

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO *

Dr. JAIME SERRA PUCHE **

Me es particularmente grato hacer uso de la palabra en este acto organizado por la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. Los motivos de gratitud son varios pero quiero destacar dos en especial: en primer término porque se me brinda la oportunidad de regresar, una vez más, a la Universidad a la que le debo los años fundamentales de mi formación, y en segundo, porque me permite exponer, ante la comunidad universitaria, las ideas básicas que animan el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.

INTRODUCCIÓN

Uno de los vocablos más utilizados y que define cabalmente el perfil de nuestra época es el cambio. Éste siempre ha estado presente en la historia, y no sólo en aquellos periodos que consideramos de ruptura, sino también en los que parecen traducir una fase de continuidad. Sin embargo, lo que distingue al cambio en años recientes es la amplitud, profundidad y velocidad con que las innovaciones tienen lugar en prácticamente todos los ámbitos del quehacer humano.

En el área científica, por mencionar algunos ejemplos, citados por el señor rector en un trabajo que próximamente publicará la Secretaría, la biología molecular, la biotecnología y la ingeniería genética han logrado avances trascendentales que nos han beneficiado en la identificación de enfermedades virales, en los procesos inmunológicos y en la producción de vacunas, entre otras aplicaciones.

La informática, a su vez, se ha abocado a la producción industrial construyendo para ello robots especializados; las redes de cómputo, por su parte, permiten un aprovechamiento óptimo de este recurso y la

* Conferencia Magistral, Auditorio "Ius Semper Loquitur", Facultad de Derecho, UNAM, México, noviembre 14 de 1991.

** Secretario de Comercio y Fomento Industrial.

computadora personal ha abierto mayores posibilidades de eficiencia y comunicación.

En el campo de las comunicaciones se ha logrado transmitir, a grandes velocidades y distancias, la voz, la imagen y la palabra escrita. La aplicación combinada de la informática y de la telecomunicación ha permitido un acercamiento, sin precedente, entre hombres, países y culturas produciendo un volumen impresionante de información que, en opinión de los expertos, como Jorge Hernández Campos, puede desembocar en una nueva Torre de Babel de la comunicación.

En el ámbito de las relaciones internacionales los cambios han sido dramáticos y en ocasiones espectaculares. En más de un sentido, nos enfrentamos a un periodo de reajustes, cuya característica más marcada es la tendencia al agrupamiento de países, con fórmulas y esquemas específicos, que responden a su situación geográfica y a sus niveles de desarrollo.

Así, los países europeos están a punto de arribar a una comunidad verdadera con moneda, Parlamento y ejército comunes, lo cual les permitirá constituir un vigoroso polo económico y un renovado polo político. Además, los cambios en los países del este europeo han abierto nuevos espacios para el desarrollo y fortalecimiento de la comunidad.

Los países de la Cuenca del Pacífico, a su vez, han desarrollado nuevas formas de vinculación económica que han hecho, de Japón en especial, un actor principal en materia financiera y comercial, lo que le proporciona una participación mayor y más activa en el mundo contemporáneo.

En América del Sur, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron recientemente un acuerdo para constituir el Mercosur y se realizan otros esfuerzos para aumentar la vinculación económica entre los países de la región como los efectuados por el Pacto Andino.

Todos estos cambios han influido en los modos de producción, comercialización y consumo, y han conducido a un proceso creciente de globalización de la economía, que ha desembocado en una búsqueda obligada e incesante de mayores niveles de competitividad para enfrentar la aguda y creciente competencia en los mercados mundiales.

La competitividad está en el centro mismo del desarrollo contemporáneo; si en el pasado se pensaba que el crecimiento podía basarse únicamente en la posesión de recursos naturales o en la abundancia de mano de obra, hoy, como lo ha dicho el Nóbel de Economía, Robert Solow: "Para vivir bien, una nación tiene que producir bien".

