



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
ACATLÁN

EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO  
Y EL DERECHO DEL TRABAJO

FALLA DE ORIGEN

**TESIS PROFESIONAL**

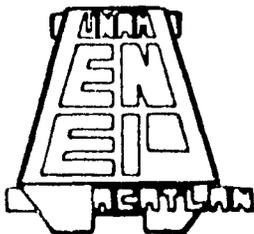
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN DERECHO**

**P R E S E N T A :**

**SOFIA ILIANA ESCAMILLA RUIZ**

CON LA ASESORIA DEL: DR. NESTOR DE BUEN LOZANO



ACATLÁN, ESTADO DE MÉXICO

SEPTIEMBRE DE 1995



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**LA PRESENTE INVESTIGACIÓN SE REALIZO BAJO  
LA DIRECCIÓN Y ASESORÍA  
DE:**

**DR. NÉSTOR DE BUEN LOZANO**

## **DEDICATORIA**

### **A MIS PADRES:**

**LIC. JESUS ESCAMILLA GONZÁLEZ Y PROFRA. SOFÍA RUIZ VEGA**, por haberme dado la vida, compartiendo siempre conmigo mis afanes e inquietudes; y especialmente por haberme proporcionado una educación, herencia invaluable.

Gracias por hacer de mi una mujer útil, una abogada. Mi cariño hacia ustedes es infinito.

**A MI HERMANO, Ingeniero Jesús Iván Escamilla Ruiz**, por el cariño que le tengo, y con quien deseo compartir este momento.

**A MI TÍA, Profra. Ofelia Ruiz Vega**, con admiración y respeto por lo que ella fue, es y será en mi destino.

**A MIS ABUELOS, Profr. Alfonso Ruiz Ojeda (Q.E.P.D.) y Profra. Sofia Vega Ramírez (Q.E.P.D.)**, por el cariño y apoyo recibidos. Por haber sido parte fundamental de mi motivación, y por sembrar en mi la clase de amor que nunca muere.

**A MIS ABUELOS, Sr. José Natividad Escamilla González (Q.E.P.D.) y Sra. María González Martínez (Q.E.P.D.)**, A ellos mi cariño y respeto.

**A MI TÍA ABUELA, Profra. Juana Ruiz Ojeda** por su invaluable ejemplo de lucha y tenacidad.

**A MI ASESOR, DR. NÉSTOR DE BUEN LOZANO**, Por su valiosísima orientación, y por representar el impulso definitivo en la elaboración de mi tesis. Esperando contar siempre con su amistad, hago votos porque en México se formen profesionistas con su increíble calidad humana.

Con toda mi admiración, le expreso mi gratitud.

**A LA ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES, ACATLÁN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO** por haberme brindado la oportunidad de ser abogada, con el cariño y el reconocimiento de quien luchará por enaltecerla siempre.

**AL HONORABLE JURADO**, por su cooperación y su tiempo. Con todo respeto agradezco el apoyo recibido.

**A MIS MAESTROS DE LA ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ACATLÁN**, por acrecentar mi amor al Derecho.

**A MIS TIOS Y PRIMOS.**

**A MIS AMIGOS**, y en especial a Lilia, por su incondicional presencia, por su alegría y honestidad.

**AL CREADOR**, por brindarme la oportunidad de existir, por estar siempre conmigo.

A todos aquellos que en momentos y lugares diferentes, han hecho posible la realización de este gran sueño.

## SUMARIO

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>CAPITULO I.</b>	
ORIGEN Y PROPÓSITOS DEL TLC .....	5
<b>CAPITULO II.</b>	
EL TEMA LABORAL: LA PISTA RÁPIDA (FAST-TRACK).....	25
<b>CAPITULO III.</b>	
TLC Y POLÍTICA; CLINTON VS. BUSH.....	25
<b>CAPITULO IV.</b>	
LOS ACUERDOS PARALELOS AL TLC. GÉNESIS Y RESULTADOS.....	37
<b>CAPITULO V.</b>	
ANÁLISIS DEL ACUERDO DE COOPERACIÓN LABORAL.....	52
<b>CAPITULO VI.</b>	
PERSPECTIVAS .....	74
<b>CONCLUSIONES</b> .....	94
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	109
<b>HEMEROGRAFIA</b> .....	114
<b>OTRAS FUENTES</b> .....	120

## INTRODUCCIÓN

Los tiempos pasan y la historia los acota. Para bien o para mal, estamos hoy en el centro de lo que se ha dado en llamar la civilización neoliberal, como el eje del proceso de modernización de nuestra economía que persigue como finalidad, el avance sostenido en el desarrollo de México.

El establecimiento del actual orden económico es el resultado de una ardua tarea de transformación ideológico-estructural, motivada por las nuevas e imperantes estrategias comerciales que obedecen a los impulsos de una ciencia: la economía, que es el producto de la evolución esencial de la sociedad humana. En forma cada vez más evidente, ha logrado insertarse influenciando poderosamente todos los campos que rigen el comportamiento de la vida humana. El ámbito jurídico no podría ser una excepción y, desde esta perspectiva debemos concebir y presentar este trabajo.

A principios de la década de los ochenta, la economía mexicana era una de las más cerradas y protegidas del mundo. Esta situación impedía la competencia industrial tanto en el ámbito externo como en lo interno, favoreciendo la utilización de tecnologías viejas obsoletas. La excesiva protección que otorgaba el modelo de producción y crecimiento *hacia adentro*, provocó una apatía empresarial la cual se traducía en el desinterés por la modernización industrial, por la elevación de la calidad de los productos o por controlar y reducir los costos de los mismos. Al final, eran los consumidores quienes pagaban el precio de las ineficiencias derivadas de esta protección. El principal resultado de este modelo de desarrollo fue que la economía mexicana se rezagó.

Las décadas en que estuvo vigente la sustitución de importaciones dejaron una lección invaluable: aunque se lograron muchos beneficios en términos de crecimiento industrial, el país y los mexicanos eran más pobres de lo que hubieran sido en una economía abierta y fuertemente competitiva.

Al tomar conciencia de esta situación, el gobierno de México inicia a partir de 1983 una nueva política de comercio exterior. Se transita rápidamente de una economía proteccionista de importaciones, a una política de liberalización comercial, que persigue el incremento y la diversificación de las exportaciones y una mayor competitividad de la planta productiva. Esta reestructuración del sector externo de la economía mexicana se promueve decididamente cuando en 1986 México ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), lo cual le abre las puertas de una institución que le permite negociar las condiciones de reciprocidad requeridas para su apertura. Pero este era solo el comienzo; el proyecto se vuelve aún más ambicioso cuando en enero de 1989 entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EUA, concibiéndose como una meta para la consolidación de este proceso de liberalización comercial la integración de México a este recién creado bloque comercial norteamericano.

En ese sentido, la creación de una zona de libre comercio entre México, EU y Canadá, extiende según sus impulsores, de manera natural, el modelo de desarrollo *hacia afuera* seguido por México durante los últimos años. Las reformas estructurales y las políticas de estabilización fíncadas en éstas, constituyen el punto de partida indispensable para esperar los beneficios de eficiencia, bienestar y distribución de ingreso, comúnmente postulados como justificación de un acuerdo comercial de esta naturaleza.

Al impulsar esta iniciativa, el gobierno de México se propuso eliminar las reglas proteccionistas del país vecino como parte de una estrategia de crecimiento en materia de inversiones, exportaciones, empleos y salarios.

El proyecto era ambicioso y sus repercusiones inciertas inquietaban a la población de las tres naciones, en especial aquellas que se referían a la alteración o permanencia de las condiciones laborales preexistentes en México, EU y Canadá, especialmente las referidas a empleos, salarios y prestaciones laborales. Estas inquietudes pronto se transformaron en barreras ideológicas transfronterizas que limitaban el avance de esta integración hasta entonces considerada absolutamente comercial, situación que motivó la inclusión de aspectos sociales en esta nueva estrategia económica, colocando a la problemática laboral en el escenario del TLC que, si bien no culminó con la inserción de disposición laboral alguna en el texto mismo del Tratado, abrió paso al importante avance que significó la firma del Memorándum de Entendimiento entre México y EU y del Acuerdo de Cooperación Laboral al Tratado de Libre Comercio que entrara en vigor simultáneamente con el TLC.

La suerte de los trabajadores a partir de la entrada en vigor del TLC, ha dado lugar a la adopción de posiciones extremas: por una parte, los simpatizantes del TLC se muestran optimistas pues argumentan que, la asimetría de las economías desembocará en una complementación de las mismas, de la cual los trabajadores se verán beneficiados puesto que dará lugar a un incremento de la productividad, mismo que se traducirá en incrementos salariales y de las prestaciones laborales. En el otro extremo se encuentran quienes opinan que en las actuales condiciones socioeconómicas y políticas, el Tratado solo beneficiará a aquellas empresas altamente productivas, transnacionales o vinculadas a ellas y, que de ello solo ocasionalmente se beneficiaran tangiblemente sus trabajadores. Un pronóstico generalizado es el de la ampliación del modelo flexible de relaciones

laborales que se ha observado en las maquiladoras, lo cual en si mismo no da lugar a un reparto más equitativo de la riqueza. Atendiendo a ello se encuentra pues fundamentado el temor de que con el TLC no solo no existan mejoras salariales sino que, se agudice el desempleo y se debilite el poder de negociación de los sindicatos de EU y Canadá presionados por las diferencias salariales existentes entre estos países y México.

Es innegable que el TLC acelerará un cambio en la base sociotécnica de los procesos productivos en México iniciada en la década pasada, en particular de las relaciones laborales, pero sin duda es riesgoso hacer en este momento afirmaciones acerca de un proyecto tan ambicioso. Debemos tratar de evaluar la viabilidad del actual modelo de desarrollo económico desde el punto de vista jurídico, económico, político y social, a partir de una de sus variables externas más trascendentes: el Tratado Trilateral de Libre Comercio, y a su vez, la influencia que el mismo ejerce en el Derecho del Trabajo.

Atendiendo a ello, centramos los objetivos del presente estudio en el análisis de los efectos económicos y laborales del TLC, mismos que se manifiestan en dos aspectos: el primero, el condicionamiento del cumplimiento de las reglas laborales de cada país a la estricta aplicación del TLC planteado en el Acuerdo de Cooperación Laboral. El segundo, la evidente mejoría de los niveles de empleo y de salario en nuestro país como resultado de la inversión extranjera.

## CAPITULO I.

### ORÍGENES Y PROPÓSITOS DEL TLC

Vivimos momentos de singular importancia; la nuestra es una época de transformaciones en la cual, los avances científicos y tecnológicos acortan día con día los tiempos y las distancias. Hemos sido testigos del ritmo acelerado con el que los acontecimientos mundiales se han sucedido, así como de la consecuente modificación de las condiciones internas de muchas naciones y de las relaciones internacionales.

Las tendencias políticas que al término de la II Guerra Mundial señalaban la pauta en la cooperación e integración internacional, no corresponden ya a las exigencias planteadas por la estructuración de nuevos esquemas basados en asociaciones más bien de tipo económico, en una comunidad multiregional donde hoy, los países buscan asegurar su desarrollo a través del aumento sostenido de su propia competitividad. Ahora, como lo afirma el premio Nobel de Economía Robert Solow: "Para vivir bien, una Nación tiene que producir bien"(1).

Los procesos de cambios estructurales que se han sucedido en la economía internacional nos muestran que, actualmente la competitividad y el desarrollo económico de un país no son el resultado de los esfuerzos aislados de las naciones, sino de la interacción provechosa de sus distintas estructuras productivas. Podemos señalar que es a partir de 1982 cuando empiezan a registrarse innovadores y significativos cambios en el comercio mundial. Es por tanto, acertado afirmar que, en el núcleo de la transformación interna de los países, se encuentra la apertura de sus economías.

(1) Centro de Investigaciones para el Desarrollo A.C. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS. México Editorial Diana. 1991. Pag. 189.

Ante estos nuevos escenarios, México debía tomar la iniciativa para crear y participar en los nuevos modelos de intercambio multirregional que superen los exclusivismos de los bloques comerciales cerrados y autosuficientes, asumiendo de manera responsable claro está, el riesgo que esto implica. Sería injusto excluir a nuestro país de los retos que impone nuestro momento histórico al progreso, y tratar de concebir a México como una excepción en los procesos de transformación que están teniendo lugar en el mundo.

Considerando esta situación, al inicio del sexenio de Miguel de la Madrid se elaboró un diagnóstico de la situación económica de nuestro país, el cual resultó desalentador. El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 en sus conclusiones expone que el modelo de industrialización que nuestro país había utilizado durante más de cuarenta años, si bien creó una plataforma productiva importante, también provocó una serie de problemas y deformaciones que impidieron el desarrollo de nuestra economía sobre esta misma vía. Se reconoció por primera vez que el modelo de sustitución de importaciones cuya principal característica era el exceso de protección concedida a las industrias, así como los incentivos fiscales que se otorgaban a las productores nacionales para apoyar el desarrollo de sus actividades consideradas como prioritarias para nuestra economía era ya obsoleto; llegó al punto del agotamiento debido a que no favoreció el crecimiento equilibrado del país.

