

AMÉRICA DEL NORTE



Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio

En julio de 1992 la Secofi dio a conocer una cronología del proceso de negociaciones para la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En julio de 1992 la Secofi dio a conocer una cronología de las negociaciones para la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El documento se difundió luego de concluir la VII Reunión Ministerial, en la cual se resolvieron los últimos puntos del texto preliminar en los que había desacuerdo. Por considerarlo de interés general, se presenta un resumen de ese docu-

mento, que en su versión original abarca el período 1985-julio de 1992.

Primera etapa: convenios sectoriales de colaboración económica

1987. Se suscribió con Estados Unidos un Acuerdo Marco que establece principios y procedi-

mientos de consulta para abordar los problemas bilaterales en materia de comercio e inversión.

Agosto de 1989. Se celebró la VII Reunión Binacional México-Estados Unidos, en la cual se lograron dos acuerdos importantes: a) acelerar las negociaciones sobre medidas arancelarias y no arancelarias en el marco de la Ronda de Uruguay del GATT, agilizar las correspondientes al acero y los derechos de propiedad intelectual y celebrar pláticas sobre textiles; b) iniciar conversaciones sobre facilidades de comercio e inversión, así como acceso a mercados en áreas o sectores específicos, durante la Cumbre en Washington de los presidentes Salinas y Bush en octubre de ese año.

3 de octubre de 1989. Durante la visita del presidente Carlos Salinas de Gortari a Estados Unidos, el titular de la Secofi, Jaime Serra Puche, y Robert A. Mosbacher —jefe del Departamento de Comercio— y Carla Hills —representante comercial—, dieron a conocer los siguientes compromisos: el establecimiento del Comité Conjunto para la Inversión y el Comercio, encargado de identificar y promover las oportunidades comerciales y de inversión en cada país, así como de cooperar en la realización de conferencias, exposiciones, seminarios, misiones de desarrollo de oportunidades de negocios e intercambio de información estadística, la realización de negociaciones para facilitar el comercio y la inversión; un acuerdo para eliminar las prácticas que distorsionan el intercambio bilateral de acero; la búsqueda de un ambiente constructivo para la protección de los derechos de propiedad intelectual, el fomento de la innovación tecnológica y la inversión en México, y el compromiso de revisar y mejorar el Acuerdo Bilateral Textil a fin de apoyar la expansión del comercio en esa rama.

21 de enero de 1990. En la VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, celebrada en Ottawa, Jaime Serra Puche reiteró el propósito de suscribir un acuerdo marco bilateral para impulsar el intercambio comercial de ambos países.

16 de marzo de 1990. El presidente Carlos Salinas de Gortari y el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, suscribieron en México diversos convenios sobre minería, productos forestales, transportes, equipos y servicios relacionados con las industrias de petróleo y gas, petroquímica, telecomunicaciones, productos eléctricos, servicios de consultoría, autopartes, textiles, silvicultura, inversiones, transferencia de tecnología, maquiladoras, agroindustrias y procesamiento de alimentos

Segunda etapa: la propuesta oficial y la infraestructura administrativa para la negociación

22 de mayo de 1990. El Senado de la República entregó al Presidente los resultados del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. En el documento se indican claramente la necesidad y la conveniencia

para México de iniciar negociaciones para establecer un tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos. Se señala también que los vínculos comerciales con Estados Unidos y Canadá tienen una importancia especial, derivada de la cercanía geográfica y de la intensidad de la relación económica.

11 de junio de 1990. Con base en la recomendación del Senado de la República, el presidente Salinas viajó a Washington para sostener pláticas con su homólogo estadounidense sobre las relaciones bilaterales. Ambos determinaron que el establecimiento del TLC era la mejor opción para ampliar esas relaciones, crear un clima de mayor estabilidad y confianza para el comercio y la inversión y lograr un crecimiento sostenido de las economías nacionales. Solicitaron, respectivamente, al titular de la Secofi y a la Representante Comercial estadounidense que iniciaran las consultas y los trabajos preparatorios del proceso de negociación.

