frontera

1. Cada una de las Partes acepta, de conformidad con este artículo, los procedimientos que permitan al titular de un derecho que tenga motivos válidos para sospechar que puede producirse la importación de mercancías falsificadas o pirateadas relacionadas con una marca o derecho de autor, presentar una solicitud por escrito ante las autoridades competentes sean administrativas o judiciales, para que se le permita que la mercancía sospechada su despacho para su libre circulación. Ninguna Parte estará obligada a aplicar tales procedimientos a las mercancías en tránsito. Cada una de las Partes podrá autorizar la presentación de una solicitud de esta naturaleza respecto de las mercancías que impliquen otras infracciones de derechos de propiedad intelectual, siempre que se cumplan los requisitos de este artículo. Cada una de las Partes podrá establecer también procedimientos análogos relativos a la suspensión, por las autoridades aduaneras, de la liberación de las mercancías destinadas a la exportación desde su territorio.
2. Cada una de las Partes exigirá a cualquier solicitante que inicie un procedimiento de conformidad con el párrafo 1, que presente pruebas adecuadas:
 - (a) para que las autoridades competentes de esa Parte se verifiquen de que, conforme a la legislación interna del país de importación, puede presumirse una infracción de su derecho de propiedad intelectual; y
 - (b) para brindar una descripción suficientemente detallada de las mercancías que las haga fácilmente reconocibles por las autoridades aduaneras.

Las autoridades competentes informarán al solicitante, en un plazo razonable, si han aceptado la solicitud y, cuando así ocurra, el período durante el cual actuarán las autoridades aduaneras.

3. Cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades competentes tengan la facultad para exigir a un solicitante conforme al párrafo 1, que aporte fianza o garantía equivalente que sea suficiente para proteger al demandado y a las autoridades competentes, y para impedir abusos. Dicha fianza o garantía equivalente no deberá disuadir, de manera indebida, el recurso a estos procedimientos.

4. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando en atención a una solicitud conforme a los procedimientos de este artículo las autoridades aduaneras hayan suspendido el despacho de las mercancías que consisten en bienes, instrumentos, valores, circuitos integrados o circuitos industriales o de negocios, con fundamento en una resolución que no sea dictada por una autoridad judicial o por otra autoridad independiente, y el plazo estipulado en los párrafos 6 o 8 haya vencido sin que la autoridad debidamente facultada al efecto hubiere dictado una medida de suspensión provisional, y dado que se hubiera cumplido con todas las demás condiciones para la importación, el propietario, el importador o el consignatario de tales mercancías esté facultado para obtener la liberación de las mismas, previo depósito de una fianza por un importe suficiente para proteger al titular del derecho contra cualquier infracción. El pago de tal fianza no será en perjuicio de cualquier otro recurso que esté a disposición del titular del derecho, y se entenderá que la fianza se devolviera si el titular de derecho no ejerce su acción en un plazo razonable.

5. Cada una de las Partes dispondrá que su autoridad aduanera notifique con prontitud al importador y al solicitante sobre la suspensión de la liberación de las mercancías de conformidad con el párrafo 1.

6. Cada una de las Partes dispondrá que su autoridad aduanera libere los bienes de la suspensión si en un plazo que no exceda a diez días hábiles, contados a partir de que se haya notificado la suspensión al solicitante de conformidad con el párrafo 1, las autoridades aduaneras no han sido informadas de que:

- (a) una parte que no sea el demandado ha iniciado el procedimiento conducente a una resolución sobre el fondo del asunto;
- (b) la autoridad competente facultada al efecto ha adoptado medidas precautoras que prorrogan la suspensión.

siempre que se hayan cumplido todas las demás condiciones para la importación o exportación. Cada una de las Partes dispondrá que, en los casos apropiados, las autoridades aduaneras puedan prorrogar la suspensión por otros diez días hábiles.