Para arraigar la competitividad, es necesario establecer las siguientes cinco condiciones básicas: la transparencia y permanencia de las políticas económicas; el acceso a un abanico amplio de opciones tecnológicas; el aprovechamiento racional de las ventajas comparativas; la utilización de escalas óptimas de operación y buen funcionamiento de los mercados. Permítaseme abundar sobre cada una de estas fuentes de competitividad:

Uno: La claridad y permanencia en las políticas económicas crea un clima de confianza y certidumbre, estimula la inversión productiva y hace viable la maduración de proyectos de largo plazo.

Dos: El acceso a un abanico amplio de opciones tecnológicas permite a las empresas elegir las que más se adapten a sus necesidades productivas. La flexibilidad tecnológica es crucial para responder a las cambiantes señales del consumidor moderno.

Tres: El aprovechamiento racional de las ventajas comparativas, incluyendo las que surgen de la estructura demográfica, del desarrollo tecnológico y del conocimiento científico, estimula la especialización en las ramas en que un país es más competitivo. Ello permite el usufructo cabal de todos los recursos y capacidades, favorece una mayor productividad y propicia, por ende, mejores niveles de vida.

Cuatro: Las economías de escala que generan los mercados económicos ampliados aseguran a las empresas niveles óptimos de producción, que minimizan los costos medios por unidad fabricada. Además, los mercados amplios, por la diversidad de sus patrones de consumo, abren a las empresas espacios específicos de demanda, denominados "nichos de mercado".

Quinto: El buen funcionamiento de los mercados permite una asignación más eficiente de los recursos y asegura que éstos se dirijan a las actividades más productivas.

El aumento de la competitividad es prácticamente impensable en el marco de una economía cerrada ya que no existen estímulos para que los productores aumenten su productividad; carecen de acceso a nuevas tecnologías y a insumos de precio y calidad internacionales. Además, el tamaño del mercado les impide la especialización y el aprovechamiento de las economías de escala, todo lo cual se traduce en ineficacia productiva, altos costos y, a la postre en estancamiento económico e involución social.

La experiencia mexicana, en los años en que se mantuvo alto el precio del petróleo, demostró, entre otras cosas, que la abundancia de recur-

sos, en el marco de una economía cerrada, no provocó aumentos sustantivos de la competitividad del aparato productivo.

Esta experiencia nos hizo comprender que para retomar el crecimiento sobre bases sólidas, era indispensable abrir la economía al exterior a fin de lograr mayores niveles de competitividad, ya que el intercambio de bienes con el exterior permite a los países utilizar sus ventajas comparativas para dinamizar a su sector productivo; promueve la especialización a fin de aprovechar economías de escala, y facilita la transferencia de tecnología para aumentar la productividad.

Además, el comercio exterior permite generar empleos estables, más productivos y mejor remunerados; aumenta la capacidad de compra de las mayorías; les da acceso a una mayor cantidad y diversidad de bienes, y propicia, finalmente, una mejor distribución del ingreso.

Por ello, México ha buscado ampliar y profundizar sus relaciones comerciales con todas las regiones y países del mundo, tomando en cuenta la naturaleza y monto de sus intercambios; la complementariedad de las economías y el potencial de desarrollo. Para ello ha llevado a cabo una sólida y congruente estrategia, tanto en el ámbito multilateral como en el bilateral.

En el ámbito multilateral, México pugna por lograr acuerdos que propicien el éxito de la Ronda Uruguay del GATT, ya que la vigencia y extensión de los principios del multilateralismo son vitales para asegurar que el intercambio mundial genere prosperidad y bienestar en todas las latitudes.

En esta ronda de negociaciones nuestro país apoya el cumplimiento estricto de las disciplinas; el mejoramiento de la calidad y contenido de las reglas y procedimientos; la adopción de medidas de reciprocidad a los esfuerzos de apertura unilateral, y la contribución del sistema al crecimiento económico de las naciones menos desarrolladas.

Paralelamente a su participación en el GATT, México impulsa estrategias de negociación específicas para cada región, las cuales comienzan a traducirse en nuevos destinos para nuestros productos; en la elevación de los flujos de inversión extranjera directa y, sobre todo, en la creación de mayores oportunidades de empleo en nuestro país.