8 de agosto de 1990. Carla Hills y Jaime Serra Puche emitieron un comunicado conjunto para recomendar a los presidentes de México y de Estados Unidos el inicio formal de las negociaciones del TLC entre ambas naciones.

5 de septiembre de 1990. El presidente Carlos Salinas de Gortari instruyó al titular de la Secofi para crear la Oficina de Negociación del TLC y designó a Herminio Blanco Mendoza como Jefe de la Negociación. Se constituyó también la Comisión Intersecretarial del TLC, presidida por la Secofi e integrada por la SRE, la SHCP, la SPP, la STPS, el Banco de México y la Presidencia de la República.

Se crearon las siguientes instancias de apoyo: a) el Consejo Asesor del TLC, coordinado por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial e integrado por representantes de los sectores académico, agropecuario, empresarial, laboral y público, y b) la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), presidida por Juan Gallardo Thurlow y conformada con los representantes de 114 ramas industriales de los sectores productivo, comercial y de servicios.

7 de septiembre de 1990. Los gobiernos de México y de Estados Unidos acordaron iniciar las negociaciones del TLC.

23 de septiembre de 1990. El presidente George Bush solicitó al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de Estados Unidos la autorización formal para realizar las negociaciones del TLC según el procedimiento denominado *fast track*.

5 de febrero de 1991. Los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá anunciaron simultáneamente su decisión de realizar negociaciones trilaterales para la suscripción de un TLC de América del Norte.

1 de marzo de 1991. En la inauguración del Foro Permanente de

Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, el titular de la Secofi expuso el punto de vista del Ejecutivo acerca del tema.

Tercera etapa: la agenda de trabajo y los primeros avances en la negociación

12 de junio de 1991. Se realizó en Toronto, Canadá, la I Reunión Ministerial, con la cual comenzó oficialmente el proceso de negociación del TLC. Se llegó a los acuerdos siguientes:

1) Establecer seis grandes áreas de negociación: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

2) Integrar los siguientes grupos de trabajo: *i)* aranceles y barreras no arancelarias, *ii)* reglas de origen, *iii)* compras del sector público, *iv)* agricultura, *v)* automotores, *vi)* otros sectores industriales, *vii)* salvaguardias, *viii)* *antidumping*, subsidios e impuestos compensatorios, *ix)* normas, *x)* principios generales para la negociación de servicios, *xi)* servicios financieros, *xii)* seguros, *xiii)* transporte terrestre, *xiv)* telecomunicaciones, *xv)* otros servicios, *xvi)* inversión, *xvii)* propiedad intelectual, y *xviii)* solución de controversias.

3) Convocar reuniones de los grupos de trabajo durante julio de 1991 para intercambiar información y precisar los puntos básicos de discusión.

4) Organizar las primeras reuniones plenarias de los jefes de Negociación (8 y 9 de julio y 6 y 7 de agosto de 1991) para definir las directrices que se darían a los grupos de trabajo, revisar los informes de avance correspondientes y dar instrucciones a los equipos negociadores.

5) Celebrar la II Reunión Ministerial del 18 al 20 de agosto de 1991 en Seattle, Washington, para evaluar los informes de los grupos y establecer nuevas líneas de trabajo.

6) Programar la siguiente Reunión Ministerial para la segunda quincena de octubre de 1991 en México.

20 de junio de 1991. El titular de la Secofi expuso ante el Senado de la República los siete principios básicos para la negociación del TLC. Reci-

bió una recopilación de las ponencias presentadas en el Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo. La documentación comprendió 256 trabajos de partidos políticos, organizaciones obreras y campesinas, instituciones culturales y educativas, agrupaciones sociales y personas interesadas en el TLC, con el resultado siguiente: 81% se manifestó a favor, 7% en contra y 12% condicionó su apoyo.

Julio y agosto de 1991. Se realizaron, en las fechas previstas, la primera y segunda reuniones plenarias de negociaciones en Washington, Estados Unidos, y en Oaxtepec, México.

