

CATALOGADO

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.395
17 de marzo de 1993

ORIGINAL: ESPAÑOL

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**INFORME DEL SEMINARIO SOBRE IMPLICACIONES DEL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC)
PARA CENTROAMERICA**

Este Seminario fue realizado con el apoyo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) del Gobierno de México, y constituye una de las actividades enmarcada en el Proyecto CAM/90/008 "Apoyo a los países centroamericanos en las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales" (CEPAL/UNCTAD/PNUD).

INDICE

	<u>Página</u>
I. ANTECEDENTES	1
II. SEMINARIO SOBRE IMPLICACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC) PARA CENTROAMERICA	3
1. Lugar y fecha de la Reunión	3
2. Asistencia	3
3. Temario	3
4. Resumen de reuniones	4
a) Descripción del proceso negociador del TLC	4
b) Principales conclusiones y recomendaciones	12
Anexo I: Lista de participantes	15

I. ANTECEDENTES

1. El Seminario sobre Implicaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) para Centroamérica se realizó como parte del Plan Especial de Cooperación para Centroamérica (PEC), en el marco del proyecto CAM/90/008, "Apoyo a los países centroamericanos en las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales", ejecutado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y financiado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

2. El proyecto CAM/90/008 fue iniciado en octubre de 1990 y ampliado en marzo de 1991, a fin de responder a diversas solicitudes de los Presidentes Centroamericanos relativas a la necesidad de obtener resultados favorables para esta subregión en las negociaciones comerciales multilaterales. En un comienzo prestó apoyo para la participación de los países en la Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En la actualidad se aboca al apoyo de las negociaciones bilaterales y multilaterales, además de promover una creciente coordinación regional y difundir el conocimiento y la experiencia de estas negociaciones en los países beneficiarios.

3. El Seminario surgió como respuesta a un expreso pedido de los negociadores centroamericanos en su reunión de coordinación del mes de septiembre de 1992.

II. SEMINARIO SOBRE IMPLICACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLC) PARA CENTROAMERICA

1. Lugar y fecha de la Reunión

4. El Seminario sobre "Implicaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) para Centroamérica" se llevó a cabo en la Subsede de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en la ciudad de México, México, del 24 al 26 de febrero de 1993.

2. Asistencia

5. En total asistieron más de cuarenta personas: funcionarios gubernamentales y del sector privado de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá; 1/ funcionarios de las Secretarías de Relaciones Exteriores, y de Comercio y Fomento Industrial de México, así como expertos de diversos organismos internacionales y regionales. Entre los presentes había alrededor de 10 representantes de entidades empresariales de la subregión.

3. Temario

6. El temario y calendario de actividades fueron aprobados, sin cambios, tal como lo propuso la CEPAL, quedando como sigue:

1. Apertura
2. Aprobación del temario
3. El proceso previo a las negociaciones
4. El acceso a los mercados
5. Reglas de origen
6. El sector agropecuario
7. Normas técnicas
8. Prácticas desleales y salvaguardas
9. Propiedad intelectual
10. Inversión

1/ Véase en el anexo la lista completa de participantes.

11. Compras del sector público
12. Servicios
13. Aspectos institucionales del tratado
14. Clausura del Seminario
15. Reunión de coordinación de negociadores de Centroamérica

4. Resumen de las reuniones

7. En la apertura, el Director de la Subsección de la CEPAL en México, señor Horacio Santamaría, dio la bienvenida a los participantes y destacó que la colaboración prestada por el Gobierno de México había sido invaluable para poder concretar esta reunión. Señaló que la finalidad principal del seminario era apoyar a los negociadores centroamericanos para que aprovecharan la experiencia del TLC en la formulación de su propia estrategia de negociación. Puntualizó, por otra parte, que la liberalización comercial en el marco de acuerdos regionales constituye una realidad ineludible y que, por consiguiente, se torna imperativo entender esta dinámica y precisar los criterios, ritmos y tiempos de adhesión a los bloques de comercio.