Esta política comercial promovió un desarrollo industrial de clara tendencia hacia el mercado interno; el productor nacional se desentendió de la exportación.

Al demostrarse que la crisis y sus consecuentes problemas económicos eran producto de las deficiencias estructurales de nuestra economía, se estableció la necesidad de poner en marcha una nueva estrategia económica que permitiera enfrentarlos, considerando su origen.

Es entonces comprensible el inicio de una estrategia de internacionalización comercial que nuestro país está llevando a cabo, la cual principia con el proceso de reestructuración del sector externo de la economía mexicana comenzado en 1983, con la sustitución de la protección comercial a través de los permisos previos de importación de aranceles (apertura comercial), y con la reducción del arancel promedio (desprotección de la industria). Dicha reestructuración se promueve en forma decidida con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (2) a mediados de 1986, misma que es ratificada por el Senado de la República el 6 de noviembre del mismo año.

Este programa de cambio estructural ha permitido a la economía mexicana insertarse más eficientemente en el entorno internacional. La apertura comercial ha transformado a México de un país con una economía que miraba predominantemente *hacia adentro* con distintivos y acentuados rasgos proteccionistas; hacia una economía más fuerte, orientada hacia el exterior.

(2) Organización comercial multilateral de Occidente. Fundada en 1947, con el objeto de apoyar el comercio liberalizado. Es considerado como un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las Partes contratantes. Promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones, y la reducción de los aranceles aduaneros a través de procesos de negociaciones multilaterales. Es además un marco para la formulación de políticas comerciales nacionales, y proporciona un mecanismo para resolver las controversias internacionales.

En este contexto es importante mencionar que, el 15 de abril de 1994 ciento dieciocho países de los cinco continentes, firmaron en Marrakech, Marruecos, los Acuerdos del Acta final de la llamada Ronda Uruguay del GATT, logrados a lo largo de más siete años de negociaciones; con lo que se da paso al surgimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual entró en vigor el 1o. de enero de 1995. Los representantes de los Gobiernos signantes coincidieron en afirmar que éste era un triunfo de los esfuerzos por eliminar barreras al comercio entre los diversos países o regiones; así mismo manifestaron estar convencidos de que este Acuerdo fortalecerá la economía mundial, y dará paso a un mayor crecimiento del comercio, las inversiones, el empleo, y los ingresos en todo el mundo.

Podemos considerar que el GATT es el foro idóneo para garantizar un comercio multilateral más libre, transparente y equitativo.

Estamos pues tratando de dirigir la estructura de nuestra economía, guiando nuestros esfuerzos hacia la apertura económica y la vinculación comercial con el exterior, como el medio idóneo para incrementar el nivel y la calidad de vida de los mexicanos. El impacto modernizador del proceso de liberalización comercial no puede ni debe ser subestimado.

Hoy, las decisiones de inversión en México se realizan en el contexto de una economía abierta, tratando de ponderar por igual las posibilidades de exportar y las de competir en el mismo mercado interno.

Pero el cambio no es fácil, el producto nacional debe vencer el reto que la apertura comercial representa, debe incursionar crecientemente en los mercados externos de exportación. Conjuntamente deben promoverse beneficios para el consumidor mexicano, para el cual la competencia externa debe necesariamente traducirse en reducciones de precios y mejoras en la calidad de los productos mexicanos.

Podemos señalar que con base en las metas planteadas y las estrategias elegidas para su alcance, México ha logrado importantes avances en la modernización de su economía y su inserción en el contexto internacional. Sin embargo, la rapidez con que se suceden los cambios a nivel mundial, y su creciente competencia en los mercados externos, exigen un análisis cuidadoso y una respuesta oportuna.

Al momento de tomar posesión de la Presidencia de los Estados Unidos Mexicanos, Salinas de Gortari pretendió dar parte de esta respuesta, al mencionar la urgente necesidad de establecer

los lineamientos para la reforma económica de México con el objeto de promover bienestar a la población.

Las bases que debían regir esa reforma fueron plasmadas más tarde en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PND). Podemos resumir de la siguiente manera los objetivos fundamentales:

1. Defender la soberanía nacional y preservar los intereses de México en el mundo
2. Ampliar el estilo de vida democrático de la población
3. Recuperar el crecimiento económico y asegurar la estabilidad de precios
4. Elevar productivamente el nivel de vida de los mexicanos.

Para la consecución de su tercer objetivo es imprescindible la instrumentación de medidas que conduzcan a la modernización del país. Al respecto el PND menciona que:

**...Modernización económica quiere decir un sector público más eficiente, para atender sus obligaciones legales y compromisos populares; quiere decir contar con un aparato productivo más competitivo en el exterior; un sistema claro de reglas económicas que alienten la competitividad productiva y la marginación emprendedora de cada vez más mexicanos libres de inseguridades, firmes en el cumplimiento de sus responsabilidades. la modernización económica también es innovación y adaptación tecnológica, nuevas experiencias en la organización del trabajo y en las formas de asociación...”(3)**

(3) Poder Ejecutivo Federal. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994. Editado por el Congreso de la Unión. 1989. Pag. 35

Atendiendo al criterio anteriormente expuesto, se puso en marcha el actual programa de reestructuración económica mexicana; el cual comprende su desregulación y liberalización, con el fin de promover su crecimiento. Con esa finalidad, el PND argumenta que:

...“Una economía cerrada, protegida e ineficiente es incapaz de satisfacer las necesidades de la población, además nutre de desigualdades y subsidia ganancias indebidas en demérito del interés general. Por ello hemos puesto en marcha un extenso programa de desregulación, la apertura a la inversión privada en obras de infraestructura, un esfuerzo interno y externo para promover las exportaciones y un nuevo reglamento para la inversión extranjera...”(4)

Del análisis de estos planteamientos podemos concluir que, las estrategias de Salinas se encuentran referidas a la reordenación de la economía y el cambio estructural, relacionando las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior. Su objetivo es facilitar la formación de un sector productivo bien estructurado y competitivo internacionalmente.

La posición geográfica privilegiada de nuestro país, sumada a su disponibilidad de recursos naturales, técnicos y humanos, lo capacita para diseñar un camino propio, diferente de las fórmulas hasta ahora experimentadas, en otras direcciones, sin adoptar compromisos exclusivos con uno solo de los bloques comerciales existentes o en formación. Se trata de desplegar una estrategia nacional de no integración exclusiva ni excluyente, jugando un papel de eslabón multidireccional el comercio internacional.

(4) Ibidem. Pag. 37

Para posibilitar la integración internacional de nuestro país, es necesario el desarrollo previo de un nuevo modelo económico productivo y eficiente. Al respecto, partiendo de los lineamientos contenidos en el PND, antes descritos, han existido ajustes estructurales, pero la dirección en esencia ha sido la misma; se trata de cambiar cuantitativa y cualitativamente la forma de producción nacional, de manera que permita relacionar a México con países del mundo sobre la base de la competitividad.

El Estado Mexicano participa en este proceso como regulador de la estrategia a seguir, y no como motor de crecimiento económico, como lo hacía anteriormente. En esta nueva etapa el Estado debe proporcionar a nuestra industria mejores condiciones, que propicien su buen desarrollo, así como asegurar al empresario mexicano un contexto macroeconómico estable en la medida en que ello sea posible.

Considerando, que vivimos en una era de globalización e interdependencia entre naciones, ante la cual se convierte en una exigencia que los países de una misma región geográfica unan sus esfuerzos traducidos en los máximos beneficios resultantes de la complementariedad de sus economías, México toma la determinación de integrarse a un Tratado de Libre Comercio con sus vecinos de Norte América: EU Y Canadá. El objetivo es que con la vigencia del oficialmente denominado "Tratado de Libre Comercio de América del Norte" se asegure la apertura recíproca y complementaria de las economías de estos tres países.

Podemos definir un Tratado de Libre Comercio (TLC) como un acuerdo entre dos o más países con el objeto de eliminar barreras comerciales entre ellos. Para lograr esta meta es necesaria la supresión de todos los permisos comerciales de importación, así como la reducción gradual de los

aranceles hasta llegar a cero, en un tiempo que se fija de común acuerdo entre los países signatarios. En un Tratado comercial con estas características, es común no incluir sectores que los gobiernos consideran estratégicos de su economía, o bien aquellos que protegen solo de modo provisional, en nuestro país este sería el caso del petróleo y la electricidad, por citar algunos. Pero en el caso de un TLC entre México, EU y Canadá, se trata de mucho más que eso, por razones históricas, geográficas, políticas y económicas

Este es el escenario internacional en el cual, coincidiendo con las modernas políticas de la actual administración, el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, el 10 de junio de 1990 en una reunión ministerial celebrada en Washington, solicita oficialmente al presidente de los EU, George Bush, la inclusión de nuestro país en la zona norteamericana en un ámbito de libre comercio. Un día después, los Presidentes Salinas y Bush determinarían que el establecimiento de un TLC entre ambas naciones era la mejor opción para el crecimiento sostenido de sus economías. Con base en esta afirmación, ambos mandatarios dieron instrucciones a sus respectivas autoridades de política internacional para que realizaran las consultas y trabajos preparatorios necesarios para iniciar las negociaciones conducentes a la firma del TLC. El 8 de agosto de 1990, Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México; y Carla Hills representante comercial de los EU; emiten un comunicado conjunto en el cual recomiendan a los presidentes iniciar las consultas necesarias para formalizar las negociaciones rumbo al TLC.

Jaime Zabudovsky, en un interesante ensayo sobre el proceso de negociación del TLC (5) recuerda que el 5 de septiembre de 1990, el Presidente Salinas, designó a Herminio Blanco Mendoza como Jefe del Equipo de Negociadores Mexicanos, dando además instrucciones para la

(5) Varios Autores. TESTIMONIOS SOBRE EL TLC. México. Editorial Porrúa. 1989. Pags. 107-125

integración de la llamada Oficina de Negociación para el Tratado de Libre Comercio, que se ubicaría dentro de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Ese mismo día queda instalado también el Consejo Asesor del TLC integrado por veinte personas.

Asimismo, se constituyó la Comisión Intersecretarial del TLC, como un organismo encargado de la coordinación de los trabajos que en relación con las negociaciones del TLC desarrollaran las entidades de la administración pública. Por su parte, el sector privado crea la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), formada por ciento doce representantes de los sectores productivos del país (6) industria, comercio y servicios, agropecuaria, seguros y financiero.

La COECE debía fungir como el vínculo entre el sector privado y el sector público durante el proceso de negociación del TLC; para lo cual participó activamente en dichas negociaciones mediante la implantación de un mecanismo denominado *el cuarto de junto* el cual le aseguró un contacto permanente con el equipo negociador mexicano, recibiendo consultas provenientes de los responsables de los grupos, en forma previa, simultánea y posterior a las reuniones del grupo.

Paralelamente a estos ajustes, en agosto del mismo año, poco después de la recomendación México-norteamericana para el inicio de las consultas y trabajos preparatorios que anteceden a la negociación del TLC, Canadá manifestó su interés por incorporarse al proyecto del TLC México-EU, dándose con ello el primer paso para la firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte. El 5 de febrero de 1991, el presidente de México, Carlos Salinas; el Presidente de los EU, George Bush; y el Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, en un comunicado conjunto dan a conocer la decisión de iniciar las negociaciones conducentes a la firma del TLC México-EU-Canadá.

(6) Actualmente la COECE cuenta con ciento cuarenta y ocho grupos sectoriales encargados del estudio del comercio internacional de los bienes y servicios.

Finalmente, el 12 de junio de 1991 arrancan las negociaciones formales del anunciado TLC, en una reunión ministerial a la que por supuesto asistieron representando a México Jaime Serra Puche, Carla Hills por parte de EU, y el Ministro de Industria Ciencia y Tecnología de Canadá, Michael Wilson; en la Ciudad de Toronto, Canadá.

En esta reunión se realizaron esfuerzos tendentes al establecimiento de una negociación equitativa e integral, que incluyera el libre comercio de bienes y servicios, los flujos de inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual, y el establecimiento de un mecanismo que permitiera la solución justa y expedita de las controversias comerciales que pudieran surgir entre los tres países con motivo de la vigencia del TLC.

Para llevar a cabo la negociación del TLC se crearon seis grandes áreas:

- I. Acceso a mercados
- II. Reglas de comercio
- III. Servicios
- IV. Inversión
- V. Propiedad intelectual
- VI. Solución de controversias

Con ese mismo fin se crearon diecisiete grupos de trabajo encargados de recopilar e intercambiar trilateralmente la información así como precisar la agenda de negociaciones.