18, 19 y 20 de agosto de 1991. En la II Reunión Ministerial, en Seattle, Washington, se llegó a los acuerdos siguientes:

1) Los aranceles vigentes al 12 de junio de 1991 serían la base para negociar su reducción, que podría ser inmediata, a mediano plazo o en un período mayor, según el tipo de productos. En la eliminación de barreras no arancelarias se negociaría también por plazos y por productos.

2) El 18 de septiembre de 1991 se intercambiarían las listas específicas de mercancías, los programas respectivos de desgravación y las propuestas de supresión de cuotas y permisos.

3) En el tema de las compras del sector público se analizarían criterios específicos tales como cobertura (niveles federal, estatal y municipal) y tratamiento a empresas estatales, además de negociar los montos mínimos para aplicar las reglas futuras.

4) En cuanto al tema del acceso a los mercados se destacarían algunos sectores específicos: agrícola, textil, de energéticos y automotores, entre otros.

5) En el sector automovilístico se detectaron numerosas regulaciones, como las estadounidenses respecto al consumo eficiente de gasolina, el convenio Autopac entre Estados Unidos y Canadá y el decreto para la industria de automotores promulgado en México. De esa manera, los negociadores tendrían que conciliar el desarrollo del sector automovilístico de cada país con el incremento de su competitividad frente al resto del mundo.

6) Se analizarían los mecanismos idóneos para

En 1987 se acordaron con Estados Unidos principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas bilaterales en materia de comercio e inversión

aplicar la regla de origen a los productos textiles elaborados en otros países, con el fin de mantener la competitividad regional.

7) En materia de normas se identificaron tres puntos de discusión: normas y estándares industriales y comerciales, disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios y las referentes a salud, protección del consumidor y preservación del ambiente.

8) En el capítulo de servicios financieros se reconoció que la negociación debería definir cuidadosamente la gradualidad de la apertura y el marco jurídico de referencia.

En la mesa de negociaciones México sostuvo los siguientes planteamientos:

- Insistió en el reconocimiento explícito de los distintos grados de desarrollo entre las tres economías, mediante la consolidación del SGP.
- Consideró con especial atención los problemas derivados de la existencia de barreras fitosanitarias injustificadas o poco transparentes, que constituyen claros obstáculos a las exportaciones mexicanas.
- En materia textil señaló que los envíos a Estados Unidos están sujetos a cuotas injustificadas que limitan su desarrollo en las categorías en las que el país es más competitivo, por lo que promovió la eliminación de ese sistema.
- En el campo de energéticos la posición fue firme e invariable: las restricciones constitucionales serían intocables. Asimismo, en todas las áreas en las que el Constituyente encomendó una responsabilidad concreta al Estado, México mantendría inalterable su posición y no abdicaría de su derecho soberano.
- Pidió que la aplicación de normas no sea pretexto para erigir nuevas barreras al libre comercio. Para ello, buscó equiparar los criterios y el universo de obligatoriedad de las normas y estándares industriales, así como unificar los principios de aceptación voluntaria respecto a las disposiciones no obligatorias.
- Consideró que, si bien el acatamiento pleno de las disposiciones legales en materia de salud y ecología no está en discusión, debe cuidarse que éstas no se esgriman para impedir el tránsito de bienes (como acontece con algunas disposiciones fitosanitarias que han obstaculizado el acceso de productos agropecuarios mexicanos al mercado estadounidense).
- Respecto a las salvaguardias, ratificó que el ejercicio pleno de la soberanía exige que en el TLC se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías en caso de que se presenten circunstancias excepcionales. Pero, en congruencia con los principios del GATT, sostuvo que las salvaguardias deben ser transparentes y transitorias.
- Buscó el establecimiento de mecanismos rigurosos para combatir los subsidios y las prácticas desleales (*dumping*), sin que aquéllos se utilicen como instrumentos neoproteccionistas.
- Pidió que en la definición de servicios se incluyan tanto los que usan intensivamente capital como los que insumen principalmente mano de obra.
- Buscaría mantener, con apego estricto a las normas y procedimientos legales, su atractiva situación en el mercado internacional de capitales.
- Propuso establecer las condiciones más eficientes para que las empresas tengan acceso a un amplio abanico de posibilidades tecnológicas, lo cual se traduciría en aumentos significativos de la competitividad.
- Consideró indispensable crear un mecanismo para la solución de controversias. Manifestó también su deseo de crear procedimientos gubernamentales de consulta que permitan llegar a soluciones justas y expeditas, conforme a derecho.
- Buscaría fortalecer las bases para tener, como nación soberana, una amplia y sólida capacidad para decidir su destino en condiciones de mayor interdependencia política, económica y cultural.