8. La dinámica de trabajo adoptada se centró en las ponencias expuestas sobre cada uno de los distintos temas por parte de funcionarios de alto nivel de la Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio, perteneciente a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México. En su oportunidad, estos funcionarios tuvieron a su cargo la conducción de las negociaciones frente a Canadá y los Estados Unidos. En la parte final del encuentro se celebró una junta de coordinación de los negociadores centroamericanos.

a) Descripción del proceso negociador del TLC

9. Desde el punto 1 al 14 del temario se contó con la presencia de los funcionarios de la Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio de la SECOFI, quienes trataron profundamente los diferentes temas de interés para los participantes.

10. El Coordinador General de la Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio, señor Jaime Zabludovsky, habló sobre el proceso previo a las negociaciones, detallando las sucesivas etapas de encuentros internacionales bi y trilaterales, y las consultas internas con los diferentes sectores empresariales y sociales. El punto fundamental enfatizado en la exposición fue, precisamente, el

reconocimiento del papel de los mecanismos internos de concertación con los distintos agentes económicos y sociales como soporte de la configuración de una posición nacional coherente frente a las negociaciones internacionales. Finalmente, indicó que las ponencias en cada uno de los temas estarían a cargo de aquellos funcionarios que presidieron las distintas mesas de negociación.

11. El señor Raúl Ramos abordó el tema de acceso a los mercados. En particular indicó cómo se procedió y cuáles fueron algunas de las dificultades en la negociación de los dos aspectos centrales del acceso: los niveles arancelarios y las barreras no tarifarias. A raíz de la complejidad de las economías se habían acordado cuatro categorías o tiempos para el calendario de desgravación arancelaria y se habían adoptado disposiciones especiales respecto de los mecanismos de exención del pago de los aranceles sobre insumos a ser incorporados en bienes exportados y en relación con las actividades de procesamiento para la reexportación (maquila). Asimismo, se acordaron regímenes especiales para sectores de importancia particular, como el automotriz, el textil, el energético y el agropecuario. En respuesta a una pregunta específica manifestó que en el tema de acceso no se incluye en el texto un artículo que exprese el concepto de asimetría, pero que éste se concreta en el número de partidas mucho mayor que se desgravarían de inmediato o más rápidamente para los exportadores mexicanos, en comparación con las que México abre inmediata o aceleradamente a los otros miembros del TLC.

12. El señor Aslán Cohen intervino sobre el tema de las reglas de origen. Subrayó que éste fue uno de los aspectos más difíciles y de larga discusión durante el proceso negociador. Como resultado del mismo, se acordó un texto relativamente corto sobre la base de algunos principios muy generales que se concretan en una larga lista en que se establecen las reglas de origen específicas para los capítulos, grupos de productos y productos, incluso al nivel de subpartidas. Con independencia del principio general según el cual un producto se considera originario de un país si en éste se han producido sus componentes esenciales, se buscó, mediante la negociación, llegar a reglas claras y previsibles que redujeran al mínimo la discrecionalidad de las autoridades aduaneras. Este aspecto del tratado requiere, en su administración, de una tecnificación y capacitación intensiva de las aduanas, y anunció que ya están trabajando en un manual de procedimientos para las mismas. Se refirió luego a algunos casos más complejos para la determinación del origen, que obligan a utilizar criterios basados sobre estimaciones de valor y/o costo del producto. El criterio vigente en el TLC es el del valor neto (es decir, el costo total de producción determinado por el productor, menos las regalías y los costos asociados al proceso de ventas).

13. En su exposición sobre el sector agropecuario, el señor Eduardo Solís se centró, principalmente, en los aspectos comerciales. Consideró los efectos que sobre el comercio tienen los apoyos internos a la producción, los subsidios a la exportación y las medidas en frontera que afectan el acceso a los mercados. Pese al marco trilateral del acuerdo, en el caso de la agricultura la negociación fue esencialmente bilateral, de manera que se acordaron reglas específicas para el comercio entre pares de países: apertura de México a los Estados Unidos y viceversa, de México a Canadá y viceversa. Se destacó que éste es el sector con mayores plazos de transición hasta la apertura total, en el que incluso se mantienen algunos productos excluidos. Dada la complejidad del tema (se negociaron en total 42 subsectores en materia agrícola y se fijaron criterios respecto de 1,500 productos), se aceptó una salvaguarda especial de carácter temporal durante el período de transición. Uno de los criterios esenciales en este sector fue asegurar, mediante el articulado del acuerdo, la certidumbre del acceso sobre la base de criterios objetivos, tanto durante el período de transición como posteriormente. Se aplicó, en gran medida, la metodología que se había venido utilizando en el marco de la Ronda Uruguay con respecto a la arancelización (cuantificación de las medidas de apoyo, subsidios y barreras no arancelarias). En virtud de ello se establecieron "aranceles-cuota" (contingentes arancelarios) para montos determinados a partir del comercio existente en un período determinado (1988-1991), más reciente que el acordado en la Ronda Uruguay, que garantiza accesos mínimos en casos de no haber comercio previo.