ÁREA I. ACCESO A MERCADOS. Las metas perseguidas en esta área se refieren a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias que obstaculicen el libre acceso de productos mexicanos a los mercados estadounidense y canadiense.

Para la consecución de esta meta, se crearon los siguientes seis grupos de trabajo que actuarían durante la negociación:

Grupo 1. Aranceles y barreras no arancelarias

Grupo 2. Reglas de origen

Grupo 3. Compras gubernamentales

Grupo 4. Agricultura

Grupo 5. Industria automotriz

Grupo 6. Otras industrias.

El grupo 1 se abocó a la tarea de diseñar un calendario de desgravación arancelaria que permitiría llegar de común acuerdo a la eliminación de los aranceles entre los tres países, estableciendo para ello que los aranceles vigentes al 12 de junio de 1991 constituirían la base para negociar su reducción paulatina, para lo cual se establecieron tres criterios: los susceptibles de desgravarse de inmediato, aquellos que pueden serlo a mediano plazo, y los que requieren de un período mayor.

Asimismo, se buscó la eliminación de barreras no arancelarias como son las cuotas y los permisos de importación, negociando también plazos y productos.

En esta área México destacó la necesidad del reconocimiento de la asimetría existente entre las economías de los tres países signatarios del Tratado, recomendando la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) como la forma idónea para el reconocimiento de esta desigualdad, puesto que otorga exenciones o descuentos a los impuestos que gravan las importaciones provenientes de países de menor desarrollo.

El Grupo 2 se refiere al establecimiento de reglas de origen. Se trata de lograr el diseño de un conjunto de normas tendentes a promover y beneficiar el intercambio de los bienes producidos en los países signantes del Tratado, evitando a través de reglas claras la triangulación de productos provenientes de países ajenos al TLC.

El grupo 3 quedó encargado de la negociación de los asuntos relativos a las compras gubernamentales. México propugnó en ese grupo por la supresión de las restricciones que obstaculizan la participación en el libre comercio de las adquisiciones que realizan los gobiernos, agencias o empresas paraestatales; ello con el fin de promover la participación de los productos mexicanos a los concursos gubernamentales en Canadá y EU, otorgándose con ello el acceso recíproco a los productores de las tres naciones.

En el grupo 4 se negoció el libre comercio en el ámbito agrícola a fin de garantizar el libre ingreso de nuestras exportaciones a EU y Canadá. El objetivo fue la eliminación de los obstáculos injustificados al comercio trilateral de estos productos, como son los aranceles estacionales y las barreras fitosanitarias.

La negociación del sector automotriz quedó encomendada al grupo 5. Las negociaciones en este ámbito se abocaron al análisis de las regulaciones que promuevan y concilien el desarrollo del sector automotriz en cada uno de estos tres países, y el incremento de su competitividad frente al resto del mundo.

El grupo 6 se hizo cargo de la negociación de otras industrias que incluyen a los sectores energéticos y petroquímicos. Aquí se solicitó la eliminación de aranceles y la promoción de la complementariedad industrial de la zona de libre comercio, con estricto apego a las disposiciones legales contempladas para la materia en nuestro país, las cuales debieron considerarse como *intocables*. Se incluyen también en este grupo las negociaciones referidas al sector textil, siendo el objetivo mexicano la eliminación del sistema de cuotas y la desgravación arancelaria.

ÁREA II. REGLAS DE COMERCIO. El objetivo fundamental para México en esta segunda gran área de negociación, fue lograr que la aplicación de las normas no se convirtiera en un pretexto para erigir nuevas barreras al libre comercio. Se integraron tres grupos de trabajo:

Grupo 7. Salvaguardias

Grupo 8. Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios

Grupo 9. Normas

El grupo 7 ratificó la posición que México ha sostenido con respecto a las salvaguardas estableciendo como un derecho de los gobiernos soberanos la imposición de restricciones a la importación de mercancías cuando así se considere necesario, atendiendo a la aparición de circunstancias especiales en el ámbito del libre comercio. Las salvaguardas deben ser transparentes y transitorias.

En las negociaciones referentes a los temas de subsidios y prácticas desleales, también conocidas como dumping, el grupo 8 actuó buscando el establecimiento de mecanismos que permitieran combatirlos. Evitando su utilización se impedía la puesta en marcha de prácticas neoproteccionistas.

Por cuanto hace al establecimiento de normas, el grupo 9 consideró tres puntos de discusión: normas y estándares industriales y comerciales; 2) disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios; 3) salud, protección al consumidor y preservación del medio ambiente; cuidando que la aplicación de las normas abocadas a la protección de estos tres aspectos no sea arbitraria y se utilicen como pretexto para erigir barreras al libre tránsito de bienes en la zona delimitada en el TLC.

AREA III. SERVICIOS. La importancia que los servicios han adquirido en los nuevos modelos económicos se debe a que estos actúan como un complemento básico de los flujos comerciales de bienes. En su definición debemos considerar tanto aquellos que usan intensivamente el capital, como la mano de obra.

Asociados a la negociación de esta área, se crearon seis grupos de trabajo:

Grupo 10. Principios generales

Grupo 11. Servicios financieros

Grupo 12. Seguros

Grupo 13. Transporte terrestre

Grupo 14. Telecomunicaciones

Grupo 15. Otros servicios

Se designó al grupo 10 como el encargado de el establecimiento de las reglas para el intercambio de servicios y la eliminación de restricciones para impulsar su comercio en los cuatro modos de prestación: a)movilidad fronteriza del servicio; b)movilidad fronteriza del consumidor; c)movilidad fronteriza del personal encargado de la prestación de servicios; y d)presencia comercial.

El incremento de la competencia de nuestro sistema financiero y el establecimiento de plazos comerciales que le permitan ajustarse gradualmente a la apertura comercial, fueron los objetivos de los grupos 11 y 12. La liberalización del comercio de las comunicaciones quedó por su parte asignada al grupo 13 dentro de esta misma área. Finalmente, el análisis y la liberalización de servicios tales como los inmobiliarios, de ingeniería y construcción, y de servicios profesionales fue la tarea que realizaría el grupo 15.

ÁREA IV. INVERSIÓN. Las metas que en esta área debían alcanzarse se encontraban referidas a la promoción de la inversión tanto nacional como extranjera, en un clima de certeza y transparencia, garantizándose una actuación apegada a los contenidos de las disposiciones legales establecidas con anterioridad al inicio de las negociaciones en cada país. La negociación en materia de inversión corrió a cargo del grupo 16.

ÁREA V. PROPIEDAD INTELECTUAL. Al grupo 17 se le encomendó la negociación conducente al establecimiento de bases que permitieran la promoción y protección de los inventores nacionales, así como la atracción de nuevas tecnologías provenientes del exterior, ello con el fin de incrementar la competitividad nacional.

ÁREA VI. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS. El objetivo perseguido en esta área se enfocó hacia la creación de un mecanismo que garantizara la solución de las diferencias que con motivo del TLC pudieran surgir entre estos tres países, a través del establecimiento de un sistema de reglas claras e instancias imparciales; actuando siempre con apego a las disposiciones constitucionales contempladas con anterioridad a la negociación del Tratado en cada uno de los países signantes; esta tarea fue encomendada al grupo 18.

Mediante el establecimiento de este mecanismo se otorgaría la seguridad a los productores de que sus exportaciones no se vieran obstaculizadas por reglas arbitrarias establecidas unilateralmente por alguno de los países integrantes del Acuerdo comercial, otorgando la posibilidad de revocar estas decisiones a las instancias imparciales que para tal efecto sean creadas.

Podemos afirmar que el establecimiento de un TLC entre México, EU y Canadá, es solo la legitimación de una realidad. Esto es fácil de entender a la luz de los siguientes datos: debido a nuestra posición geográfica, colindamos hacia el Norte con la economía más grande del mundo, que es también nuestro principal socio comercial con el que México realiza el cerca del setenta por ciento del comercio internacional. A la vez somos el tercer socio comercial de Canadá, este país ocupa el quinto lugar entre los socios comerciales de México, y nuestro país es su principal proveedor entre las naciones en desarrollo y el noveno a nivel global. Es necesario señalar también que tanto México como Canadá dirigen dos terceras partes de su comercio hacia EU. Por otra parte, un treinta por ciento del total de las exportaciones estadounidenses se encuentra distribuido entre Canadá y México. En cuanto al intercambio financiero, tanto México como Canadá son importantes depositarios de inversión directa norteamericana. Asimismo, Canadá constituye para México un mercado de gran potencia en materia de inversiones, y en un mejor plano colocamos a EU.

Entre EU y Canadá se reúne una población conjunta de más de doscientos setenta millones de habitantes, y un Producto Interno Bruto (PIB) de cinco billones de dólares (7).

Atendiendo a la versión gubernamental, con la entrada en vigor del TLC, automáticamente queda constituida la zona de libre comercio más grande del mundo. Los tres países reúnen un total de trescientos sesenta millones de habitantes, y un PIB de seis billones de dólares, (superior incluso al PIB de la Comunidad Europea).

En estas condiciones podemos considerar al TLC como una oportunidad para mejorar, intensificar y coordinar el alcance y la calidad de las relaciones ya existentes en el proceso de una integración económica más amplia, de tal manera que esta pueda beneficiar a un considerable número de trabajadores y productores de América del Norte.

Sin embargo, sería injusto citar solo los beneficios que implica la firma de este acuerdo comercial; no debemos idealizarlo puesto que, correríamos el riesgo de concebirlo como una panacea librecambista motor de nuestro desarrollo. Esta alianza comercial no puede ofrecernos únicamente ventajas. No podemos ignorar el hecho de que vincula a dos países industrializados con un tercero en proceso de industrialización, con las consecuencias que de hecho implica en términos de asimetría económica y comercial. Por otra parte, en el terreno político, este Acuerdo trilateral

(7) Estas naciones firmaron un Acuerdo de Libre Comercio el 9 de diciembre de 1987, el cual entra en vigor en enero de 1989. Se trata de un Acuerdo de cobertura relativamente amplia, que contempla una desgravación arancelaria entre ambos países en un plazo de 10 años; y establece mecanismos de consulta y arbitraje para la resolución de controversias. Dicho Tratado comercial bilateral respeta plenamente la soberanía política y económica de las Partes, y las deja en libertad de fijar su política comercial con respecto a otras naciones no incluidas en el convenio.

relaciona a dos países con formas de gobierno similares (aún cuando conservan ambas, características propias, y son distintas entre si, estamos hablando de su democracia), con un país políticamente inmaduro que presenta una democracia limitada, con los graves problemas que en su organización interna (e inclusive externa) ello ocasiona. A estos problemas debemos sumar la creciente migración de los mexicanos a territorio estadounidense y su relegación social y económica en aquél país. Por último, podemos también citar que el TLC vincula a dos países que históricamente han sostenido batallas.

Es por ello que debemos considerar la existencia de pros y contras en el establecimiento de un TLC entre EU y Canadá. Sería incorrecto considerarlo como la respuesta a todas las exigencias planteadas por la vida económica contemporánea; sin embargo es válido considerarlo como un medio para lograr un fin.

Frente a las actuales condiciones de apertura económica internacional, podemos señalar que el TLC persigue con su entrada en vigor la consecución de los siguientes objetivos:

#### **AUMENTAR LAS EXPORTACIONES CON EL FIN DE:**

1. Eliminar los obstáculos al comercio y promover la libre circulación transfronteriza de bienes y servicios en el área de libre comercio resultante del establecimiento del TLC

2. Promover condiciones de competencia leal en dicha área

3. Aumentar las oportunidades de inversión doméstica y extranjera

4. Proteger y hacer valer en forma adecuada y efectiva los derechos de propiedad intelectual, en cada uno de los países signatarios

5. Crear un mecanismo de reglas y procedimientos equitativos y eficaces que aseguren la aplicación y el cumplimiento de los lineamientos establecidos en este Tratado, permitiendo la inclusión de una normatividad conducente a evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia comercial trilateral, asegurando su aplicación conjunta, y la solución de controversias, evitando la vulnerabilidad de los exportadores ante la imposición de medidas unilaterales.

6. El establecimiento de lineamientos abocados a la promoción de la cooperación trilateral regional multilateral, que permita ampliar y mejorar posteriormente, los beneficios que el TLC proporcione a las naciones a él integradas.

7. La creación permanente de fuentes de empleo productivo, justamente remunerado, que permita incrementar el nivel y la calidad de vida de los trabajadores de los citados países de América del Norte.

8. Que dichas exportaciones se realicen en un ámbito que permita y promueva la compatibilidad con los principios del GATT.

Para la consecución de estos objetivos, es preciso garantizar en todo momento el acceso de los productos provenientes de las tres naciones de manera permanente y fluida en el área señalada como de libre comercio, colocando al exportador nacional en un clima de certidumbre y confianza que le permita expandir su planta productora y desarrollar planes de expansión a largo plazo. Recordemos que, sin un mercado seguro, la inversión se convierte en un gran riesgo, situación que decididamente quedará reflejada en los índices de productividad nacional.