27 de agosto de 1991. Jaime Serra Puche expuso ante el Senado de la República los resultados de la II Reunión Ministerial celebrada en Seattle, Washington, Estados Unidos.

9 y 10 de octubre de 1991. Se celebró la III Reunión Plenaria de Negociaciones en Ottawa, Canadá.

25, 26 y 27 de octubre de 1991. En la III Reunión Ministerial, en Zacatecas, México, los tres países acordaron buscar un modelo para elevar la competitividad y fomentar la inversión en la industria automovilística de América del Norte. En la propuesta que formularía México posteriormente habría de consultarse ampliamente a todos los eslabones de la cadena productiva: la industria de autopartes, la terminal y los distribuidores.

Se revisaron las propuestas de desgravación arancelaria que los tres países habían intercambiado el pasado 19 de septiembre, con una cobertura, hasta el momento, de 96 capítulos de la tarifa de importación, de un total de 99. Los restantes (maquinaria y equipo no eléctrico, maquinaria y equipo eléctrico y automotores) se revisarían en las próximas semanas. En reglas de origen sólo restaba revisar 19 capítulos.

En compras del sector público los trabajos se concentraron en la definición de principios, la cobertura (por entidades y productos) y los valores mínimos que regirán en los tres países.

Respecto al tema de agricultura, se revisaron las ofertas de

desgravación y se analizaron las posibles implicaciones que la negociación de ese rubro en la Ronda de Uruguay pudiese tener en el TLC y en la región de América del Norte.

En el grupo negociador del tema de otras industrias se analizaron las ofertas de desgravación arancelaria, la eliminación de cuotas y las reglas de origen de los productos textiles y petroquímicos.

El grupo de salvaguardias continuó la labor de búsqueda de un marco institucional que permita la legítima aplicación de esas medidas, siempre con la condición de ser excepcionales y transitorias.

13 y 14 de diciembre de 1991. Los presidentes de México y de Estados Unidos se reunieron en Campo David, Maryland. Realizaron un balance de las negociaciones e instruyeron a sus equipos respectivos sobre la redacción, para enero de 1992, de un primer texto completo que incluyera, entre paréntesis, las diferencias que aún subsistiesen.

16 de diciembre de 1991. Jaime Serra Puche expuso ante el Senado de la República los resultados de la III Reunión Ministerial celebrada en Zacatecas.

Enero-febrero de 1992. Se realizaron la cuarta (6 al 10 de enero) y quinta (16 y 17 de enero) reuniones plenarias de negociaciones, en Washington, y la sexta (4 y 5 de febrero) en Ottawa, Canadá.

Cuarta etapa: elaboración del texto preliminar y delimitación de los corchetes

8 al 11 de febrero de 1992. En la IV Reunión Ministerial, realizada en Chantilly, Virginia, se obtuvieron los siguientes resultados:

1) Los avances logrados en algún grupo de trabajo no se considerarían definitivos mientras no se llegue a un resultado global.

2) El acceso a mercados, en lo que se refiere al trato nacional, debería incorporar los preceptos del GATT para otorgar un tratamiento equitativo a los productos de los países miembros, tanto en el pago de impuestos como en la aplicación de reglamentos internos.