7. Cada una de las Partes dispondrá que, si se han iniciado procedimientos conducentes a una resolución sobre el fondo del asunto, la petición del demandado se efectúe una revisión, otorgando derecho de audiencia con el objeto de resolver en un plazo razonable si la aplicación de esas medidas será objeto de modificación, resolución o confirmación.

8. Sin perjuicio de lo dispuesto por los párrafos 6 y 7, cuando la suspensión de la liberación de las mercancías se efectúe o se continúe de conformidad con una medida judicial precautoria se aplicará el Artículo 177 bis).

9. Cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades competentes tengan la facultad para ordenar al solicitante de conformidad con el párrafo 1, que pague al importador, al consignatario y al propietario de las mercancías una indemnización adecuada por cualquier daño que hayan sufrido a causa de la retención o medida de las mercancías o por la retención de las mercancías que se hayan informado de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 6.

10. Sin perjuicio de la protección a la información confidencial, cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades competentes tengan facultades para conceder al titular del derecho oportunidad suficiente para hacer inspeccionar cualquier mercancía retenida por las autoridades aduaneras, con el fin de sustanciar las reclamaciones del titular del derecho. Cada una de las Partes dispondrá también que sus autoridades competentes tengan la facultad para conceder al importador una oportunidad equivalente de hacer inspeccionar esas mercancías.

Cuando las autoridades competentes hayan dictado una resolución favorable sobre el fondo del asunto, cada una de las Partes podrá conferirle la facultad para informar al titular del derecho acerca de los nombres y domicilios del consignador, del importador y del consignatario, así como la cantidad de las mercancías en cuestión.

11. Cuando una Parte requiera a sus autoridades competentes actuar de oficio y suspender la liberación de mercancías respecto de las cuales sepan probadas que a primera vista hagan presumir que se está infringiendo un derecho de propiedad intelectual:

- (a) las autoridades competentes podrán requerir, en cualquier momento, al titular del derecho cualquier información que pueda auxiliarse en el ejercicio de estas facultades;
- (b) el importador y el titular del derecho serán notificados con prontitud acerca de la suspensión por las autoridades competentes de la Parte, y cuando el importador haya solicitado una reconsideración de la suspensión ante las autoridades competentes, esta estará sujeta, con las modificaciones necesarias, a las condiciones establecidas en los párrafos b a d, y
- (c) la Parte estimará únicamente a las autoridades y funcionarios públicos de la responsabilidad a que con lugar las medidas correctivas adecuadas tratándose de actos e incidentes a disposición de buena fe.

12. Sin perjuicio de las demás acciones que correspondan al titular del derecho y a reserva del derecho del demandado de solicitar una revisión ante una autoridad judicial, cada una de las Partes dispondrá que sus autoridades competentes tengan la facultad para ordenar la destrucción o eliminación de las mercancías infractoras de conformidad con los principios establecidos en el Artículo 1715.3. En cuanto a las mercancías falsificadas, las autoridades no permitirán, salvo en circunstancias excepcionales que se reserparen en el mismo espacio, ni las someterán a un procedimiento aduanero distinto.

13. Cada una de las Partes podrá excluir de la aplicación de los párrafos 1 a 12, las cantidades pequeñas de mercancías que no tengan carácter comercial y formar parte del equipaje personal de los viajeros o se envíen en pequeñas partidas no reiteradas.

14. El Anexo 1718.14 se aplica a las Partes señaladas en ese anexo.

Artículo 1719. Cooperación y asistencia técnica

1. Las Partes se otorgarán mutuamente asistencia técnica en los términos que convengan y promoverán la cooperación entre sus autoridades competentes. Dicha cooperación incluirá la capacitación de personal.

2. Las Partes cooperarán con miras a eliminar el comercio de productos que infrinjan los derechos de propiedad intelectual. Con tal fin, cada una de ellas establecerá y dará a conocer a las otras Partes a. 10 de enero de 1994, los puntos de enlace en sus gobiernos federales, e intercambiará información relativa al comercio de mercancías infractoras.