Es importante dejar bien claro que la firma de un Tratado de Libre Comercio con EU y Canadá, no implica exclusividad en nuestro comercio internacional, no invalida, ni prohíbe la búsqueda de otros socios comerciales, Por el contrario, deberá fungir como un estímulo para la diversificación simultánea de nuestras relaciones comerciales con el resto del mundo, con el objeto de estimular el crecimiento económico de México y fortalecer nuestra soberanía.

Es muy pronto para asegurar que la decisión de México de integrarse a un TLC fue la mejor, pero si podemos señalar que, es en todo caso, un buen camino para su desarrollo.

## CAPITULO II

### EL TEMA LABORAL: LA PISTA RÁPIDA (FAST-TRACK)

Podemos comenzar este capítulo enfatizando el hecho de que el TLC rebasa los esquemas tradicionales del libre comercio. Puesto que, como hemos visto, este Acuerdo comercial no se limita al libre tráfico de bienes y servicios entre los países miembros, sino que, incluye directa e indirectamente las inversiones, el acceso a recursos naturales, la propiedad intelectual, la propiedad en general, la transferencia de tecnología, así como cuestiones relativas a la actividad ecológica y las relaciones laborales, principalmente.

Estos dos últimos temas, es decir los referentes a cuestiones ecológicas y relaciones laborales, presentan en su incorporación posterior al TLC serios problemas; ello debido a que el Tratado es en su concepción original un Tratado netamente comercial. Cabe señalar que en este sentido la posición de los EU siempre ha estado orientada a la exclusión en las negociaciones de todos aquellos temas que a su parecer fueron considerados como no comerciales. La intervención de Carla Hills en su terreno fue clara:..."**se puede conversar sobre migración, se pueden plantear asuntos del medio ambiente, etcétera, pero no son temas comerciales ni de inversión, por lo tanto no tienen que estar presentes en la discusión que intenta arribar a un Tratado de Libre Comercio.**"(8)

(8) Calzada Falcón, Fernando; Gutiérrez Lara, Aníbal & Herra Nuñez, José Manuel. UN TRATADO EN MARCHA. México. Editorial El Nacional. 1992. Pag. 89

A pesar de ello, el TLC inevitablemente se ha visto involucrado en cuestiones laborales, al menos en dos de sus etapas: la primera ocasión derivó de la petición que el Presidente Bush dirigiera hacia el Congreso estadounidense para obtener la autorización que le permitiera que una vez negociado el TLC, este pudiera ser aprobado sin enmiendas bajo el procedimiento denominado fast-track (vía rápida). La segunda ocasión derivó como consecuencia del triunfo electoral obtenido por William Clinton, lo que actualizó su exigencia planteada en un discurso electoral pronunciado el 4 de octubre de 1992, en la Universidad Estatal del Norte de Carolina, de que la aprobación del TLC llevara consigo la de unos Acuerdos Paralelos en materia ambiental y laboral, pero ello será tema del siguiente capítulo.

### **Analizaremos el fast-track.**

El fast-track es un procedimiento legal administrativo. En EU surge como tal en la legislación para la expansión comercial de 1974 (Trade Expansion Act), en la que se incluyó una disposición que estipula que el Ejecutivo se compromete a negociar los acuerdos comerciales manteniendo una estrecha consulta con el Congreso durante todo el proceso. A cambio, el Legislativo se obliga a dar su voto de aprobación o rechazo a dichos procesos de Ley en su totalidad, sin la posibilidad de hacer modificaciones en el texto presentado.

El establecimiento de este compromiso es necesario debido a que, la Constitución de los EU otorga al Congreso la facultad de conducir la política de comercio exterior, imposibilitando al Ejecutivo para actuar autónomamente en esta materia. Este debe recibir autorización y directivas del Congreso para poder entablar cualquier negociación comercial con el exterior. Pero ello es poco práctico. Ningún país va a aceptar negociar sus acuerdos comerciales con más de quinientos

legisladores; de ahí que esta autorización al Ejecutivo sea una condición sine qua non para entablar negociaciones de naturaleza comercial.

En 1988 se promulgó la legislación de Comercio y Competitividad (Omnibus Trade and Competitiveness Act); a través de esta ley fueron renovados los plazos en los que el Ejecutivo sería facultado para negociar e instrumentar acuerdos comerciales a través de esta vía rápida. Se reafirma la facultad del Congreso para otorgarle al Presidente autoridad para que, junto con sus negociadores pueda iniciar acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales, evitando la posibilidad de que sufran enmiendas que obstaculicen y retarden el proceso de negociación.

Así el fast-track presenta las siguientes ventajas:

- 1.No admite enmiendas
- 2.Los negociadores tienen la confianza de que los acuerdos alcanzados no serán modificados al menos durante las negociaciones
- 3.Permite que los acuerdos puedan ser negociados en un tiempo menor, sin requerir autorizaciones parciales a puntos específicos.

La vía rápida ha sido utilizada por EU en la negociación de cuatro acuerdos comerciales:

- 1.El obtenido bajo la Ronda Tokio en 1974
- 2.El Acuerdo de Libre Comercio con Israel en 1985
- 3.El Acuerdo de Libre Comercio con Canadá en 1988
- 4.En la Ronda Uruguay en 1990

Sin embargo, a pesar de la importancia y viabilidad del procedimiento, su instrumentación no es tan sencilla. La problemática del fast-track tiene dos vertientes: una es la que se refiere a la autorización para negociar un acuerdo con México en particular; y la otra tiene que ver con la capacidad general de negociación del Ejecutivo estadounidense.

En el primer caso, la misma legislación estadounidense estipula que, a efecto de que el Ejecutivo pueda iniciar una negociación en particular, debe notificar su intención por escrito al Comité de Finanzas del Senado, y al de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, con una anticipación de por lo menos sesenta días legislativos (días en que sesionan ambas Cámaras) a la fecha prevista para iniciar formalmente la negociación. Si no surge oposición expresa, la autorización del Ejecutivo es automática.

En el caso de la negociación prevista con México, el fast-track inicia con la solicitud formal del Presidente Salinas a EU para la negociación de un TLC el 21 de agosto de 1990. En respuesta a dicha solicitud, George Bush envió al Congreso el 25 de septiembre del mismo año la notificación que contenía su intención de negociar un TLC con México. El plazo de los sesenta días legislativos se completó el 27 de febrero de 1991, sin que ninguno de los Comités hubiera presentado ningún proyecto de resolución desaprobatoria. Ello significó luz verde para el comienzo de las sesiones formales de negociación del TLC.

La segunda vertiente de este asunto tiene que ver con la facultad del Presidente de los EU para celebrar negociaciones comerciales en general. Al respecto en la sección 1103 de la Ley de 1988 se estipula que cualquier Acuerdo que se quiera beneficiar del procedimiento fast-track, debería quedar concluido antes del 1o. de junio de 1991. No obstante, se abre la posibilidad de que

se amplíe la vigencia de esta autorización después del 31 de mayo de 1991 y hasta el 1o. de junio de 1993, solo si el Presidente solicitaba la extensión al Congreso, y si el Congreso no adoptaba una resolución de desaprobación antes del 1o. de junio de 1991. El Presidente Bush presentó la solicitud de renovación ante el Congreso el 1o. de marzo de 1991.

En el Congreso se realizaron importantes debates para decidir sobre la conveniencia de la extensión del mecanismo fast-track para las negociaciones del Ejecutivo en el GATT y para el TLC con México. Tanto el Comité de Medios como el Comité de Finanzas del Senado recibieron proyectos de resoluciones de desaprobación del procedimiento expedito.

En la etapa en que se discutió en el procedimiento estadounidense la conveniencia de utilizar la vía rápida para las negociaciones conducentes a la firma del TLC, The American Federation of Labor Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO), la más importante organización obrera estadounidense, representó la mayor oposición argumentando que este era un proyecto desastroso, causal de la pérdida de un gran número de puestos de trabajo que se desplazarían a México, así como del deterioro que al medio ambiente ocasionarían las maquiladoras, ello como consecuencia de los bajos salarios que se pagan a los obreros, y de la inobservancia de las leyes ecológicas en nuestro país.

Pero no solo la AFL-CIO manifestó su oposición ante el Congreso. Néstor de Buen en un interesante ensayo sobre el tema, publicado durante el primer trimestre de 1992 en la revista de Derecho Privado (9) señala que, la Coalición Quebequense sobre las negociaciones trilaterales

(9) REVISTA DE DERECHO PRIVADO, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Año 3 . Número 7. Enero-Abril 1992. Pag. 104

Canadá-EU-México, presentó una serie de exigencias frente al Acuerdo abocadas a la defensa de los derechos sociales, reforzando los logros existentes, exigiendo la instrumentación de medidas de ajustes tales como la formación profesional, la actualización en el trabajo y las indemnizaciones, con la finalidad de atenuar el impacto que ocasionarían sobre los trabajadores y el empleo, los bruscos cambios económicos; el respeto a los derechos humanos y la democracia, así como sobre la mejoría del medio ambiente, por citar algunas.

La clave de las negociaciones con el Congreso estadounidense para la aprobación del fast-track era la sensibilización de los diversos sectores opositores al mismo. En esta tarea de sensibilización, fue relevante la gira realizada por el Presidente Salinas por EU y Canadá a un mes de distancia del debate en la Cámara Baja y el Congreso norteamericano que aprobó la ampliación de la vía rápida los días 15 y 31 de mayo, respectivamente. El día 7 de abril, antes de llegar a Canadá el Presidente Salinas hizo una escala en Houston, Texas, donde tuvo lugar una charla inicial con George Bush, posteriormente se registró un encuentro con el Senador demócrata de Nueva Jersey, Bill Bradley, y el representante republicano de Iowa, James Leach. De este encuentro derivaron decisivas precisiones para la aprobación del fast-track, resultantes de la postura de los legisladores, quienes hablaron positivamente acerca de la conveniencia del establecimiento de un TLC entre ambos países, despejando las dudas existentes respecto a la viabilidad del proceso.

Por su parte el Presidente de los EU, estratégicamente envió al Congreso el 1o. de mayo, fecha en que se conmemora el Día del Trabajo, una carta que contenía argumentos contundentes para lograr la aprobación de la vía rápida. Podemos esquematizar el contenido de dicha carta de la siguiente forma:

### 1. En cuanto al período de transición

Que se dé en forma gradual, basándose en las necesidades de los productores, otorgándose más años a los más afectados; y se admite que nuestro país trate de hacer lo mismo.

Menciona la conveniencia de que se establezcan mecanismos de salvaguardas. Tal sería el caso de la reimposición de aranceles, o la suspensión temporal del trato preferencial, en caso de registrarse un incremento nocivo de importaciones.

Que se negocien reglas de origen (como lo hace México), garantizándose beneficios en el TLC solo a los países miembros.

### 2. En cuanto a la cuestión laboral

Bush planteó la necesidad de ayudar a los trabajadores que pudieran verse desplazados por problemas de ajuste. Para facilitar la adaptación a cambios tecnológicos y de competitividad industrial, se contempla la formulación y puesta en práctica de programas de reentrenamiento para este rubro. Enfatizándose la conveniencia para ambas partes, del establecimiento de las condiciones que permitan la cooperación laboral bilateral.

El tema de la movilidad de trabajo en los países miembros del TLC era una de las preocupaciones que el Congreso externaba. En este rubro Bush señaló que no se contemplarían

cambios en las leyes de inmigración, salvo aquellos cambios técnicos que esporádicamente pudieran darse para facilitar la entrada temporal de algunos profesionales y directores.

Bush realizó también dentro del tema laboral, un reconocimiento al esfuerzo desplegado en México, en pro de la defensa de los derechos humanos. En cuanto al trabajo de los menores, menciona que la Constitución les otorga un trato especial, estableciendo una edad mínima de catorce años para empezar a trabajar (nuestra Carta Magna prohíbe el trabajo infantil), y jornadas más cortas para aquellos trabajadores entre los catorce y los dieciséis años. Al mismo tiempo reconoce la existencia de problemas subsanables derivados de los vicios existentes en cuanto a la ejecutoriedad de nuestras leyes.

3. Respecto al medio ambiente, tres son los aspectos relevantes de la carta:

- a) El reconocimiento de la legislación mexicana
- b) La protección del ambiente en el TLC
- c) La proposición conjunta de iniciativas ecológicas.

4. En cuanto al fast-track

Bush dejó claro que tanto la cuestión laboral como la relativa a la protección del medio ambiente, se renegociarían en forma paralela a las negociaciones comerciales.

En segundo lugar, enfatiza los beneficios que se obtendrían de la participación conjunta del Ejecutivo, el Congreso y el sector privado, en las negociaciones del TLC.