3) Los tres países se reservaron el derecho de imponer restricciones al comercio exterior cuando afronten situaciones de escasez, o por razones de seguridad nacional, protección de la salud, la ecología o del patrimonio cultural.

4) Una vez firmado el Tratado, podría negociarse una aceleración de los plazos de desgravación arancelaria que se realizaría sólo a petición de los propios sectores productivos.

5) Se abordaron otras cuestiones como el pago de derechos aduaneros, la existencia de permisos de importación y de diversos obstáculos en los trámites de aduana en los tres países.

6) México continuó demandando la consolidación de los SGP de Canadá y de Estados Unidos, lo cual implicaría desgravaciones inmediatas o reducciones significativas a una cantidad importante de los productos comerciados.

7) En principio, se incluirían dos anexos en el capítulo de reglas de origen: uno con directrices comunes para su administración por parte de las aduanas, y otro sobre la creación de un comité trilateral encargado de supervisar su aplicación.

8) Canadá y Estados Unidos aceptaron, en principio, una propuesta de México para obtener dictámenes anticipados sobre las reglas de origen de un producto. Ello permitiría a un exportador mexicano conocer con antelación si su producto cumple con los requisitos para beneficiarse del trato preferencial.

9) Se aceptaron los principios básicos en compras gubernamentales. Se analizaron los criterios para elaborar las disposiciones específicas del TLC sobre procedimientos de licitación, amplitud y contenido de la cobertura, valor de los contratos, mecanismos de transición y procedimientos de incumplimiento.

10) En el rubro de agricultura se discutieron los siguientes temas:

a] Las reglas de origen (en el caso de granos y oleaginosas, azúcar, frutas, hortalizas, flores, harina, animales vivos, aceites y carnes) obligarían a que las preferencias arancelarias correspondan a mercancías producidas en la región.

b] La demanda fundamental de México en el

En febrero de 1991 los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá anunciaron su decisión de realizar negociaciones tripartitas

tema de aranceles es que se dé suficiente tiempo a sus productores agrícolas para que puedan ajustarse a los procesos de modernización.

c) Se analizaron los criterios de "calda del precio" y de "incremento significativo de las importaciones" para justificar la entrada en vigor de una salvaguardia.

d) Se revisaron las propuestas de eliminación de barreras no arancelarias para que sean congruentes con los avances de la Ronda de Uruguay del GATT.

e) México buscó establecer reglas transparentes en el manejo de los subsidios internos e incluir disposiciones que permitan el otorgamiento de apoyos para la modernización del sector agrícola nacional.

f) Los tres países coincidieron en que deben eliminarse los subsidios a la exportación. Se estudió, además, la manera de controlar los efectos de las exportaciones subsidiadas de terceros países en la región de América del Norte.

g) Se analizaron criterios para la creación y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de manera que éstas no se conviertan en restricciones encubiertas al comercio. Para ello se revisaron los conceptos de equivalencia y transparencia, así como las propuestas sobre acreditación de zonas libres y de baja incidencia de plagas o enfermedades, evaluación del riesgo, asistencia técnica y otras.

11) En la industria automovilística se prestó especial atención a las reglas de origen, de cuya definición dependen, por una parte, la inversión y el comercio con países ajenos a la región y, por otra, los programas de abastecimiento e inversión de las empresas fabricantes de vehículos y de autopartes.

12) México señaló la existencia de cuotas injustificadas y de aranceles altos en los productos textiles en los que es más competitivo y negoció su eliminación. Se analizaron también en este grupo las reglas de origen y los plazos más adecuados para el ajuste de los subsectores nacionales más sensibles. México propuso cuatro tipos de transformación para establecer el origen: simple (que la prenda de vestir esté fabricada con tela manufacturada en la región), doble (que el hilo y la tela sean de la región), triple (fibra, hilo y tela de fabricación interna) y cuádruple (la materia prima además de las anteriores).