14. Dada la importancia que para el comercio agrícola revisten las medidas fito y zoosanitarias, se contó con una explicación específica de su tratamiento en el TLC por parte de la señora Graciela Avila. Se subrayó la exigencia de que las normas adoptadas en el tratado se basaran en criterios científicos internacionalmente reconocidos, de modo que no pudieran ser utilizadas ni de forma discriminatoria ni discrecionalmente para la imposición de barreras no arancelarias. Uno de los aspectos esenciales en este tema es el criterio de nivel adecuado de protección y la equivalencia de las medidas, en el sentido de que no sea indispensable tener iguales criterios pero sí que los efectos (en el acceso y la protección) sean de igual impacto. Para lograr transparencia en la adopción y aplicación de estas medidas se acordaron mecanismos de notificación y plazos específicos, así como el establecimiento de centros de información en cada país a fin de resolver dudas. Incluso se creó un comité para consultas en esta materia.

15. El señor Jorge Molina presentó el capítulo sobre normas técnicas, explicando básicamente los principios que rigieron las negociaciones en el marco del TLC. A partir de la complejidad

derivada de que existe una enorme multiplicidad de normas, adoptadas por muy variadas instancias (desde entidades gubernamentales hasta firmas industriales) y con ámbitos de aplicación distintos, el expositor enfatizó que el criterio esencial en la negociación fue que las normas no se debían convertir en obstáculos al comercio. Al respecto, los firmantes del TLC se guiaron por tres criterios esenciales: la no discriminación, la adecuada evaluación del riesgo, y la compatibilidad y equivalencia (en vez de homologación o uniformidad) de las normas. Ello se expresa en una serie de disposiciones rectoras que permiten establecer criterios objetivos y evitar la discrecionalidad en la aplicación de las medidas en los tres países. En muchos casos fueron adoptados aspectos del Código de Barreras Técnicas del GATT y de las modificaciones al mismo que se han venido discutiendo en el marco de la Ronda Uruguay. Un aspecto novedoso es que se negociaron algunas normas en materias de servicios. Otra cuestión importante en esta materia fue la implantación, por parte de México, de una Ley Federal de Metrología (en junio de 1992) para llenar un vacío que dificultaba el proceso negociador al no haber un instrumento legal rector, como en los demás países.

16. El señor Fernando Heftye se refirió al tema de las inversiones y la regulación de sus flujos entre los países firmantes del TLC. Señaló que para poder negociar en este campo, en el que no había precedentes ni siquiera en el marco de la Ronda Uruguay, fue necesario realizar un amplio estudio de los regímenes jurídicos de las partes. Reconoció que la legislación más restrictiva de los tres países en materia de inversión extranjera era la mexicana. Por esta razón, su país había tenido que emprender las modificaciones más profundas, en un terreno de gran sensibilidad en la opinión pública. Pese a las variadas modificaciones, sostuvo que se preservaron los principios constitucionales mexicanos, los cuales reservan al Estado y a los ciudadanos nacionales algunos sectores estratégicos y específicos. Ello, sin embargo, no está en contradicción con que en las negociaciones se haya adoptado el principio de igualdad en el trato tanto para el inversionista nacional como para el foráneo. Los objetivos básicos de México en esta materia fueron: i) generar un marco de certidumbre para el potencial inversionista de cualquiera de los tres países en el territorio de todos ellos; ii) mantener las actividades estratégicas reservadas al Estado y a los mexicanos, conforme a la constitución del país, y iii) otorgar --sobre la base de la reciprocidad-- el mayor acceso posible a los inversionistas mexicanos en los Estados Unidos y Canadá, en virtud del crecimiento de este tipo de actividades aun antes de las negociaciones del TLC. Dada la complejidad de las potenciales diferencias de interpretación y de aplicación del articulado del TLC en este campo, se creó un mecanismo especial de solución de diferencias a fin de zanjar disputas que

podrían presentarse entre los inversionistas y el respectivo estado huésped. Ello resultará de especial importancia en casos de regulaciones nacionales que afecten el trato dado al inversionista, los posibles requisitos de desempeño o comportamiento y los casos de expropiación por razones de utilidad pública exclusivamente y la consecuente compensación al inversionista. En el TLC se fijaron también criterios claros respecto a las transferencias.