Artículo 1720. Protección de la materia existente

1. Salvo lo requerido conforme al Artículo 1705(7), este Tratado no genera obligaciones relativas a actos realizados antes de la fecha de aplicación de las disposiciones pertinentes del Tratado para la Parte de que se trate.
2. Salvo que el presente Tratado disponga otra cosa, cada una de las Partes lo aplicará a toda la materia objeto de protección existente en la fecha de aplicación de las disposiciones pertinentes para la Parte de que se trate, y que goce de protección en una Parte en la misma fecha o que cumpla en ese momento o subsiguientemente con los requisitos establecidos en este capítulo para obtener protección. En lo concerniente al presente párrafo y a los párrafos 3 y 4, las obligaciones de una Parte en relación con las obras existentes se determinarán únicamente con arreglo al Artículo 5 del Convenio de Berna y las relacionadas con los derechos de los productores de fonogramas en fonogramas existentes se determinarán únicamente con arreglo al Artículo 18 de ese Convenio, aplicable conforme a lo dispuesto en este Tratado.
3. Salvo lo dispuesto en el Artículo 1706(7), y no obstante el primer enunciado del párrafo 2, ninguna Parte se verá obligada a reconocer la protección a la materia protegida que, a la fecha de aplicación de las disposiciones pertinentes del presente Tratado para la Parte en cuestión, haya caído en el dominio público en su territorio.
4. En lo concerniente a cualesquiera actos relativos a objetos concretos que incorporen materia protegida que resulten infractores con arreglo a las leyes acordes con el presente Tratado, lo que se haya iniciado o se trate de iniciar se haya hecho una inversión significativa antes de la fecha de entrada en vigor del presente Tratado para esa Parte, cualquier Parte podrá omitir los recursos al a cargo del titular del derecho en relación con la continuación de tales actos después de la fecha de aplicación de este Tratado para esa Parte. Sin embargo, en tales casos, la Parte por lo menos proveerá el pago de una remuneración equitativa.
5. Ninguna de las Partes estará obligada a aplicar los Artículos 1705(2)(c) o 1706(1)(c) respecto de los originales o copias adquiridos antes de la fecha de aplicación de las disposiciones pertinentes de este Tratado para esa Parte.
6. No se exigirá a ninguna Parte aplicar el Artículo 1706(1), ni el requisito establecido en el Artículo 1706(7), en el sentido de que no habrá discriminación en el goce de los derechos de patente en cuanto al campo de la tecnología, al uso sin autorización del titular del derecho cuando la autorización de tal uso haya sido concedida por el gobierno antes de que se diera a conocer el texto del proyecto del Acuerdo Final que Incorpora los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales.
7. En el caso de los derechos de propiedad intelectual cuya protección esté condicionada a registro, se permitirá la modificación de los solicitudes de protección pendientes de resolución a la fecha de aplicación de las disposiciones pertinentes del presente Tratado para la Parte de que se trate, con el fin de reivindicar la protección ampliada que se otorgue conforme al presente Tratado. Tales modificaciones no incluirán materia nueva.

Artículo 1721. Definiciones.

1. Para efectos del presente capítulo

información confidencial incluye secretos industriales o de negocios, información privilegiada y otros materiales que no puedan revelarse de conformidad con la legislación interna de la Parte.

2. Para efectos del presente Tratado

de manera contraria a las prácticas leales del comercio significa, por lo menos, prácticas tales como el incumplimiento de contratos, el abuso de confianza, la instigación a la infracción, e incluye la adquisición de información no divulgada por otras personas que supieran, o que hubieran sido sumamente negligentes al no llegar a saber que la adquisición implicaba tales prácticas.

derechos de propiedad intelectual se refiere a derechos de autor y derechos conexos, derechos de patentes, derechos de secretos industriales o de negocios, derechos de los obtenedores de vegetales, derechos de las indicaciones geográficas y derechos de diseños industriales.

indicación geográfica significa cualquier indicación que identifica un producto como originario de territorio, zona o de las Partes o de una región o localidad de ese territorio, en casos en que determine cualidad, reputación u otra característica del producto, se atribuya esencialmente a su origen geográfico.