13) Se logró un acuerdo tripartito para que las restricciones constitucionales en materia de petróleo y petroquímica de México no se lleven a la mesa de negociación.

14) En el área de reglas de comercio se incluyeron los temas de salvaguardias, prácticas desleales y normas.

15) México reafirmó el derecho de los gobiernos a imponer sal-

vaguardias en caso de surgir circunstancias excepcionales, así como los requisitos de transitoriedad y transparencia. Entre otros aspectos, se consideró el caso de las salvaguardias globales, es decir, las que se apliquen a las importaciones provenientes del resto del mundo.

16) Se examinaron los sistemas jurídicos y administrativos de los tres países respecto a las prácticas desleales de comercio, así como el texto que el director general del GATT, Arthur Dunkel, presentó en las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Ese documento permitiría establecer reglas generales de aplicación en los sistemas nacionales de defensa comercial. Se estudió también el establecimiento de grupos de expertos de los tres países que dictaminarían, en caso de surgir diferencias, si las leyes y los procedimientos en esta materia se aplicaron correctamente.

17) En el rubro de subsidios, las partes coincidieron en que el texto del Director del GATT constituye también una base para la negociación, sobre todo en lo que concierne a transparencia, limitación y eventual eliminación de subsidios a la exportación.

18) En lo relativo a normas, se buscó conciliar el derecho de los gobiernos a imponer medidas técnicas con el acatamiento de disposiciones generales o comunes, a fin de evitar que se conviertan en nuevas barreras al comercio. Se analizó la conveniencia de crear un órgano de normalización de América del Norte que, sin caer en burocratismos, permita coordinar de manera ágil la actividad normativa, la reglamentación técnica y los procesos de verificación.

19) Se avanzó en tres aspectos del rubro de servicios financieros y de seguros: asuntos técnicos, movilidad temporal del personal y presencia comercial y tratamiento a instituciones extranjeras.

20) Se definieron las actividades que se incluirían en el capítulo de transporte terrestre y las que se exceptuarían por estar reservadas al Estado mexicano, como los ferrocarriles.

21) México sostuvo que las disposiciones constitucionales que limitan algunas actividades de inversión a los extranjeros no estaban sujetas a negociación.

22) En materia de propiedad intelectual se estudiaron temas como derechos de autor, marcas, patentes, diseños, secretos industriales y otros.

23) Respecto al rubro de solución de controversias, se propuso crear una comisión de comercio y un secretariado. La primera se encargaría de supervisar la instrumentación del TLC, vigilar su desarrollo, resolver controversias sobre interpretación y aplicación y atender cualquier asunto que pueda afectar su operación. El secretariado, por su parte, brindaría apoyo técnico a la comisión, a los equipos de arbitraje encargados de resolver controversias y a los grupos de trabajo previstos en el Tratado.

17 al 22 de febrero de 1992. Se celebró la VII Reunión Plenaria de Negociaciones en Dallas, Texas.

28 de febrero de 1992. El Secretario de Comercio y Fomento Industrial expuso ante el Senado de la República los resultados de la IV Reunión Ministerial celebrada en Chantilly, Virginia.

23 al 27 de marzo de 1992. Se realizó la VIII Reunión Plenaria de Negociaciones en Washington.

6 al 8 de abril de 1992. En la V Reunión Ministerial, realizada en Montreal, gran parte de las diferencias entre los tres países fueron superadas, alcanzándose acuerdos significativos en casi todos los capítulos.

1) Se logró un acuerdo sobre desgravación de 92% de las fracciones arancelarias no cubiertas por grupos especiales de negociación (como el sector textil, el automovilístico y el agrícola). Se consideró la posibilidad de abrir un período de transición extraordinario para productos particularmente sensibles que requieran mayor tiempo para ajustarse a las nuevas circunstancias.

2) En reglas de origen se propuso que 83 de los 96 capítulos que integran el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria se analicen con el método de "salto arancelario" y solamente 13 con el de "contenido regional": se logró acuerdo en 70 capítulos y quedaron pendientes sectores como el del chocolate, tabaco, calzado, acero inoxidable, electrónica, agropecuario y automovilístico.