Con América Latina, hemos impulsado una nueva estrategia de negociaciones comerciales que, sustentada en la cobertura amplia de bienes y en la fijación de un arancel máximo entre los países negociantes, asegure la eliminación paulatina de las barreras al comercio y garantice la reciprocidad en las concesiones y los beneficios.

Esta nueva propuesta para impulsar la integración efectiva de la región fue expuesta por el Presidente Salinas el año pasado en el seno de la ALADI y ha coincidido con la dinamización de los procesos de vinculación subregional como los del Pacto Andino y el Mercosur, a los que me referí anteriormente.

A nivel bilateral, el pasado 22 de septiembre se firmó un acuerdo de libre comercio con Chile, que abrirá a las exportaciones mexicanas un prometedor mercado de más de catorce millones de habitantes. La firma del acuerdo con Chile, primero de su tipo en la historia de nuestro país, constituye un precedente decisivo para que, sobre bases de pragmatismo y reciprocidad, México avance más rápidamente en las negociaciones con otros países de la región y continúe ratificando, con hechos concretos, su compromiso histórico con América Latina.

Con Colombia y Venezuela, se están llevando a cabo negociaciones para definir un programa de apertura gradual, que sienta las bases para liberar totalmente el comercio entre nuestros tres países.

Por su parte, en el Acta de Tuxtla Gutiérrez, que firmaron en enero pasado los mandatarios centroamericanos y el Presidente Salinas, se definieron las bases para elaborar un acuerdo de complementación económica entre México y las naciones de la región.

En abril del presente año, México y la Comunidad Europea suscribieron un nuevo acuerdo marco de cooperación económica. Dicho documento constituye un instrumento que crea condiciones idóneas para una mayor interacción de las partes en muy diversos campos, como la inversión, la transferencia de tecnología y la cooperación industrial. También abrió espacios para realizar consultas sobre problemas de acceso que enfrentan nuestras exportaciones.

Además, a nivel bilateral se han establecido acuerdos con España, Italia y Suiza para estimular el comercio y la inversión, y con otros países se encuentran avanzadas las negociaciones para concretar acuerdos similares.

Con la Cuenca Oriental del Pacífico, México busca, por medio de la ampliación de las relaciones bilaterales y de una participación activa en los principales foros de diálogo y concertación regional, aprovechar la política de transferencia de recursos financieros y la enorme demanda de bienes y servicios de la zona, para incrementar las ventas de nuestros productos a esos países y atraer mayores flujos de inversión y de tecnología.

México ya es miembro de pleno derecho de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), que constituye una instancia útil para analizar y discutir los problemas comerciales de la región.

También participamos en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), que es un organismo promotor de carácter privado, cuya última reunión tuvo lugar en mayo del presente año en la ciudad de Guadalajara.

Con América del Norte, dada la vecindad geográfica y la intensidad de la relación económica, los lazos comerciales con Canadá y con Estados Unidos adquieren una relevancia especial.

La mayor vinculación comercial entre los tres países representa una oportunidad para elevar la competitividad conjunta de la zona y crear el mayor mercado mundial, ya que contará con más de 360 millones de habitantes y un producto interno bruto superior a seis millones de millones de dólares.

LOS OBJETIVOS DEL TRATADO

En el caso de México, la conclusión de un Tratado de Libre Comercio en América del Norte, asegurará el acceso estable para nuestras exportaciones y permitirá aprovechar adecuadamente las complementariedades existentes. El Tratado proporcionará un marco jurídico a los amplios, intensos y variados flujos comerciales que México mantiene, desde tiempo atrás, con ambos países.

El Tratado será un conjunto de reglas comerciales claras y estables, que facilitarán el acceso de los productos mexicanos a esos mercados e incluirá, además, mecanismos para solucionar las diferencias inevitables que surjan de intercambios tan cuantiosos como diversos.

El Tratado no constituye la solución total a nuestros problemas, ni substituye el esfuerzo que nos corresponde realizar a los mexicanos, y sólo a los mexicanos, para resolverlos de acuerdo a nuestras tradiciones, estilos y modos particulares. El Tratado es tan sólo una estrategia más en el programa de transformación que responde a nuestra situación geográfica, a nuestro nivel de desarrollo y a los retos y desafíos que nos plantea el cambio internacional.