17. El tema de la propiedad intelectual fue abordado por el señor Fernando Villarreal, quien recalcó que la protección del derecho de propiedad intelectual, al igual que otros aspectos legales relativos a la propiedad privada, adquiere una creciente importancia para el funcionamiento de una economía de libre mercado. Según su criterio, la protección de estos derechos de los agentes económicos se constituye en un incentivo a la inversión y a las actividades de investigación y desarrollo tecnológico. Permite generar la indispensable confianza de éstos en que sus esfuerzos e innovaciones no quedarían librados al plagio, la copia o la piratería indiscriminada; además, podrían, en un marco legal cierto, resarcir sus gastos y obtener legítimas ganancias. En el TLC se regulan los derechos de propiedad intelectual en sus dos vertientes principales: la propiedad artística y literaria (derechos de autor) y la propiedad comercial o industrial (incluidas patentes, marcas, derechos industriales, secretos industriales, denominaciones de origen, operación y cobro de franquicias, etc.). Si bien se utilizaron en la negociación los parámetros de las convenciones internacionales sobre la materia, se impusieron criterios estratégicos nuevos, como el de preservar y promover la competitividad, facilitar la circulación de las mercancías y fomentar la investigación y la inversión. El TLC adopta una forma muy cercana a los textos negociados en la Ronda Uruguay, aunque en algunas áreas --como telecomunicaciones y satélites-- la supera. Para dar certidumbre en este aspecto se enfatizó la necesidad de principios procesales y de defensa claros, ciertos y expeditos, a fin de permitir el control de las prácticas abusivas, asegurar el trato nacional y la no discriminación en un marco de protección ampliada (respecto a la preexistente). En esta negociación se enfatizó la cooperación entre las partes y se reconoció la flexibilidad de los instrumentos, dado que la innovación tecnológica crea cambios en los derechos de propiedad intelectual.

18. El tema de las prácticas desleales de comercio y salvaguardas fue presentado por el señor Alvaro Baillet, quien señaló que en el TLC se diseñaron medidas en tres campos: hay salvaguardas transitorias especiales vigentes durante el período de transición, salvaguardas globales y medidas de transparencia para asegurar "sensatez analítica" a fin de evitar la discrecionalidad en la aplicación de medidas de emergencia para la protección de los mercados nacionales. Se insistió en que la

preservación del trato no discriminatorio se asegura sobre la base de criterios objetivos, mecanismos independientes de revisión judicial y transparencia legislativa. Hubo consenso en criterios claros y precisos respecto a *antidumping* y derechos compensatorios con objeto de que el recurso a estos instrumentos no ocasione un uso excesivo y discrecional. En ese sentido, se espera que los aspectos procesales mencionados y la implantación de paneles binacionales garanticen la solución expedita y clara de las controversias.

19. Sobre las compras estatales expuso el señor Héctor Olea. La entrada en vigencia del TLC permitirá que los ciudadanos de cualquiera de los tres países venda en condiciones de igualdad y sin discriminación a los estados (tanto a las dependencias del estado central o federal como a empresas paraestatales, si bien no a nivel estatal o provincial o municipal). Ello configura un mercado potencial de 80,000 millones de dólares en los Estados Unidos y Canadá para posibles proveedores mexicanos. A diferencia del código existente en el GATT, en el TLC se establecen montos menores para las licitaciones que se abren a proveedores de los tres países, facilitando así el acceso a potenciales vendedores mexicanos. Se estableció, asimismo, un mecanismo especial para la micro, pequeña y mediana industria, para promover su participación como proveedor. Entre los aspectos que definen el criterio de trato nacional se incorporó el no requerir presencia comercial (establecimiento del proveedor) en el país a cuyo Estado se desea vender y se acordó una ventanilla única de información de contratos en cada país; así, las oportunidades, disciplinas y normas para las compras gozarán de transparencia. En este renglón, al igual que en otros del TLC, se enfatizó la necesidad de capacitación técnica tanto a funcionarios públicos en el área de compras como a los potenciales proveedores, respecto de las normas vigentes en los tres países.