3) En compras gubernamentales México propuso una fórmula para reservar a la industria nacional un porcentaje de las adquisiciones del Gobierno federal y de las empresas paraestatales. La propuesta incluye programas especiales para la micro, pequeña y mediana empresas, similares a los que existen en Estados Unidos para los negocios pequeños.

4) En el rubro de agricultura se discutieron los temas siguientes: a) la posibilidad de utilizar el criterio de salto arancelario en las reglas de origen; b) que los períodos de desgravación arancelaria sean congruentes con la competitividad de los productos, considerando un lapso excepcional para los que son muy sensibles; c) que en barreras no arancelarias el objetivo fuese eliminar la discrecionalidad o arbitrariedad

en la aplicación de cuotas, permisos y medidas sanitarias o fitosanitarias; d) la insistencia de México en el establecimiento de reglas transparentes en el manejo de subsidios internos y en la posibilidad de instrumentar subsidios "verdes" para impulsar la modernización del campo, a la luz de las modificaciones constitucionales recientes; e) la necesidad de lograr lineamientos comunes para el manejo de los subsidios a la exportación y para reducir los efectos de los que otorgan terceros países en sus ventas a la región de América del Norte, y f) las propuestas de México sobre normas técnicas para facilitar la certificación en el lugar de origen, la acreditación de inspectores de cada una de las partes, y la posibilidad de exportar productos sujetos a requisitos de comercialización al mercado de procesamiento (muy restringido en la actualidad para los envíos mexicanos).

5) México propuso un período de transición para que los fabricantes de automóviles realicen los ajustes necesarios a fin de conciliar las regulaciones existentes en los tres países con los requerimientos de no discriminación.

6) En el tema de otras industrias, la negociación respecto al petróleo se concentró exclusivamente en el comercio de productos.

7) En materia de salvaguardias revistió especial importancia la propuesta de excluir a los países miembros del Tratado de las que una de las partes aplique al resto del mundo. México propuso dos criterios para la aplicación de ese principio: que el país no sea uno de los principales abastecedores del producto y que la tasa de crecimiento de las exportaciones sea inferior a un porcentaje determinado.

8) Las negociaciones en materia de normas se basaron en diversos acuerdos internacionales, especialmente el Código de Barreras Técnicas al Comercio, del GATT, y la propuesta del presidente del Grupo de Agricultura del Acuerdo General sobre medidas sanitarias y fitosanitarias. Respecto a éstas los principales fueron: a) el reconocimiento de zonas libres o de escasa incidencia de plagas o enfermedades; b) se brindará asistencia técnica en las áreas de investigación, infraestructura y tecnología de procesamiento, y c) crear un comité que administre el acuerdo sanitario y fitosanitario.

9) En servicios, por lo que respecta a principios

**En Zacatecas,
los tres países
acordaron
buscar un
modelo para
elevar la
competitividad
y fomentar la
inversión en la
industria
automovilística
de la región**

generales, se alcanzaron acuerdos sobre el derecho de los gobiernos federal, estatal y municipal a reservas y exclusiones. En el caso de México, los servicios que no estarían incluidos en el TLC son, entre otros, el seguro social, la salud y la educación pública, cuya prestación es facultad y obligación indeclinable del Estado.

10) La negociación en el grupo de servicios financieros se orientó hacia dos objetivos centrales: mantener la preeminencia de los mexicanos en el control del sistema financiero y programar una apertura que refuerce la competitividad de la economía.

11) En transporte terrestre México propuso una salvaguardia especial, a fin de proteger a este sector durante el período de transición al régimen de libre comercio. En principio, el concepto de salvaguardia en esta materia se aceptó en la negociación.