Incluye en tercer término, la estratégica propuesta de que tanto para la concesión del fast-track, así como para la negociación de los subsecuentes acuerdos comerciales, se tomarían las decisiones no por simple mayoría de votos, sino alcanzando una determinada proporción, tal y como lo hace nuestro país cuando se trata de votar la aprobación de reformas constitucionales, por ejemplo. De esta manera se garantiza que solo serán negociados aquellos acuerdos que resulten ventajosos para su país. Es importante resaltar que esta propuesta influyó de manera determinante en el ánimo de los legisladores contrarios a la aprobación de la pista rápida. Sería injusto desestimar su trascendencia.

Así es como, a través de esta carta, Bush consigue a pocos días antes de la votación (transcurren solo tres semanas desde la presentación de la carta, hasta la votación congressional del uso de la vía rápida) un incremento en el número de simpatizantes en el Congreso de los EU, en favor de la aprobación de la negociación del TLC mediante el procedimiento fast-track.

Durante la etapa preparatoria para la aprobación del fast-track, y paralelamente a la difusión de la carta redactada por el Presidente Bush, tuvieron lugar en las ciudades de México y Washington, encuentros entre el Departamento del Trabajo de los EU, representado por su secretaria Lynn Martin; y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en México, representada por el Secretario Arsenio Farell Cubillas, a iniciativa del primero. Dichas reuniones culminaron el 3 de mayo de 1991 con la firma de un importante documento: las Bases de Entendimiento y Cooperación en materia Laboral, que constituyen un preámbulo para la firma del TLC.

El citado documento, que a partir de este momento y para efectos prácticos denominaremos "Memorándum de Entendimiento"; está integrado por una serie de propósitos de cooperación entre

ambos países en el ámbito laboral. Parte de la existencia de un interés en ambas naciones por proteger y promover los derechos de sus trabajadores. Sus puntos más importantes son:

1.El desarrollo de las actividades especificadas hasta ese momento, así como de las acordadas anteriormente

2.La realización de intercambios de información dentro del contexto de la Comisión Binacional México-EU.

3. Que las áreas de información y cooperación incluirían los temas referente a:

- seguridad e higiene
- normas de trabajo y su aplicación
- solución a conflictos laborales
- convenios colectivos para mejorar las condiciones de trabajo
- seguridad social
- otorgamiento de créditos para la adquisición de artículos de consumo duradero y vivienda
- estadísticas laborales
- información referente a los índices de calidad y productividad registrados.

4. Que las medidas de cooperación se regirán por los principios de equidad, justicia y beneficio mutuo, que quedará asegurado mediante la elaboración de estudios comparativos de ambos sistemas laborales, el intercambio de información y estadísticas, la celebración de congresos y seminarios, así como por el desarrollo conjunto de proyectos.

5. Que las obligaciones contraídas por ambos países no derivarían en obligaciones en términos de derecho internacional

6. Señalaba que este Acuerdo no contenía medidas específicas, autorizando que estas se irían instrumentando conforme se requiriera.

Es importante considerar que existen serias diferencias entre los regímenes laborales de México y EU (de las que hablaremos más adelante, especialmente en el capítulo VI), las cuales derivan principalmente del hecho de que el Derecho del Trabajo de los EU se encuentra fundamentado en leyes federales y estatales, así como en los antecedentes jurisprudenciales; en tanto que, nuestro Derecho Laboral se encuentra fundamentado y reglamentado a nivel nacional por el artículo 123 constitucional y, por la Ley Federal del Trabajo que lo reglamenta. En estas reuniones tales consideraciones estuvieron presentes, poniéndose especial atención en que lo acordado no pudiera oponerse a los principios enarbolados por los citados regímenes laborales.

Para darle seguimiento al Entendimiento Laboral, se requirió la instrumentación de un Plan de Acción, el cual se orientó hacia el logro de la uniformidad de los métodos estadísticos sobre empleo, salarios, contratación colectiva, accidentes y enfermedades de trabajo, indicadores de productividad, y participación de los menores en la actividad económica.

Con la firma de este documento, Bush incrementó significativamente el número de legisladores convencidos de que era bueno para EU extenderle a su Presidente la facultad para

negociar acuerdos comerciales a través del fast-track, así como de los beneficios de la celebración de un TLC con México.

Finalmente, pese a las razones argumentadas por sus opositores contra el uso de la vía rápida, el 23 de mayo de 1991, luego de una larga discusión pública, el Congreso resolvió por mayoría de votos de sus legisladores (aunque con escaso margen: 231 contra 192), la aprobación del procedimiento fast-track para que el Presidente Bush negociara tanto la Ronda Uruguay del GATT, como el TLC por dos años más. Ello significó para Bush, para Salinas y para todos aquellos que abogaron por el libre comercio entre los tres países, el triunfo de una de las tantas batallas que el TLC les exigiría librar.

### CAPITULO III

#### TLC Y POLÍTICA: CLINTON VS. BUSH

Finalmente, después de una larga e inquietante séptima reunión ministerial, el 12 de agosto de 1992, concluyeron en Washington, mediante el fast-track las negociaciones realizadas entre México, EU y Canadá para suscribir un Tratado de Libre Comercio. Se llegó a un acuerdo entre todas las mesas de trabajo, entregándose el texto final de un documento de cuatrocientas páginas (para cuya elaboración fue necesario el concurso directo de más de doce mil empresarios y especialistas) a un grupo de juristas especializados para la elaboración de la versión definitiva del TLC en inglés, francés y español. Los Presidentes Salinas y Bush, y el Primer Ministro Mulroney, anunciaron el comienzo del proceso de aprobación después de dos años de negociaciones, siete reuniones ministeriales, y más de cuatrocientas entres los grupos participantes. El 7 de octubre, en San Antonio Texas, los representantes comerciales de los tres países Jaime Serra (México), Carla Hills (EU) y Michael Wilson (Canadá), rubricaron el texto legal final del TLC, para que en noventa días posteriores lo firmasen los Ejecutivos de los tres países. Con el documento formalmente concluido daría comienzo una nueva batalla, ahora para obtener el visto bueno del Legislativo que definiría la aprobación del Tratado.

Ahora bien, admitiéndose como correcta la decisión de México de firmar un TLC con EU y Canadá, no podemos decir lo mismo sobre el momento histórico en que se negoció, ya que los

citados países de América del Norte atravesaban durante las pláticas (y aún después de ellas) por un problemático período.

La economía de Canadá se encontraba en recesión desde 1990, y desde entonces las ganancias de las corporaciones se habían reducido en un cincuenta por ciento. El Primer Ministro conservador Brian Mulroney enfrentaba una crisis histórica de impopularidad. Los canadienses temían que el desempleo que alcanzó una tasa del once punto seis por ciento en julio de 1992 se agudizara con la entrada en vigor del TLC (fue precisamente ese alto nivel de desocupación el que generó su desencanto con el Acuerdo de Libre Comercio con EU, que entró en vigor en 1989). El principal líder sindical del país, Bob White, criticó enérgicamente al nuevo TLC, mientras que la prensa canadiense reportó que el sector de las confecciones en Quebec, que emplea a sesenta mil trabajadores en Montreal y otros cien mil de la provincia, resultaría afectado, noticia nada agradable.

En el caso concreto de los EU, además de su economía recesiva, se hallaba en un complejo y reñido período electoral. Podemos citar que, es en Houston, Texas, en agosto de 1992, cuando arrancó la campaña electoral hacia la presidencia de los EU.

Las semanas que siguieron a la conclusión de las negociaciones del TLC, coincidieron en los EU con una creciente decadencia de la popularidad de George Bush, la cual había caído abruptamente desde un noventa por ciento en 1991, luego de una victoria en la Guerra del Golfo Pérsico, a un treinta y tres por ciento al término de la negociación del TLC (el mandatario republicano también enfrentaba la sombra de impopularidad de su compañero de fórmula, el vicepresidente Dan Quayle, y el cuestionamiento por su tratamiento de la crisis yugoslava y por la permanencia de Sadam Hussein en el poder). Los dos principales problemas que durante 1992

enfrentaba la administración Bush, mismos que se veían reflejados en el ánimo de los electores eran: la lentitud con la que el país se recuperaba de la recesión económica comenzada en los últimos meses de 1990, y el crecimiento alarmante del déficit presupuestal. Este era uno de mayores dolores de cabeza para los estrategas de la reelección presidencial de Bush, pues muchos analistas sostenían que era el indicador económico que más preocupaba al electorado; el desempleo llegó a su nivel más alto desde 1984, en junio de 1992 (las contrapartes de Bush afirmaban que, mientras en 1990 los estadounidenses tenían que hacer largas filas frente a las gasolineras, durante 1992 las hacían frente a las oficinas de ayuda al desempleo).

Paralelamente a estos sucesos, crecía la simpatía hacia el candidato presidencial William Clinton, en una campaña electoral llena de sorpresas tales como, en su última fase, la reaparición de Ross Perot como tercer candidato a la presidencia de los EU, cuando once semanas antes había declarado que desistía en su empeño por alcanzar la presidencia de los EU.

Se desata una verdadera contienda electoral Clinton vs. Bush. Clinton acusaba a Bush de la mala economía del país, del desempleo y de beneficiar a grupos de intereses, y Bush respondía que Clinton no tenía idea de lo que era gobernar a un país como EU.

Para entonces el TLC se había convertido en un tema de campaña electoral.

Estas semanas estuvieron llenas de sorpresas e incertidumbre. Carla Hills, destaca de manera impresionante con su intervención en la Convención Republicana; y Bill Clinton, señalado por las encuestas como el más probable candidato electo triunfador de las elecciones, no definía su

postura ante el TLC (situación especialmente alarmante para México), debido muy probablemente a las duras críticas que importantes miembros del Partido Demócrata como Richard Gephardt (líder de la Cámara de Representantes) lanzaban contra el Tratado comercial negociado durante el gobierno de Bush, enfatizando la indiferencia con la que en él eran considerados los temas ambiental y laboral.

La AFL-CIO que se mostraba aún recelosa en cuanto a los beneficios que pudiera implicar la entrada en vigor del TLC, había manifestado abiertamente su apoyo a Bill Clinton, argumentando (como antes lo había hecho respecto del TLC Canadá-EU), que costaría la pérdida de aproximadamente quinientos mil puestos de trabajo, como resultado de la emigración masiva de empresas norteamericanas hacia México, considerado como un verdadero paraíso empresarial por sus bajos salarios, y por sus pocas exigencias laborales y ambientales.

Al respecto, el Presidente Bush trató de despejar estos temores dando cifras: estimó que la pérdida de empleos podría ser de unas ciento cincuenta mil plazas, según lo informó a principios de septiembre de 1992 Lynn Martin, Secretaria del Trabajo, ante el Comité de Finanzas del Senado; pero que los problemas ocasionados por la pérdida de estos empleos serían solo temporales, ya que de acuerdo a las investigaciones realizadas por el Instituto de Economía Internacional, para 1995 el TLC generaría trescientas veinticinco mil nuevas plazas laborales en EU, es decir, contemplaba una ganancia de ciento setenta y cinco mil empleos. Además, declaró que su gobierno, independientemente de los planes de Clinton, proyectaba destinar trescientos treinta millones de dólares durante cinco años para ayudar a los trabajadores estadounidenses que a causa del TLC perdieran sus empleos, y que de ser considerado necesario, estaba dispuesto a elevar esta cifra hasta los setecientos cincuenta millones de dólares al año, de ser electo nuevamente Presidente de EU.

Para el entonces Presidente George Bush, la aprobación del TLC representaba un gran desafío en un año electoral, y una decisión acertada que influiría positivamente en el destino de su país. Convencido de sus beneficios, anunció su compromiso de trabajar arduamente con el Congreso para lograr su ratificación el año próximo.

Por su parte, Bill Clinton responsabilizó de su falta de pronunciamiento respecto al TLC a la tardía divulgación de su texto legal, argumentando que no podía opinar de un Tratado que no conocía. La inquietud de esta circunstancia motivó que no solo preocupara a la población estadounidense, sino que traspasó las fronteras de México y Canadá. La tensión disminuyó (especialmente para México) el 6 de septiembre, cuando entrevistado por la NBC de EU, Clinton se manifestó en favor de un Tratado de Libre Comercio con México; señaló que la firma de un TLC con nuestro país sería buena para ambas naciones debido a que el comercio había aumentado en ambos lados. "Tenemos un gran interés en decir que el proceso económico de libre mercado que ha instituido el Presidente Salinas continué, y estaré muy dispuesto a establecer un Acuerdo comercial"(10), afirmó el candidato demócrata.