Además, el Tratado nos permitirá arraigar las cinco fuentes de competitividad que mencioné anteriormente: reglas claras y estables; el acceso a tecnologías variadas; la especialización en la producción; el aprovechamiento de economías de escala, y la operación eficiente de los mercados.

El establecimiento de reglas claras y permanentes que rijan los intercambios comerciales con América del Norte, redundará en una mayor estabilidad de la política económica y proporcionará certidumbre y confianza a los inversionistas en la planeación de sus proyectos de largo plazo.

A través del Tratado, se impulsará el desarrollo y la modernización de nuestro país, ya que facilitará a las empresas el acceso a un variado abanico de tecnologías y, en consecuencia, elevará la capacidad de los productores mexicanos para responder flexiblemente a los cambios en la estructura de la demanda.

El Tratado también permitirá vincular a un número extenso de consumidores o aprovechar nuevos segmentos específicos de demanda. En esa medida, se podrán explotar diversas economías de escala, lo que se traducirá en menores costos de producción y distribución.

El Tratado permitirá un acceso estable y a largo plazo al mercado de los tres países. Por lo tanto, se tendrá la certidumbre en torno a la operación de los mercados y será posible fijar de manera adecuada los precios relativos. Todo ello permitirá tomar mejor decisiones de consumo e inversión y contribuirá a la asignación óptima de los recursos de la economía.

LAS CONDICIONES DEL TRATADO

En repetidas ocasiones he reiterado que para que el Tratado coadyuve efectivamente al apuntalamiento de la competitividad mexicana es necesario que cumpla siete condiciones, que ya han sido incorporadas en los temas de la negociación:

Primero: El Tratado deberá impulsar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión.

Segundo: Habrá plena compatibilidad con los principios del GATT. Por ello, el Tratado deberá cubrir una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; contemplar un periodo de transición razonable; contener reglas de origen claras y, sobre todo, evitar la elevación de barreras adicionales a terceros países.

Tercero: La liberación comercial se deberá realizar con la gradualidad requerida para evitar el desquiciamiento de la actividad en algún sector productivo.

Cuarto: Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan las exportaciones mexicanas. Para ello, se negociarán normas y

estándares técnicos nítidos, a fin de que éstos no se conviertan en obstáculos disfrazados.

Quinto: Se deberán acordar reglas de origen claras para evitar la triangulación de mercancías a fin de que las preferencias arancelarias beneficien, fundamentalmente, a las tres naciones. Sin embargo, debe reconocerse la creciente globalización económica, así como la necesidad de promover la competitividad de la región, y permitir cierto contenido extrarregional en los procesos productivos.

Sexto: Se deberán concertar reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia, y

Séptimo: Se deberá establecer un mecanismo imparcial para la resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

Un tratado con estos siete elementos asegurará a nuestro país el acceso pleno y permanente a los mercados de Canadá y Estados Unidos, y contribuirá de manera fundamental a consolidar la competitividad de la economía mexicana y a elevar el nivel de vida de nuestra sociedad.

LOS AVANCES DE LA INVESTIGACIÓN

Los trabajos formales de negociación se iniciaron hace solamente cinco meses. En la ciudad de Toronto, el pasado 12 de junio nos reunimos los secretarios de los tres países, por vez primera, y en esa ocasión se definieron las seis grandes áreas de negociación y se crearon dieciocho grupos de trabajos.

Estos grupos se han reunido en más de 85 ocasiones y quisiera referirme a los avances realizados en las seis grandes áreas de negociación.

La primera gran área es la que se refiere a acceso de mercados, que incluye los temas referentes a aranceles, barreras no arancelarias, reglas de origen y compras gubernamentales.

En lo que se refiere a aranceles se estableció, de común acuerdo, que los vigentes al 12 de junio del presente año constituyan la base para negociar su reducción paulatina. Ésta se llevará a cabo, según los bienes y por petición de los sectores productivos, a la luz de tres criterios: los susceptibles de desgravarse de inmediato; aquellos que pueden serlo a mediano plazo, y los que requieren de un periodo mayor. Este grupo se ha reunido en cinco ocasiones, la última tuvo lugar el pasado 21 de octubre, en las cuales se han intercambiado las propuestas de los tres

países para establecer los calendarios más convenientes para proceder a la disminución de los aranceles.