20. El señor Fernando de Mateo se refirió al comercio de los servicios y su negociación en el TLC. Los servicios han adquirido un mayor peso en la economía internacional, motivo por el cual la liberalización del comercio internacional de servicios en el marco del TLC, además de resultar innovador dado que es una cuestión no incorporada al marco multilateral mientras no concluya la Ronda Uruguay, constituye un componente imprescindible de la apertura comercial global. Explicó las diversas modalidades de comercio de servicios (movimiento transfronterizo del servicio mismo, movimiento del consumidor de un país a otro, movimiento del proveedor o prestador de servicio, y establecimiento de empresas de un país en otro o presencia comercial no indispensable para poder comerciar). En el TLC se acordaron medidas relativas a las primeras tres modalidades, dado que la cuarta se regula en el capítulo de inversiones. Apuntó que el capítulo de servicios del TLC no

cubre los servicios financieros (que tienen un capítulo específico) y que de las negociaciones se excluyeron los servicios aéreos, sujetos a numerosos acuerdos bilaterales. Tampoco se cubrieron en las negociaciones los servicios prestados por el Estado (como salud, seguridad social, educación o defensa), aunque sí la jurisdicción privada de tales subsectores. Las negociaciones se rigieron por los principios de trato nacional, nación más favorecida, y no requerimiento de la presencia del consumidor y del proveedor en el mismo país. En los borradores de acuerdos en esta materia dentro de la Ronda Uruguay sólo se abarcan los dos primeros. El tercero se incorporó en el TLC como un rasgo original, por la dificultad de diferenciar en la práctica la presencia del proveedor. Asimismo, en algunos subsectores se establecieron reservas que van desde la no apertura a la apertura parcial y la fijación de calendarios de liberalización. Tales reservas pueden ser consolidadas (preservación de la situación preexistente) o sin consolidar (permitiendo extender medidas de protección a nuevos servicios aún no protegidos). Se reconoce la posibilidad de imponer restricciones cuantitativas no discriminatorias y se acepta el criterio de prueba de necesidad económica. Se reconoce, asimismo, la existencia de monopolios en determinadas actividades y se propicia gradualidad para asumir la obligación de liberalizar las restricciones existentes o futuras, además de ir avanzando con posterioridad hacia compromisos adicionales en el sector. Por último, se mencionaron cuestiones específicas relacionadas con los servicios profesionales y el reconocimiento de títulos, licencias o cédulas profesionales, el transporte terrestre, telecomunicaciones, normas técnicas y servicios de valor agregado.

21. El señor Guillermo Aguilar abarcó, en la última ponencia sobre temas específicos del TLC, los aspectos institucionales del tratado. Enfatizó la enorme importancia que revisten éstos para la viabilidad, aplicación y plena vigencia del tratado; comprenden tanto las instituciones principales conformadas para la administración del acuerdo como los mecanismos para la solución de controversias. Las instituciones que conforman el TLC son la Comisión de Libre Comercio, un Secretariado, con carácter administrativo y oficinas en los tres países, y diversas comisiones y grupos de trabajo, por temas, áreas o sectores específicos.

22. Para la solución de controversias, además de mecanismos específicos para temas que requieren atender los conflictos entre particulares y estados, el TLC establece un mecanismo general de solución de controversias para aquéllas que puedan surgir entre los Estados miembros. Se escogió un mecanismo expedito que diera certidumbre a los procesos sin permitir mayores vías de escape. A partir de la experiencia del GATT, se procuró mejorarla mediante instrumentos que fueran

suficientemente imparciales, reservando otros mecanismos internacionales como último recurso, en alguna medida condicionado. Así, queda abierta la opción, en toda controversia, a la elección entre el mecanismo del TLC o los vigentes en el GATT, pero una vez hecha la elección de uno de los dos, no se puede recurrir al otro.