12) Se avanzó en la formulación de una liberación adecuada en materia de telecomunicaciones, a fin de que los productores mexicanos tengan acceso oportuno a ese tipo de servicio, fundamental para aumentar la competitividad de las empresas. En particular, se acordó liberar los llamados servicios de valor agregado, como la transmisión y acceso a bases de datos. Este capítulo también incluye disposiciones que respetan el título de concesión de Telmex vigente en el país.

13) En lo relativo a la propiedad intelectual el texto incluyó una protección adecuada a patentes, marcas, secretos industriales, denominaciones de origen, y otras categorías similares. Quedó pendiente la protección de señales difundidas por satélite, así como los períodos de transición. Especialmente relevante para México fue el compromiso adquirido por Estados Unidos y Canadá de reconocer al tequila como un producto distintivo del país, que sólo puede venderse como tal si se ha producido en él y de conformidad con las leyes y normas nacionales que regulan su elaboración. Asimismo, México buscó garantizar la protección del avance tecnológico y de los desarrollos científicos en áreas como los circuitos integrados y la ingeniería genética en variedades vegetales.

14) En el tema de solución de controversias se consolidó el acuerdo para crear la comisión de comercio y el secretariado, mencionados anteriormente. Las partes aprobaron las bases del mecanismo general de solución de controversias, el cual se dividió en tres etapas: consultas directas, consultas ante la comisión y procedimientos contenciosos. Las dos primeras pretenden evitar al máximo los enfrentamientos legales entre las partes. Quedó pendiente la conformación de los paneles.

Quinta etapa: final de las negociaciones

11 de abril de 1992. Jaime Serra Puche informó al Senado de la República los resultados de la V Reunión Ministerial, celebrada en Montreal, Canadá.

Abril-junio de 1992. Se realizaron la novena (27 de abril al 1 de mayo), la décima (12 al 15 de mayo) y la undécima (1 al 5 de junio) reuniones plenarias de negociaciones en México, D.F., en Toronto, y en Washington, respectivamente.

8 al 31 de junio de 1992. Se reunieron los grupos de negociación de aranceles y barreras no arancelarias; reglas de origen; servicios financieros; compras del sector público; agricultura; automotores; energía; textil; subsidios y *antidumping*; principios de comercio; telecomunicaciones; inversión; propiedad intelectual y solución de controversias.

16 de junio de 1992. El Jefe de la Negociación del TLC, Herminio Blanco Mendoza, se reunió en Washington con su contraparte, Julius Katz, para analizar el tema de agricultura.

17 de junio de 1992. Se celebró una reunión trilateral entre Herminio Blanco, Julius Katz y John Weeks sobre los temas de compras del sector público y automotores.

18 de junio de 1992. Durante el Foro Mundial, en Denver, Colorado, Jaime Serra Puche sostuvo una plática informal con Carla Hills y Michael Wilson.

29 de junio al 3 de julio. Herminio Blanco y los jefes de los grupos de trabajo sostuvieron reuniones de negociación en Washington.

2 de julio de 1992. Jaime Serra Puche realizó una reunión de trabajo en Washington con Herminio Blanco, Jaime Zabludovsky y los integrantes del equipo mexicano de negociación.

7 de julio de 1992. Herminio Blanco, Julius Katz y John Weeks se reunieron en la capital estadounidense para revisar la situación de todos los grupos de trabajo y negociar de manera particular lo concerniente a los sectores de energía, automotores y compras del gobierno.

17 de julio de 1992. Jaime Serra Puche y Michael Wilson se reunieron de manera informal en Nueva York para revisar el avance de las negociaciones y anunciaron la realización de la VI Reunión Ministerial del TLC.

Epílogo

El 12 de agosto de 1992 concluyeron oficialmente las negociaciones del TLC. En las dos últimas reuniones ministeriales se lograron resolver las diferencias más importantes que persistían en el texto. El presidente Salinas de Gortari dirigió en esa fecha un mensaje a la nación para informar que la etapa de negociación del Tratado había terminado. La Secofí dio a conocer en esos días un resumen del documento final. Éste debía ser ratificado por los congresos de cada país para que, una vez promulgado, entrara en vigor plenamente. □