México ha insistido en el reconocimiento de los distintos grados de desarrollo que existen entre nuestra economía y las de Canadá y Estados Unidos. El mecanismo conocido como Sistema Generalizado de Preferencias, constituye la forma idónea de reconocer la asimetría existente en el grado de desarrollo de los países.

Dentro de la negociación que se lleva a cabo en este grupo, también se negocia la eliminación de las barreras no arancelarias como son las cuotas y permisos de importación, estudiándose también plazos y bienes.

En lo que se refiere a la determinación de las reglas de origen, se convino en establecer un criterio dominante: el que exista una "transformación sustancial" de las mercancías provenientes de otras regiones.

A fin de garantizar la transformación sustancial, se ha optado por el criterio conocido como "salto arancelario", el cual obliga a que la exportación de un bien, con preferencia arancelaria, se realice bajo una fracción aduanera distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región.

Este grupo ha avanzado sustancialmente en sus labores ya que a la fecha había revisado setenta de los noventa y siete capítulos de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI).

Un sector relevante en el ámbito de las reglas de origen es el de la industria maquiladora. La importancia que representa para México es conocida: proporciona empleo a cerca de quinientas mil personas y genera divisas netas por un monto superior a tres mil millones de dólares al año. A fin de hacer compatible este régimen con el Tratado, México defenderá el status de la maquila.

Otro tema básico en la discusión de acceso a mercados es el de las compras gubernamentales. México ha pugnado por suprimir restricciones que se traducen en discriminación para participar en las adquisiciones que realizan los gobiernos, agencias o empresas paraestatales. La supresión de estas restricciones promoverá el acceso de los productores mexicanos a los concursos gubernamentales en Canadá y Estados Unidos.

El principio básico que ha guiado la posición mexicana, en esta materia, es otorgar acceso recíproco a los productores de las tres naciones. Esto significa que, en proporción al monto total de las compras públicas de cada país, el acceso sea simétrico.

Actualmente la negociación se encuentra en una fase en la cual se analizan criterios específicos como son, por una parte, definir la cobertura en esta materia, es decir, si además de las compras que efectúa el

gobierno federal se incluirán las estatales y municipales, así como las empresas paraestatales. Por otra parte, se están negociando los montos a partir de los cuales se aplicarían las futuras reglas. El establecimiento de criterios adecuados permitirá a muchas pequeñas y medianas empresas mexicanas acceder a numerosos concursos públicos en Estados Unidos y Canadá.

También en materia de acceso, se han destacado algunos sectores específicos, como son agricultura, automotriz, textil y energéticos.

Las dificultades que plantea el comercio en el sector agropecuario a nivel mundial, son ampliamente conocidas, ya que pocos sectores como este son objeto de políticas tan específicas como los subsidios, las cuotas y otras barreras no arancelarias.

Por su parte, la importancia del sector automotriz en los tres países es enorme, debido a su dimensión y efectos en el empleo y en otros sectores industriales. No es de extrañar, por consiguiente, que existan numerosas regulaciones en la materia, como son las disposiciones estadounidenses para el consumo eficiente de gasolina, conocido como *café*; el convenio sectorial conocido como el *autopact* entre Canadá y Estados Unidos, y el decreto para la industria automotriz expedido por México el año pasado.

Frente a disposiciones tan complejas como variadas, los negociadores se han abocado al análisis de las regulaciones que deben conciliar el desarrollo del sector automotriz al interior de nuestro país, con el incremento de su competitividad frente al resto del mundo.

En materia textil, México ha señalado que en la actualidad las exportaciones a los Estados Unidos están sujetas a cuotas injustificadas que limitan nuestras posibilidades de desarrollo en las categorías en las que somos más competitivos. Por consiguiente, nuestro país está exigiendo la eliminación del sistema de cuotas.

En el campo de energéticos, la posición mexicana es firme e invariable y ha sido aceptada por las contrapartes: las disposiciones constitucionales sobre la materia son intocables.