Sin embargo, y a pesar de estas declaraciones, tampoco en ese momento se definió sobre el TLC ya negociado, declarando que no lo conocía completo, puesto que hasta ese momento solo la primera mitad de él se había dado a conocer; argumentando que era erróneo preguntarle a él o a cualquier otra persona si apoyaba o no al Tratado antes de darle una oportunidad para analizarlo. Asimismo, enfatizó su preocupación acerca de la negociación de los temas ambiental y laboral en el Tratado, declarando que era necesario saber que las promesas que se habían dado al pueblo

(10) TIME. Por TIME N.C. Editor en jefe Jason Mc. Manus. Publicación semanal. Impresa en Estados Unidos de América. No. 26. 7 de septiembre de 1992. Pag. 25

norteamericano sobre estándares laborales, en el cuidado del ambiente, y en el reentrenamiento de los trabajadores norteamericanos, serían mantenidas.

La aparente tranquilidad que estas declaraciones trajeron a los simpatizantes de Clinton y del Tratado no duraría más que tres días. El 9 de septiembre de 1992 Richard Gephardt, líder de la mayoría demócrata de la Cámara de Representantes en EU, lanzaría una declaración que pondría en peligro la vida del TLC, al exigir al Presidente Bush que se renegotiara dicho Tratado o permitiera que el próximo gobierno lo redactara *correctamente*, puesto que el Congreso no lo aprobaría tal y como estaba. Esta declaración pondría a temblar a Bush. Recordemos que los demócratas dominaban las dos Cámaras del Congreso, y el obedecer las indicaciones de su líder equivaldría a finiquitar el Tratado.

George Bush calificó estas declaraciones como una amenaza política, declaró que el Tratado no sería modificado, anunciando que la semana siguiente notificaría al Congreso sobre su intención de firmar el TLC. Finalmente subrayó que, no retrocedería ni un centímetro. Días después, en Nueva Jersey, Bush arremetió contra los demócratas, particularmente contra su candidato presidencial, en un discurso de campaña, en el que defendió al TLC utilizándolo como un arma de campaña electoral contra Clinton, atacándolo con su misma indefinición con respecto a este Tratado, señalando que si Clinton no era capaz de adoptar una postura definitiva, no tenía entonces dotes de liderazgo, retándolo en ese momento a tomar una decisión.

Plenamente convencido de su labor proselitista, el 17 de septiembre, el Presidente Bush notificó oficialmente al Congreso de los EU su intención de suscribir el TLC. Considerando que el Presidente debe informar al Congreso con noventa días de anticipación su intención de firmar un

acuerdo como éste, el Tratado quedó entonces en condiciones de ser firmado el 17 de diciembre de ese mismo año.

En cuanto a la renegociación del TLC, es importante mencionar que no únicamente Bush se resistía a renegociarlo. El Presidente Salinas y el Primer Ministro Brian Mulroney se adherían a esta postura.

Finalmente, la esperada definición de Bill Clinton con respecto al Tratado Trilateral ocurrió el domingo 4 de octubre de 1992 en la Universidad de Carolina del Norte, en Raleigh; cuando el entonces candidato demócrata a la Presidencia de los EU, en una gira de campaña pronunció un discurso en el que anunciaba expresamente su apoyo al TLC. Estas fueron sus palabras: "Hoy he venido aquí para explicarles porqué apoyo al Tratado de Libre Comercio de América del Norte"(11), iniciando con ello lo que llamaremos su definición.

Clinton se definió en favor del TLC diciendo que si el Tratado era aplicado correctamente y formaba parte de una estrategia económica más amplia, generaría empleos en EU y en México y que podría revertirse la tendencia de más de una década en que los estadounidenses trabajan más a cambio de menos dinero. En una astuta maniobra electoral añadió: "estoy convencido de que yo lo aplicaré correctamente, y estoy igualmente convencido de que el señor Bush no lo hará"(12)

(11) EXPANDING TRADE AND CREATING AMERICAN JOBS. REMARKS BY GOVERNOR BILL CLINTON. Discurso político pronunciado en la Universidad Estatal de Carolina del Norte, Raleigh, N.C. 4 de octubre de 1992. Copia fotostática del texto original. Traducción de la Autora. Pag. 2

(12) Ibidem

Clinton concientizó a su auditorio acerca de la necesidad de estar mejor preparado para enfrentar los retos que impone el nuevo orden económico mundial, subrayó el hecho de que EU ocupaba el liderazgo en el mercado internacional, y que era capaz de dirigirlo, pero que ahora esto había cambiado, se enfrentaban a una competencia de potencias tan poderosas como EU, tal es el caso de Alemania y Japón, y que sus privilegios internacionales estaban siendo menguados.

También señaló que este Acuerdo debía ser considerado como parte de un esfuerzo por reconstruir la economía estadounidense, como una respuesta a la formación de bloques económicos regionales en Europa y Asia, y a sus posibles efectos, tales como las prácticas proteccionistas.

Del mismo modo, el candidato demócrata se refirió a la problemática que su país enfrentaba debido a la pérdida de ingresos y empleos, ya que cada vez más y más corporaciones toman ventaja de su habilidad para trasladar dinero, administración y producción de un país de alto nivel salarial (como EU) a un país con bajos salarios (como México). Podemos también perder ingresos debido a que aquellas compañías que están en nuestro país utilizan la amenaza de irse a otra parte para reducir los salarios, tal y como muchas lo hacen actualmente, sin detenerse ante el impacto social que sus decisiones puedan tener<sup>(13)</sup>, declaró. Al respecto, Clinton consideró la experiencia de las plantas maquiladoras que habían sido trasladadas a México "podemos ver claramente como allá las normas laborales han sido violadas regularmente, que las normas ambientales son a menudo ignoradas, y que muchos de los trabajadores viven en condiciones inadecuadas, no solo en comparación con nuestros estándares, sino también a los suyos"<sup>(14)</sup>.

(13) Ibidem Pag. 5

(14) Ibidem

Sin embargo, al respecto añadió que en México se han registrado cambios que han incrementado el comercio bilateral de ambos países, eliminando el déficit comercial que alguna vez tuvo EU con nuestro país y que, se necesitaba solo de una política económica acertada para despejar estos temores e incrementar los empleos industriales, aún en condiciones de una competencia global muy fuerte, comprometiéndose en ese momento a mantener una sólida base industrial de resultar electo presidente.

Clinton manifestó estar convencido de que las grandes potencias económicas son actualmente las que producen bienes, y que el TLC contribuiría a este esfuerzo siempre y cuando "con toda decisión ataquemos sus graves omisiones"(15), agregó.

Al respecto, dijo que como presidente buscaría la manera de corregir las deficiencias del TLC a través de acuerdos complementarios con los gobiernos mexicano y canadiense, para proteger a los trabajadores de EU, y el ambiente en ambos lados de la frontera; agregando que podría lograr esto sin renegociar el Acuerdo básico. "Estoy plenamente convencido de que el TLC generará empleo y desarrollo a ambos lados de la frontera si y solo si forma parte de una estrategia económica más vasta y si y solo si localizamos y abordamos los aspectos que aún están pendientes"(16), declaró.

En efecto, Clinton consideraba la existencia de asuntos decisivos que no habían sido tomados en cuenta por Bush en el TLC negociado, tales como los derechos de los trabajadores, las necesidades de los agricultores y la protección ambiental.

(15) Ibidem Pag.6

(16) Ibidem Pag. 7

El candidato demócrata expresó también su intención de corregir esas deficiencias, pues las consideraba nocivas para los intereses de EU, comprometiéndose además a utilizar todos los recursos disponibles tanto en sus leyes comerciales como en el Tratado mismo, para proteger los empleos, la agricultura, y el medio ambiente en su país, de prácticas nocivas. Expresó que para lo que él llamó un "paquete aceptable"<sup>(17)</sup>, era preciso tomar cinco disposiciones unilaterales y negociar con Canadá y México tres tratados complementarios.

De esta manera condiciona su apoyo al TLC, al cumplimiento de ocho exigencias, que a saber son:

I. Proteger a los trabajadores estadounidenses, con la instrumentación de programas que incluyan capacitación, prestaciones para el cuidado de la salud y, asistencia a las comunidades para la creación de empleos.

Es importante señalar que para Clinton era fundamental expresar su deseo de brindar una adecuada asistencia a los trabajadores estadounidenses puesto que, consideraba que este sector sería el más perjudicado por la integración económica México-EU. Esta postura se vio reforzada cuando declaró que debía considerarse como la verdadero razón que impulse al libre comercio la de contribuir al bienestar de los trabajadores en EU, a quienes de lo contrario se enfrentaría ante un riesgo permanente.

II. Proteger al medio ambiente, a través de la instrumentación de prácticas y políticas que permitan asegurar una limpieza ambiental así como contar con los recursos y la infraestructura necesaria para ello.

(17) Ibidem Pag. 12

III. Proporcionar asistencia a todos los agricultores que se vean amenazados, con la entrada en vigor del TLC.

IV. Garantizar que el Tratado no pase por alto el proceso democrático. Para ello el nuevo Congreso estadounidense debería emitir leyes que promuevan la participación pública en la consolidación de la posición de los EU y en las disputas que se presentaran con México y Canadá, en cuestiones relativas a prácticas consideradas nocivas.

V. La adecuada instrumentación de medidas previstas en el Tratado para permitirles a los trabajadores extranjeros atravesar la frontera de los EU, en los términos previstos por el capítulo XVI del texto legal del TLC. Esta medida debía instrumentarse con el fin de impedir que los trabajadores profesionales fueran inducidos a trabajar en los EU en calidad de esquirols. Esta medida sería posteriormente apoyada por una ley que prohibiera el uso permanente de trabajadores de reemplazo provenientes de México y de Canadá.

VI. El establecimiento de una Comisión de Protección Ambiental con capacidad y recursos substanciales a fin de prevenir y combatir la contaminación del agua. Esta comisión debería tener la capacidad necesaria para ofrecer soluciones incluyendo daños monetarios y capacidad legal para poner un alto a la contaminación. Como último recurso, debería considerarse la posibilidad de excluir al país infractor.

VII. Para la protección de las normas y seguridad laborales, debería establecerse una segunda comisión con poderes similares; la cual debería contar con los recursos suficientes para educar, capacitar, desarrollar normas laborales y disponer de capacidades semejantes para la resolución de las diferencias que pudieran presentarse con motivo de la aplicación del TLC.

VIII. Que el Congreso facultara al Presidente de los EU para negociar un Tratado adicional referente a la posibilidad de que tanto México como EU adoptaran sus propias disposiciones en caso de que surgiera un flujo de importaciones inesperado y excesivo, capaz de trastornar a todo un sector de la economía de alguno de los países miembros.

Quizá lo más importante de todo esto sea la intención de conseguir un mejor cumplimiento de las leyes ya existentes en materia ambiental y laboral.

Los efectos de las declaraciones de Bill Clinton no se hicieron esperar. El diputado demócrata Richard Gephardt, hasta entonces el mayor opositor estadounidense al TLC, manifestó ese mismo día su solidaridad con las declaraciones de su colega de partido, expresando que era Clinton y no Bush el indicado para negociar este Tratado, "doy la bienvenida a los comentarios de Bill Clinton", señaló al final de sus declaraciones.

En México, también se reflejó el impacto del discurso del candidato demócrata; el lunes 5 de octubre el índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa de Valores subió 64.4 puntos, equivalente a un 4.6%. Por su parte, Carlos Salinas afirmó ese mismo día, tras recibir el dictamen de su Consejo Asesor de la Negociación del TLC, que con ese discurso las dos fuerzas políticas de EU coincidían en dar la bienvenida al TLC, lo cual significó un gran respiro para nuestro Presidente puesto que, ello se traducía en una seguridad para la entrada en vigor de este Tratado, que hasta antes pendía de un hilo, sometido casi enteramente a los resultados electorales. Pero ello no significó que Salinas aplaudiera todo lo expresado por Clinton un día antes en Carolina del Norte. Ya en privado expresó su rechazo a la idea de crear un organismo supranacional que tuviera injerencia en asuntos ambientales, y una vez más manifestó su negativa ante la posibilidad de renegociar el Tratado.

Las declaraciones de Clinton de apoyo al TLC provocaron una euforia que impidió en un primer momento analizar el verdadero sentido que las mismas tenían. Puesto que, si bien es cierto que Clinton manifestó abiertamente su respaldo al TLC, también lo es que éste fue un respaldo condicionado, pues el candidato demócrata declaró reiteradamente que en su momento firmaría solo un Tratado que a su juicio resultará benéfico para su país, y para ello era necesario enmendar las **deficiencias** descubiertas en ese pacto comercial.

Las estrategias de Clinton para enmendar estas **deficiencias** en un principio no parecieron peligrosas o inaccesibles, pues la mayoría de sus planteamientos eran unilaterales y tenían un sentido lógico de protección a su población, en especial a su sector obrero, en evidente enfoque económico y social con un trasfondo político. Sin embargo, cuando Clinton destacó la necesidad de negociar **acuerdos complementarios bilaterales** entre México y EU que comprometieran a cada país a cumplir con sus propias normas ambientales y laborales; los cuales debían entrar en vigor junto con el Tratado ya negociado, levantó con esta exigencia nuevas barreras transfronterizas a la ratificación del TLC.