23. El señor Herminio Blanco, Subsecretario de Negociaciones Comerciales y jefe del equipo negociador mexicano hasta la firma del TLC, en el acto de clausura enfocó dos aspectos críticos frecuentemente mencionados en el debate que se está suscitando acerca del TLC en los Estados Unidos. Indicó que México asume la necesidad de reforzar la protección del medio ambiente (postura manifestada en la elaboración de una legislación sobre la materia por el actual gobierno). Además, el adecuado reconocimiento a los derechos de los trabajadores en el nuevo marco de competitividad deberá surgir a partir del marco creado por el tratado. En particular, se hizo referencia a un programa conjunto entre México y los Estados Unidos para la rehabilitación ecológica de la zona fronteriza. Ello, sin embargo, no debe inducir a pensar que tengan cabida, en acuerdos paralelos al TLC, aspectos de las relaciones bi- o trilaterales que no tienen relación directa con el comercio, o a que se condicionen los avances logrados en materia comercial a la negociación en otros temas desvinculados del comercio.

24. Con respecto a las posibles consecuencias del TLC para Centroamérica, el señor Blanco recalcó la disponibilidad de México para apoyar la futura extensión de los beneficios de la zona de libre comercio a esos países. La decisión para que ahora el equipo negociador mexicano del TLC se ocupe prioritariamente de las negociaciones de liberalización con otros mercados y grupos de países ratifica la voluntad de acercamiento, en particular a Centroamérica. En este contexto deben interpretarse los acuerdos recientemente suscritos en Caracas por los países miembros del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) para negociar una zona de libre comercio entre sí y con los países de Centroamérica y el Caribe. Asimismo, hizo referencia al ofrecimiento del Presidente de México de extender a todos los países centroamericanos el mejor trato preferencial dado a cualquier producto en las listas bilaterales revisadas vigentes de los Acuerdos Bilaterales de Alcance Parcial. La regionalización de estas preferencias implicaría una apertura adicional equivalente a una mejora del 50% respecto a las preferencias actualmente vigentes. Ante una consulta sobre la estrategia de México para organizar las negociaciones comerciales con Centroamérica, el Subsecretario expresó que era receptivo a una propuesta de los propios centroamericanos sobre las

negociaciones, aunque su particular preferencia sería en favor de una negociación "con un solo frente".

25. En la clausura de las sesiones para tratar los 14 puntos explicativos de la orden del día, el Director de la Subsección de la CEPAL en México, señor Horacio Santamaría, reiteró el agradecimiento al Gobierno de México y destacó el interés y la numerosa asistencia de los participantes. Expresó su satisfacción al constatar que se había dado cumplimiento a los propósitos del Seminario. Tras señalar que las intervenciones en la reunión habían evidenciado la complejidad de los temas involucrados en las negociaciones, apuntó que las mismas planteaban a los asistentes de Centroamérica preocupaciones que tendrían que enfrentar en breve plazo para continuar los múltiples procesos de negociación y liberalización comercial en curso con diversos países y grupos de países. En este contexto, subrayó la importancia de la concertación interna y la necesidad de una convergencia de posiciones entre los países frente a todas las negociaciones en marcha, sobre todo para no violentar su esquema regional de integración y fortalecer sus estrategias políticas orientadas a conformar una sola comunidad económica centroamericana.

26. Un elemento muy positivo que destacaron todos los presentes, al reconocer la oportunidad con que se había llevado a cabo esta actividad, fue que durante la reunión los negociadores presentes tomaron contacto con los funcionarios mexicanos, quienes manifestaron su disposición para apoyar en actividades de capacitación y compartir su experiencia con los equipos negociadores centroamericanos.

b) Principales conclusiones y recomendaciones

27. En la reunión de coordinación de negociadores de Centroamérica, los participantes desglosaron distintos puntos relativos al alcance y perspectivas de las futuras negociaciones; además, manifestaron su preocupación con respecto a la organización, coordinación y planificación de las mismas, en la perspectiva de elaborar una estrategia global e integrada a nivel regional.