La *segunda* gran área de negociación se refiere a las reglas de comercio, que incluye los temas de normas y de protección contingente.

En materia de normas, se han identificado tres puntos de discusión: el primero, relativo a las normas y estándares industriales y comerciales; el segundo, referente a las disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios y, el tercero, aborda las relativas a la salud, protección al consumidor y preservación del medio ambiente.

El objetivo fundamental para México es que la aplicación de las normas no se convierta en pretexto para erigir nuevas barreras al libre comercio.

El acatamiento pleno de las disposiciones legales en materia de salud y ecología no está a discusión. Sin embargo, debe cuidarse que estas disposiciones no se esgriman, en forma injustificada, como argumentos para impedir el tránsito de bienes, como acontece con algunas disposiciones fitosanitarias que han impedido el acceso de productos agropecuarios mexicanos al mercado estadounidense.

El grupo que negocia las normas se ha reunido en cuatro ocasiones, en las que se analizaron los textos internacionales y se establecieron los principios de discusión. Además, se sentaron las bases para la elaboración de normas en el futuro.

Con respecto a las salvaguardas la posición mexicana ha sido que el ejercicio pleno de la soberanía exige que en el Tratado se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías, en caso de que surjan circunstancias excepcionales.

En congruencia con los principios del GATT, las salvaguardas deben ser transparentes y tener un carácter transitorio.

En materia de subsidios y prácticas desleales (dumping) se busca establecer mecanismos rigurosos para combatirlos, sin que éstos se utilicen como instrumentos neoproteccionistas.

El grupo de trabajo sobre prácticas desleales de comercio se ha reunido, hasta la fecha, en tres ocasiones y las sesiones se han dedicado al análisis detallado de los tres sistemas de defensa contra prácticas desleales; de los avances en esta materia dentro de la Ronda Uruguay para su posible aplicación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como de lo pactado en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos en lo relativo al combate de estas prácticas.

La *tercera* gran área de negociación está constituida por los servicios, que es un tema vasto y complejo que cobra importancia creciente en las economías modernas, ya que son un complemento básico de los flujos comerciales de mercancías.

México, pretende que se establezcan una serie de principios para la conducción del comercio de servicios entre los tres países que permitan que la liberalización sea mutuamente ventajosa. De esta manera, México pugna porque en la definición de servicios se incluya tanto a aquellos que usan intensivamente el capital como la mano de obra.

Hasta el momento, estos grupos han realizado alrededor de treinta reuniones en total. Las discusiones se han dirigido, fundamentalmente,

a conocer con mayor profundidad los problemas y restricciones al comercio de servicios existentes en cada uno de los tres países, lo que ha permitido fijar las bases para establecer las reglas y modalidades de negociación en cada uno de los grupos. Paralelamente, se han discutido las posibles reglas y principios que regirán los intercambios trilaterales de servicios en el futuro.

La *cuarta* gran área es la inversión. En el curso de las reuniones sostenidas, las partes han reafirmado su pleno respeto por las disposiciones constitucionales de cada país. En todas aquellas áreas en las que el constituyente encomendó una responsabilidad concreta al estado, México mantendrá invariable su posición, y no abdicará en su derecho soberano.

El actual reglamento de la Ley de Inversión Extranjera ha mostrado sus bondades, ya que ha facilitado el ingreso de más de trece mil millones de dólares en los últimos tres años, cifra cercana a la mitad de la inversión extranjera acumulada. Esta cifra demuestra que México compete, con éxito, en la aguda lucha por atraer el ahorro generado en el exterior.

México buscará mantener, con estricto apego a las normas y procedimientos legales, su atractiva situación en el mercado internacional de capitales.

La *quinta* gran área de negociación la constituye el tema de la propiedad intelectual. Las leyes sobre la materia, que recientemente aprobó el Congreso de la Unión, brindan protección adecuada al inventor mexicano y seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías. Además, proporcionan una base sólida para la negociación en esta materia.