En tanto se decidía el destino electoral de los EU el TLC siguió su camino; siendo iniciado el día 7 de octubre de 1992 en la Ciudad de San Antonio, Texas; por Jaime Serra Puche, Carla Hills y Michael Wilson. El acto fue atestiguado por los Presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush, y por el Primer Ministro Brian Mulroney.

Este acto fue considerado como un poderoso respaldo a la campaña política de George Bush. Sin embargo el día de las elecciones llegó, y William Clinton resultó electo Presidente de los EU, el 3 de noviembre de 1992.

El Gobierno mexicano hubiera preferido que George Bush (a quien meses antes le manifestó su apoyo) continuara como Presidente de los EU, pues el triunfo demócrata llenaba de incertidumbre sus planes de apertura comercial, especialmente el destino del TLC negociado con un Gobierno republicano. Sin embargo, pese a sus objeciones, Salinas de Gortari demostró lo rápido que se puede actuar, y en menos de 48 horas hizo público lo que muy pocos sabían: la variedad, profundidad e intensidad de las relaciones que sus funcionarios sostuvieron con el equipo de campaña y transición de Bill Clinton desde el 16 de junio de 1992, día en que Clinton aceptó la postulación del Partido Demócrata para las elecciones presidenciales en los EU. A partir de entonces comenzó la estrategia del Gobierno mexicano para mantener lo que definió como *contactos informales* con los asesores del candidato demócrata, mediante el establecimiento de puentes de comunicación y canales abiertos de información. Así, el Gobierno mexicano se preparaba a recibir a quien las encuestas de opinión de EU señalaban en forma unánime como el próximo Presidente de su país.

La misma noche del 3 de noviembre, al saberse la noticia del triunfo electoral de Clinton, el Lic. Salinas llamó al señor Bush y le transmitió su mensaje cordial. Al día siguiente un avión de la fuerza aérea mexicana llegó a Washington, donde un mensajero entregó a Gustavo Petriccioli una Carta de Salinas dirigida a Clinton. La reacción de Clinton no se hizo esperar, y una vez leída la carta pidió comunicación con Carlos Salinas. El jueves 5, en el apogeo de su triunfo electoral y desde su cuartel en Little Rock, Bill Clinton llamó a la residencia oficial de Los Pinos, al Presidente Salinas, primera de varias llamadas con otros líderes mundiales para acentuar una distinción hacia México, destacándose con ello la importancia que le merecía su vecino (y su TLC, obviamente).

Nada mejor que una buena relación con los demócratas, para continuar con el TLC, opinaron los analistas, pues la negociación fue hecha exitosamente con un Gobierno republicano

que logró el consenso de las grandes empresas estadounidenses, y le esperaba todavía la ratificación de un Congreso predominantemente demócrata. Ahora con Clinton como Presidente, con el Congreso a su favor, el camino dependía de ello.

Este fue el escenario en el cual el 17 de diciembre de 1992, los Presidentes Salinas y Bush, y el Primer Ministro Mulroney, firmaron en sus respectivas capitales el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Solo falta recordar que la firma de un Tratado autentifica el texto del mismo y su definitividad, en el sentido de que éste no podrá ser modificado unilateralmente por ninguna de sus partes, a menos que se reabran las negociaciones. En el caso del TLC, su firma constituyó un paso intermedio, pues requiere de un acto jurídico posterior en donde los Estados manifiesten en forma definitiva su consentimiento para obligarse por el Tratado, es decir su ratificación. Y en los Estados Unidos esto dependería del entusiasmo de su Presidente electo, y del largo camino de nuevas negociaciones sobre los Acuerdos Paralelos.

## CAPITULO IV

### LOS ACUERDOS PARALELOS AL TLC GÉNESIS Y RESULTADOS

El 4 de octubre de 1992, el entonces candidato a la presidencia de los EU, William Clinton, propuso la negociación de unos Acuerdos Paralelos al TLC en materia ecológica y laboral, como una forma de ganar consenso para la aprobación del Tratado Trilateral. "De allí nacieron, triunfo electoral de Bill Clinton de por medio, los Acuerdos Paralelos"(18).

Al resultar electo Bill Clinton Presidente constitucional de los EU, las perspectivas de negociar y firmar Acuerdos Paralelos al TLC se convirtieron en una realidad; ello formaba parte de la postura adoptada por el nuevo mandatario ante el Tratado negociado, que entonces se encontraba en espera de su aprobación.

Sin embargo, las duras críticas lanzadas por Clinton durante su campaña electoral, y reforzadas en su discurso pronunciado en Carolina del Norte, en este momento daban sus frutos. La población desconfiaba de un Tratado que pudiera menguar sus estándares laborales y ambientales. Clinton había manifestado finalmente su decidido apoyo al TLC; ahora a él le correspondía derribar uno a uno los obstáculos que había impuesto y despejar todos los temores que había sembrado.

(18) Varios autores. TESTIMONIOS SOBRE EL TLC. Op. Cit. Pag. 273

Con este ánimo se inicia una nueva campaña protagonizada por el Presidente Clinton, ahora en favor de la aceptación, ratificación y entrada en vigor del TLC, y en este momento la clave para lograr sus propósitos radicaba en la promoción de los Acuerdos Paralelos.

El nuevo Gobierno de los EU quería entonces satisfacer las inquietudes amalgamadas en la campaña electoral que concluyó con la derrota de Bush y señaló el fin de la era Reagan. La nueva posición estadounidense frente a América Latina busca dejar atrás a Panamá, a Granada y hasta a Cuba, para así poder iniciar una nueva era de integración y hegemonía, pero ahora basada en el comercio y la cooperación internacional, pasando por alto los filtros de la Guerra Fría.

La administración Clinton-Gore debía esforzarse en demostrarle a una población que exigía palpar los beneficios prometidos, que estaba tratando de amarrar los cabos sueltos de la administración Bush en relación al NAFTA o TLC.

Estos fueron los antecedentes que impulsaron el inicio de las conversaciones entre México, EU y Canadá, conducentes a la elaboración y firma de los anunciados Acuerdos de Cooperación Paralelos en materia Laboral y de Medio Ambiente, mismas que arrancaron el 17 de marzo de 1993 en las instalaciones de la representación comercial de la Casa Blanca, en Washington, D.C. En la práctica, la inclusión de Acuerdos Paralelos al TLC equivale a una segunda ronda de negociaciones. Comenzaba una nueva (e inesperada) fase en la vida del TLC.

Se decidió de manera trilateral que los temas a tratar serían: salvaguardas, ecología y trabajo. La importancia de su negociación radicaba en que, aún cuando no formaban parte del

documento final concluido en diciembre, era evidente que sus resultados repercutirían en todo el Tratado comercial, las conclusiones a que se llegara en materia laboral y ecológica, tendrían repercusiones económicas y sociales para los empresarios, trabajadores y población de la región de libre comercio que se planeaba constituir.

La administración de Bill Clinton tenía que recuperar la confianza de la población norteamericana que le había favorecido con su voto a la presidencia de su país. Sentía la obligación de responder a las promesas que le hiciera durante su campaña electoral de no permitir una emigración masiva de empleos al Sur de su frontera, y de protección al medio ambiente. Los sindicatos y las organizaciones civiles eran los primeros en exigirle el cumplimiento de sus compromisos; a ellos se sumaban los grupos empresariales estadounidenses (los más beneficiados del libre comercio).

El sector laboral estadounidense exigía la preservación de sus conquistas, resumidas en: empleos y salarios altos. El temor y el rechazo que constantemente expresaban hacia el libre comercio con México se encontraba totalmente fundamentado puesto que, sabían que el reacomodo de capital en el mundo demanda mayores tasas de explotación de la mano de obra, y México representaba la opción idónea para estos fines.

Los empresarios por su parte, procuraban el mayor aprovechamiento de las perspectivas ahora presentadas, buscando el máximo incremento de sus utilidades, invirtiendo (maquilando) en otros países donde los salarios son más bajos y los reglamentos sobre medio ambiente y salud son más flexibles que en su país de origen.

El Gobierno de William Clinton y el gran aparato pro-NAFTA que se cohesionó en los EU, enfrentaron a los impugnadores del Tratado, utilizando básicamente dos argumentos: resaltando la importancia del mismo como vital para reimpulsar la economía estadounidense, y minimizando la posible fuga de empresas y el consiguiente desempleo para los trabajadores estadounidenses.

Antes de continuar me parece importante señalar que, si las empresas estadounidenses están perdiendo mercados frente a sus competidores asiáticos, se debe no tanto a un retraso tecnológico, sino a los costos de la mano de obra; hay que recordar que ***el trabajo es la única fuente de riqueza.***

Si comparamos en condiciones semejantes los índices de productividad de un trabajador japonés con uno norteamericano, notaremos que la diferencia es mínima. La verdadera desigualdad se encuentra las horas trabajadas al año y en la intensidad de las labores. Las actuales tendencias económico-laborales refieren los conceptos ***calidad total*** y ***entrega justo a tiempo***, a la intensificación del proceso productivo por la vía de una mayor explotación de la mano de obra.

Japón es la comprobación palpable de la efectividad de este sistema. Este país creció durante muchas décadas a través de este esquema. Cuando su sector laboral mejoró substancialmente su nivel de vida, los empresarios exportaron los procesos de maquila o ensamble a países como Taiwan, Corea del Sur o Hong Kong. El proceso esta a punto de repetirse con nuevos candidatos, entre los cuales figuran Malasia y Vietnam.

Es claro entonces que, el reacomodo de capital apunta a una mayor generación de riqueza, pero debemos tener bien claro que la vía de la extensión de las jornadas laborales no es el camino idóneo, pues ello equivaldría a retroceder casi cien años en nuestra historia y destruir una de las más importantes conquistas laborales. El camino ideal es la **intensificación de la jornada de trabajo**. En este contexto los empresarios estadounidenses se encuentran en desventaja frente a los productores asiáticos, porque la fuerza de trabajo de EU tiene mayor tradición en la organización y defensa de sus conquistas. En este sentido México es el candidato idóneo para que EU pueda competir con Europa y Asia, es decir, enfrentar mediante el TLC a la productividad y retos que implican a la Unión Europea y a la Cuenca del Pacífico.

Pero la solución al problema que representa el reacomodo de capital no es tan fácil. A Bill Clinton le interesa por razones políticas, económicas y sociales, mantener los empleos en su territorio; así que debía buscarse una solución intermedia, conciliando las ventajas que le ofrece México para elevar su productividad, con las exigencias de la sociedad norteamericana, y la negociación de los Acuerdos Paralelos representaba el camino adecuado para llegar a ella.

Sería peligroso e inexacto hablar de una renegociación del TLC. Sin embargo es innegable que las conversaciones que sostuvieron los negociadores mexicanos con sus homólogos estadounidenses y canadienses durante la negociación de los Acuerdos Paralelos constituye la última ronda de negociaciones vinculada a un TLC ya concluido y firmado, previa su aprobación y entrada en vigor.

En cuanto a los lineamientos que dirigirían estas pláticas, los representantes comerciales de los países signatarios habían manifestado que, eran tres los principios fundamentales que regirían la negociación de los Acuerdos, y que a saber son:

1. Que los Acuerdos Paralelos no implicarían la reapertura del TLC
2. Que no se convirtieran en barreras proteccionistas no arancelarias, ya que de esta forma afectarían el propósito de establecer un flujo de mercancías y servicios en América del Norte; y
3. Que dichos Acuerdos respetasen la soberanía de las tres naciones.

Al respecto, el Presidente de México declaró que nuestro país no pretendía valerse del TLC para generar empleos que no cumplieran con lo previsto por la legislación laboral mexicana y que no permitirían el establecimiento en nuestro territorio de instalaciones industriales contaminantes, respetando de esta manera los propósitos de los Acuerdos Paralelos de cuidar los derechos de los trabajadores, y de proteger al medio ambiente.

En ese mismo sentido, el Presidente Carlos Salinas precisó que los conceptos que orientarían la participación de la delegación mexicana, coincidirían con los indicados arriba.

Durante el primer día de trabajo, los negociadores Herminio Blanco (México), Rufus Yerxa (EU) y John Weeks (Canadá), acompañados por sus respectivas delegaciones llegaron a la mesa de negociaciones para definir el marco de trabajo y los objetivos conceptuales que cada nación propondría para la negociación de los Acuerdos Paralelos.

Canadá por su parte, apoyaba la creación de una Comisión Ambiental; el aumento en la cooperación ecológica; una política de desarrollo sostenible; y el respaldo a las políticas de complementariedad económica.