nacionales de otra Parte significa, respecto del derecho de propiedad intelectual pertinente, las personas que cumplan con los criterios de elegibilidad para la protección previstos por el Convenio de París (1967), el Convenio de Berna (1971), el Convenio de Ginebra (1971), el Convenio Internacional sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, Productores de Fonogramas y Organismos de Radiodifusión (1961), el Convenio UFOV (1975), el Convenio UFOV (1978) o el Tratado de Propiedad Intelectual respecto de Circuitos Integrados, como si cada una de las Partes fuera parte de estos convenios, y con respecto a los derechos de propiedad intelectual no regulados en estas Convenciones, nacionales de otra Parte se entenderá para la medida en que los individuos que sean ciudadanos o residentes de una de las Partes y que estén sujetos a la jurisdicción de esa Parte para fines de la Ley 2011. Definiciones específicas del país.

público incluye, en relación con los derechos de comunicación y ejecución de las obras previstos en los Artículos 17.2, 17.3(a) y 141(Liii) del Convenio de Berna, en relación a las obras dramáticas, dramático-musicales, musicales y cinematográficas, por lo menos, toda agrupación de individuos a quienes se pretenda dirigir, y sean capaces de percibir, comunicaciones o ejecuciones de obras, sin importar si lo pueden hacer. Al mismo tiempo y en el mismo lugar, o en diferentes tiempos y lugares, siempre que esa agrupación sea más grande que una familia y sea de hecho un grupo de individuos o que no sea un grupo formado por un número limitado de individuos que organicen o mismo tipo de relaciones cercanas, que no se haya formado con el propósito principal de recibir esas ejecuciones y comunicaciones de obras.

señal de satélite codificada portadora de programas significa una señal de satélite, portadora de programas, que se transmite en una forma por la cual las características auditivas o visuales, o ambas, se modifican o alteran para impedir la recepción no autorizada por personas que carezcan del equipo autorizado que está diseñado para eliminar los efectos de tal modificación o alteración, del programa portado en esa señal, y

usos secundarios de fonogramas significa el uso directamente para radiodifusión o para cualquier otra comunicación pública de un fonograma.

Anexo 1701.3

Anexo 1701.3

Convenios de propiedad intelectual

1. México

- (a) realizará su mayor esfuerzo por cumplir lo antes posible con las disposiciones sustantivas de la Convención UPOV, 1978 ó 1991, y lo hará antes del término de dos años a partir de la fecha de firma de este Tratado; y
- (b) aceptará, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, solicitudes de los obtenedores de vegetales para variedades en todos los géneros y especies vegetales y concederá la protección conforme a tales disposiciones sustantivas con prontitud luego de cumplir con lo que se señala en el inciso (a).

2. No obstante lo dispuesto en el Artículo 1701(2)(b), este Tratado no confiere derechos ni impone obligaciones a Estados Unidos respecto al Artículo 6 *bis* del Convenio de Berna, o a los derechos derivados de ese artículo.

Anexo 1705.7

Anexo 1705.7

Derechos de autor

Estados Unidos otorgará protección a las películas cinematográficas producidas en territorio de otra Parte, que hubieren sido declaradas de dominio público conforme al 17 U.S.C. Sección 405. Esta obligación se aplicará en la medida que sea compatible con la Constitución de Estados Unidos, y estará sujeta a consideraciones de índole presupuestal.

Anexo 1710.9

Esquemas de trazado

México realizará su mayor esfuerzo para poner en práctica lo antes posible las obligaciones señaladas en el Artículo 1710, y lo hará en un plazo que no exceda de cuatro años después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

Anexo 1718.14

Defensa de los derechos de propiedad intelectual

México hará su mayor esfuerzo por cumplir tan pronto como sea posible con las obligaciones del Artículo 1718, y lo hará en un plazo que no exceda tres años a partir de la fecha de firma de este Tratado.