En esta área de negociación, el grupo de trabajo responsable, en el que participan activamente representantes del sector productivo, se ha propuesto consolidar y alcanzar las condiciones más eficientes para que las empresas puedan con agilidad, certidumbre y permanencia tener acceso a las opciones tecnológicas que consideren pertinentes, lo cual se traducirá en aumentos sustanciales de la competitividad en la zona.

En las reuniones celebradas hasta ahora se ha estudiado la manera de coordinar y articular la negociación trilateral con la actividad que se lleva a cabo en otros foros multilaterales, como son OMPI y GATT, y se convino en explicar el régimen de protección de los derechos de la propiedad industrial y de los derechos de autor en cada uno de los tres países. Esta explicación se proporcionó en la ciudad de México el pasado mes de septiembre y permitió, por una parte, fijar el alcance de las negociaciones en materia de propiedad intelectual y, por otra, intercam-

biar una lista de los convenios internacionales suscritos por cada país en el ámbito de la propiedad industrial y de los derechos de autor.

La sexta y última área de negociación es la referente a la solución de controversias. Un mecanismo de esta naturaleza es necesario en cualquier tratado comercial. En este grupo, se están discutiendo los procedimientos y sistemas operativos para resolver, con agilidad, las controversias que, en cualquier materia, puedan surgir entre las partes negociadoras.

México ha manifestado su deseo de dar importancia especial a los mecanismos de consultas gubernamentales que permitan soluciones justas y rápidas, además de establecer otros mecanismos como los de conciliación y arbitraje.

Las reuniones celebradas hasta el momento se han consagrado al intercambio de información y han sido analizados los mecanismos existentes de solución de controversias previstos en tratados tanto multilaterales como bilaterales celebrados por los tres países. También se ha intercambiado información sobre los procedimientos internos de cada uno de ellos, en especial sobre temas complejos, como son los relativos a actos administrativos en materia aduanal y a las compras gubernamentales.

Estos mecanismos constituirán un elemento fundamental para el buen funcionamiento del Tratado de Libre Comercio, ya que brindarán seguridad a los productores de que sus exportaciones no se verán obstaculizadas por decisiones unilaterales que no puedan ser revocadas ante instancias imparciales y mediante mecanismos ágiles.

A lo largo de esta exposición he procurado, por una parte, apuntar los principales cambios que se han producido en la escena internacional y la forma en que México ha respondido a ellos. Por otra parte, me he permitido exponer los principios que animan la posición mexicana en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, así como los avances realizados en cada una de las áreas y grupos de trabajo.

Considero que dado el estado en que se encuentran las negociaciones, y las tendencias presentes en la economía mexicana, se pueden ya formular algunas conclusiones:

Una: Como lo señalé en el curso de la exposición, el Tratado constituye un conjunto de reglas comerciales claras y estables que proporcionarán un marco jurídico a los importantes intercambios comerciales que México ha sostenido con América del Norte desde hace muchas décadas.

Dos: El Tratado dará certeza a los exportadores actuales y abrirá amplias posibilidades para la venta de otros productos mexicanos en América del Norte.

Tres: El Tratado incrementará la competitividad del aparato productivo mexicano y de la zona en su conjunto, lo cual permitirá enfrentar la intensa competencia mundial.

Cuatro: El Tratado constituye una adecuada respuesta al amplio y veloz proceso de cambio que experimenta el mundo.

Cinco: La mayor vinculación comercial con Canadá y Estados Unidos, no excluye de forma alguna la ampliación de nuestras relaciones comerciales con otros países. Más aún, aunque parezca paradójico, la creación de una zona comercial de la magnitud de América del Norte, nos permitirá diversificar los intercambios, gracias a los aumentos en la competitividad y en la actividad económica del país.

Seis: Finalmente, quiero reiterar que, si bien el Tratado no es una panacea que resolverá todos los problemas, sí constituye una estrategia fundamental para brindar a una población creciente, con niveles más altos de escolaridad, empleos estables, más productivos y mejor remunerados, lo cual favorecerá una distribución del ingreso más equitativa.

De esta manera el Tratado nos ayudará a mantener un crecimiento sano y sostenido y por lo mismo a satisfacer las justas demandas por educación, salud y bienestar que México nos plantea.