28. Varios de los asistentes de Centroamérica plantearon la urgencia de una reunión entre los equipos negociadores de los cinco países, a fin de discutir los objetivos, estrategias y mecanismos regionales de negociación. En particular, los negociadores presentes coincidieron en la conveniencia de formar un equipo negociador único que represente en el futuro a toda Centroamérica. Tal conveniencia la asocian no sólo a poder avanzar hacia posiciones conjuntas o concertadas, sino

también a la dificultad actual de contar en cada equipo nacional con el personal idóneo para abarcar la amplia gama de temas complejos y técnicos que se involucran en múltiples mesas de negociación con diversos países o grupos de países. Por otra parte, se solicitó colaboración al proyecto en estas tareas y se reiteró el apoyo al programa de trabajo propuesto por el mismo para los primeros meses del presente año. Adicionalmente, se sugirió que, en la medida de lo posible, se contraten expertos nacionales para las diversas actividades a cumplir en el marco del mismo.

29. Varios asistentes enfatizaron la importancia de negociar como grupo frente a México, ya que el mismo criterio se seguirá en las negociaciones con Colombia y Venezuela.

30. En relación con las diversas actividades de apoyo a las negociaciones que se están ejecutando en la región, los asistentes subrayaron la conveniencia de evitar la duplicación de esfuerzos y algunos lamentaron que se sigan haciendo gestiones encaminadas a la obtención de financiamiento para proyectos similares, en vez de potenciar las acciones en marcha.

31. Los asistentes coincidieron en la importancia de la capacitación para conformar un equipo negociador centroamericano, para lo cual requirieron el apoyo del proyecto CAM/90/008. En este sentido, se propuso la realización de un curso sobre técnicas de negociación internacional y de otras actividades sobre temas de inversión y finanzas y sobre propiedad intelectual. Entre los temas en que se considera clave tener mayor capacitación técnica para la conducción de las negociaciones se mencionaron:

- i) Propiedad intelectual;
- ii) Medidas no arancelarias;
- iii) Bandas de precios;
- iv) Sector avícola, y
- v) Servicios.

32. Se sugirió que el proyecto realice acciones que posibiliten generar posiciones concertadas o conjuntas sobre estos puntos entre los cinco países. Además, se reconoció la necesidad de adoptar posiciones conjuntas en materia de prácticas desleales de comercio. En particular, se mencionó el apoyo requerido en casos como el del acceso al mercado europeo del banano. Las expresiones vertidas subrayaron la necesidad de centrarse en el estudio de aquellos sectores más sensibles y de no tratar de abarcar toda la temática del comercio.

33. Se recalcó la importancia que tiene para los negociadores centroamericanos conocer el alcance y las perspectivas de las negociaciones a llevarse a cabo con el Grupo de los Tres, de tal forma que

les posibilite adoptar posturas más coherentes entre sí, a partir de un análisis de los acuerdos firmados entre esos tres países.

34. Al finalizar esta reunión de coordinación, los asistentes agradecieron una vez más la eficiente cooperación del proyecto, tanto por la acción del Asesor Técnico Principal (ATP) como por la labor de las agencias ejecutoras. Este reconocimiento fue manifestado también por el representante del PNUD en la reunión, quien señaló que dicha institución mantenía su disposición para continuar con el desarrollo del proyecto.

Anexo**LISTA DE PARTICIPANTES 2/****COSTA RICA**

Octavio Beéche, Vicepresidente, Cámara de Industrias Alimentarias (CACIA)
Rodolfo Bianchini, Asesor del Ministro de Agricultura
Pedro Cussianovich, Director Ejecutivo, Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA)
Ronald Garita, Asesor, Ministerio de Comercio Exterior
Ronald Meza Fernández, Subdirector, SEPSA
Erick A. Quirós, Director de Estudios Básicos, SEPSA
Rafael E. Salgado Ulloa, Embajador en México
Adolfo Solano, Dirección de Estudios Básicos, SEPSA

EL SALVADOR

Edwin M. Aragón, Jefe, División de Economía e Integración, Unidad de Análisis de Políticas
Evelyn Jacir de Lovo, Directora General, Grupo Asesor Económico y Social, Ministerio de Planificación
René A. León, Asesor, Oficina del Comisionado del Presidente para las Negociaciones Comerciales Internacionales
Rafael Meza Delgado, Embajador en México
Gerardo A. Peraza, Subdirector, Departamento Económico, Ministerio de Planificación
William Pleitez, Asesor, Oficina del Comisionado del Presidente para las Negociaciones Comerciales Internacionales

2/ En este tipo de reuniones, los asistentes participan a título personal y no necesariamente en representación de sus gobiernos o de las instituciones a las que pertenecen.

GUATEMALA

Armando Boesche, Gerente General, Asociación de Azucareros de Guatemala
 Gilberto I. Corzo, Asesor del Ministro de Economía
 Fanny de Estrada, Directora Ejecutiva, Gremial de Exportadores
 Fabiola Fuentes, Cónsul, Embajada de Guatemala
 José Carlos García, Director de Integración Económica, Ministerio de
 Economía
 Alejandro Maldonado Aguirre, Embajador en México
 Alfonso Pimentel, Asesor del Ministro de Economía
 Eduardo Sperisen, Viceministro, Ministerio de Economía

HONDURAS

Tito Livio Castellón, Consejero Económico, Embajada de Honduras
 Oscar A. Núñez, Viceministro, Ministerio de Economía
 Edgardo Reynaud, Gerente de Relaciones Internacionales, Cámara de Comercio Cortés
 Ricardo Rodas, Asesor, Asociación Nacional de Industriales de Honduras
 Roberto Suazo Tomé, Embajador en México
 Amalia Julieta F. de Suazo, Directora General de Inversiones, Secretaría
 de Economía y Comercio

NICARAGUA

Oscar Alemán, Coordinador Nacional de Comercio Exterior, Ministerio de Economía
 y Desarrollo
 Patricia M. Castro, Analista Económico, Ministerio de Economía y Desarrollo
 Dean A. García, Responsable, Departamento Fiscal y Arancelario, Dirección de
 Integración Económica, Ministerio de Economía y Desarrollo
 Maritza Obando, Responsable Atención Países de América Latina, Ministerio de Economía
 y Desarrollo
 Lyliana H. Sáenz, Analista Económico, Ministerio de Economía y Desarrollo

PANAMA

Lilia H. Carrera, Coordinación Técnica, Comisión de Adhesión de Panamá al GATT,
 Instituto Panameño de Comercio Exterior
 Martina I. Kim Camaño, Consejero Económico, Embajada de Panamá en México

ORGANISMOS INTERNACIONALES Y REGIONALES

Hugo Figueroa, Oficial de Programas, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

Marilda García de Cruz, Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA)

Roger Guillén, Secretario de Coordinación, Consejo Regional de Cooperación Agrícola de Centroamérica, México, Panamá y República Dominicana (CORECA)

Henry Jauberth R., Consultor, Programa Regional en Apoyo al Desarrollo e Integración de Centroamérica (PRADIC), del BID

Rodolfo Quirós, Director, Programa de Comercio e Integración, Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA)

MEXICO

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Herminio Blanco Mendoza, Subsecretario de Negociaciones Comerciales

Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio

Guillermo Aguilar Alvarez

Alvaro Baillet

Aslan Cohen

Fernando Heftye Etienne

Jorge Molina

Fernando de Mateo Venturini

Héctor Olea Hernández

Raúl Ramos Tercero

Eduardo Solís Sánchez

Fernando Villarreal

Jaime Zabłudovsky

Coordinación de Asesores

Carlos A. Colina Rubio

Carlos de Llano Rivera

Roberto Ortíz Sánchez

José Parra Sánchez

Martha T. García, Jefe del Departamento de Logística

Martha Lara, Directora de Asuntos Multilaterales

Claudia Vargas, Subdirectora de Organismos Internacionales

Secretaría de Relaciones Exteriores

Roberto Domínguez, Dirección General de Prácticas Comerciales
Internacionales

Reyna Dalia C. Meléndez

Eduardo Morales, Director, Dirección de Relaciones Económicas para Centroamérica
y el Caribe

Yolanda Rodríguez Murillo, Jefe del Departamento para Centroamérica

Adalberto Saviñón, Director, Asuntos Económicos Regionales

SECRETARIA

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Horacio Santamaría, Director

Rómulo Caballeros, Director Adjunto

Ricardo Zapata, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional

Adrián Bratescu, Oficial de Asuntos Económicos

Alberto Gabrielle, Oficial de Asuntos Económicos

Moisés Cetré, Asistente de Investigación, Proyecto CAM/90/008

Proyecto CAM/90/008

Alicia Pereira, Asesor Técnico Principal (ATP)