Estados Unidos solicitaba un mayor fortalecimiento de las leyes laborales; la formación de Comisiones de Medio Ambiente y Trabajo; la ampliación de las posibilidades de comercio con mejores estándares de vida; y que las Comisiones fuesen vistas como foros de discusión, análisis y recepción de peticiones sobre los temas. También pretendía crear organismos internacionales con facultades omnimodas para fiscalizar in situ el cumplimiento de las normas laborales y ambientales, con plenas capacidades ejecutivas.

En este mismo sentido, la delegación estadounidense presentó los días 17 y 18 de marzo una propuesta que contenía cuatro aspectos; una carta de derechos laborales; una Comisión Trinacional con un Secretariado dotado de amplias facultades, para seguir la aplicación de los Acuerdos; el mejoramiento de los niveles de trabajo; y la estricta aplicación de las leyes nacionales por parte de los países miembros.

La posición de nuestro país en las negociaciones en materia de salvaguardas, fue la de lograr un mecanismo trilateral de carácter excepcional y temporal. Se buscó que las salvaguardas no fueran selectivas, y la no aplicación a México de las mismas, cuando las exportaciones del país sean pequeñas en proporción a las importaciones totales de Canadá y EU.

Por cuanto hace a las materia ecológica y laboral, el verdadero tema a discutir fue la aplicación de las leyes respectivas en México. Hay que recordar que la legislación vigente en nuestro país es comparable con la estadounidense en materia ecológica, e incluso mucho más avanzada en los aspectos laborales. Ello explica la posición de parte del Senado estadounidense y de la administración de Clinton de poner sobre la mesa de negociaciones el cumplimiento más estricto de las disposiciones legales en estas materias en México. Claro que ello sería sin diluir las ventajas comparativas que nuestro país ofrece.

Al respecto, el entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Dr. Jaime Serra Puche declaró que México abatiría sus niveles de contaminación y que la degradación ambiental se reduciría en la medida en que aumentara el poder adquisitivo de los mexicanos.

En cuanto al ámbito laboral, agregó que nuestro país contaba con una legislación muy completa, por lo cual no representaba problema alguno en la negociación de los Acuerdos Paralelos, ya que nuestras leyes en este rubro contemplaban el reparto de utilidades, la prohibición patronal para sustituir a los trabajadores en huelga, y que existía también un mayor grado de sindicalización, en comparación con otras naciones. Finalmente, puntualizó que nuestro país sería la principal fuerza generadora de crecimiento económico, empleo y oportunidades de negocio en la región, por la dinámica de su crecimiento, e inserción en los flujos de crecimiento y de capital internacional.

La primera reunión trilateral para definir los Acuerdos Complementarios finalizó con la preparación de la agenda de los próximos encuentros, y con los conceptos generales que se abordarían. Con la conclusión de esta primera ronda de pláticas, la delegación mexicana logró uno de sus objetivos: el compromiso de no reabrir el Acuerdo firmado en noviembre de 1992.

La segunda reunión dio inicio el 2 de abril de 1993, en el Ministerio de Comercio Canadiense, donde Jaime Zabudovsky (México), Chares Ron (EU), y Keith Cristie (Canadá) presentaron oficialmente las propuestas de sus respectivos países, con objeto de consolidar un solo texto legal que sería cerrado en la última ronda de pláticas.

Asimismo, en el transcurso de estas conversaciones, se aclaró que no se discutirían los sistemas jurídicos ni legales de cada país, por considerarse cuestiones de carácter interno y autónomo.

En esta reunión se decretó la aplicación de tres normas oficiales que establecen los niveles máximos permisibles de emisores de contaminantes a la atmósfera, los requisitos y condiciones para la operación de equipos de combustión y de calentamiento indirecto de fuentes fijas, así como la instalación de sistemas de recuperación de vapores de hidrocarburos en las gasolineras ubicadas en la zona metropolitana del Valle de México.

Aunque no llegaron a un compromiso formal en esta jornada de negociaciones, el Acuerdo relativo al ambiente se convirtió en el puntero de las pláticas, al quedar casi concluido durante las conversaciones.

Durante esta segunda ronda de negociaciones, México y Canadá se unieron para rechazar la demanda estadounidense del Acuerdo Paralelo que atacara la competencia desleal que se derivara de la deficiente aplicación local de las leyes laborales y medioambientales. De acuerdo con la demanda de la Casa Blanca, los tres países involucrados formarían una Comisión con un

representante de cada uno, que se encargaría de vigilar la aplicación de las leyes laborales y ambientales en cada nación. Bajo este plan, la comisión recomendaría la aplicación de sanciones contra cualquier país cuyas leyes violaran persistentemente el Tratado.

La respuesta de México ante esta demanda fue dada a conocer a través de su negociador Herminio Blanco, quien declaró que nuestro país estaba de acuerdo con la creación de comisiones que fiscalizaran el ambiente y las condiciones laborales en el TLC, pero que se oponía a la existencia de los poderes de sanción que EU había propuesto.

Al respecto, Michael Walker, asesor del gobierno canadiense en comercio internacional, planteó la preocupación de proporcionar a EU un arma mediante la aceptación de su demanda.

Rufus Yerxa, representante comercial de los EU manifestó su desaprobación ante la negativa de México y Canadá a su propuesta enfatizando que, la creación de las comisiones propuestas era imperativa para la entrada en vigor del Tratado puesto que, estas proporcionarían seguridad a sus miembros en situaciones conflictivas, declarando incluso que ello se convertía en una condición del Congreso de los EU para la ratificación del Acuerdo.

Estas declaraciones provocaron gran inquietud entre los participantes durante las pláticas, pero esta dificultad se consideró salvada cuando Michael Kantor, representante comercial de la Casa Blanca reiteró la importancia de la entrada en vigor del TLC para complementar la estrategia económica del Gobierno del Presidente Clinton. Con ello los representantes de las tres naciones descartaron la idea de que las pláticas estuvieran en peligro, e imperó un optimismo general.

La última ronda de pláticas se llevó a cabo en Washington, D.C. En esta reunión los representantes de las tres delegaciones dirigieron sus esfuerzos hacia la conclusión de Acuerdos Paralelos que no interfirieran en la soberanía de sus naciones ni forzaran cambios en sus legislaciones. Bajo estas premisas, los negociadores comenzaron a preparar la redacción de los documentos legales de los Acuerdos de Cooperación. Al finalizar esta reunión, Herminio Blanco declaró estar totalmente convencido de los beneficios que proporcionarían los resultados obtenidos, los cuales permitirían al TLC seguir su camino de conformidad con el calendario fijado: la puesta en marcha del Tratado el 1o. de enero de 1994. Por su parte, Rufus Yerxa, representante comercial de los EU, ratificó la importancia concedida por el Presidente Clinton a los Acuerdos Paralelos, considerados como componentes vitales para el fortalecimiento de su economía y la generación de empleos.

La importancia de una conclusión exitosa de la negociación de los Acuerdos Complementarios al TLC, radicaba en que este paso era considerado indispensable antes de entregar el paquete final del Tratado comercial a las respectivas instancias legislativas de los países signatarios del Acuerdo, para echar a andar el proceso de ratificación parlamentaria del TLC.

La negociación de los Acuerdos Paralelos no fue una tarea fácil, sino por el contrario, una ardua batalla en la que incluso algunos analistas pronosticaban el fracaso de la esperada integración de la zona comercial más grande del mundo. Esta situación empeoró cuando los medios de información comenzaron a difundir este rumor, lo cual se reflejó en una caída de la Bolsa Mexicana de Valores, y en el ánimo de los simpatizantes del TLC.

Al respecto, William Clinton declaró durante una conferencia de prensa que el Acuerdo comercial negociado entre México, EU y Canadá era considerado como una prioridad para su gobierno, y que buscaría convencer de ello al congreso una vez terminados los Acuerdos Complementarios.

El panorama cambió radicalmente la noche del 12 de agosto de 1993, cuando después de prolongadas y prorrogadas negociaciones, los representantes de los equipos negociadores de México, EU y Canadá anunciaron, en sus respectivas capitales la conclusión de las negociaciones de los Acuerdos Paralelos al Tratado de Libre Comercio, y consecuentemente la culminación del penúltimo paso hacia la puesta en marcha del TLC.

Los principales Acuerdos alcanzados la noche del 12 de agosto de 1993 podemos sintetizarlos de la siguiente forma:

a) Los Acuerdos Ecológico y Laboral especificaban claramente que, no existe en su contenido ninguna disposición que obligue a las Partes a modificar sus respectivas legislaciones internas.

En ambos Acuerdos, las Partes solo se comprometen a mantener aquellas disposiciones que fueron consideradas como satisfactorias por los países miembros, la aplicación de la normatividad así como la imposición de sanciones a los infractores de las mismas, correrá a cargo de los Gobiernos nacionales, prohibiéndose la injerencia de extranjeros en estas cuestiones.

Aún cuando la disparidad salarial existente entre México, EU y Canadá constituyó una de las más poderosas barreras argumentadas por los opositores al TLC, no se incluye en los Paralelos la obligación de fijar un determinado nivel de remuneraciones.

Se estipula también que ningún proceso ni laudo laboral podrá ser objeto de revisión con base en el Acuerdo mismo. En este sentido los Acuerdos Paralelos carecen de disposiciones que obliguen a las partes a modificar la normatividad procesal.

b) Se amplía la cooperación en materia ambiental, especialmente en la zona fronteriza México-EU; para lo cual se firmó un Entendimiento para crear con recursos públicos y privados, un fondo común para mejorar la infraestructura medioambiental en la zona señalada.

c) En el ámbito laboral también se ampliaron los niveles de cooperación entre los tres países, manteniendo siempre la premisa del respeto absoluto a la legislación vigente en cada nación hasta la firma de los Convenios. En este sentido se trató de impulsar la protección a los trabajadores migratorios, la recopilación de estadísticas, el intercambio de información sobre programas relativos a la salud, la higiene en el trabajo, el desarrollo de los recursos humanos y la elaboración y puesta en marcha de otros programas relativos a la innovación tecnológica, el incremento de la productividad, y una mejoría en la calidad de los productos.

d) Se aprueba la creación de Comisiones Trinacionales con capacidad para analizar, evaluar, y recomendar soluciones a las controversias que llegaran a presentarse en el ámbito laboral y medioambiental.

e) Se aprueba también la imposición de sanciones económicas a los infractores de los Acuerdos con montos no mayores a los veinte millones de dólares anuales en su equivalente en moneda nacional. En los casos en los que el país demandado se niegue a pagar la contribución impuesta y/o continúe incumpliendo su normatividad ambiental o laboral, se autoriza a la Parte reclamante a suspender temporalmente beneficios otorgados por el TLC considerando el monto de la contribución fijada, (señalándose un monto anual máximo de veinte millones de dólares) hasta que el país demandado pague la multa correspondiente. El retiro de los beneficios derivados del TLC se suspenderá automáticamente cuando el país demandado cumpla con la multa que le fue impuesta. Esta solución se acordó entre México y EU, en tanto que Canadá prefirió la intervención de su Poder Judicial para, por su conducto obtener el pago.

f) Los tres países se comprometen a garantizar la aplicación efectiva de las leyes laborales y ambientales, so pena de incurrir en violaciones a los principios del TLC.

g) México y EU acordaron un paquete financiero para proyectos de infraestructura ambiental en la región fronteriza entre ambos países por un monto de seis mil millones de dólares para los próximos diez años.

A partir de este momento, como se había acordado antes de que surgieran voces para que el Tratado incluyera Acuerdos Paralelos de protección ambiental y laboral, la última palabra la tenían los Poderes Legislativos de México y EU, puesto que el Acuerdo había sido ya ratificado por el Parlamento Canadiense el 27 de mayo de 1993, aún antes de que concluyeran las negociaciones de los Acuerdos de Cooperación Paralelos.

Al respecto, los Secretarios de Comercio de México, EU y Canadá anunciaron que la conclusión de las negociaciones de los Acuerdos Complementarios al TLC sobre ambiente y relaciones laborales permitirían que el paquete fuese presentado a los Congreso mexicano y estadounidense para su aprobación en noviembre del mismo año.

En México, el Presidente Salinas convocó a los sectores productivos del país el día 13 de agosto de 1993 para anunciar la conclusión de los Acuerdos Paralelos al TLC. En ese mismo acto, ante los representantes de los Poderes Legislativo y Judicial, y de su gabinete en pleno, el jefe del Ejecutivo afirmó que las perspectivas para México eran buenas, puesto que el TLC era un paso adicional para promover nuestro crecimiento económico, para atraer más inversión directa, para generar más empleos y para incorporar elementos de productividad.

En Canadá, Bernald Valcourt, Ministro Federal de Recursos Humanos y Laborales, se pronunció en favor de los Acuerdos Paralelos, argumentando que su país resultaría beneficiado por el TLC porque abriría nuevas opciones en el aspecto laboral y ambiental.

La situación era muy distinta en los EU para Bill Clinton de lo que había resultado para los mandatarios de México y Canadá, puesto que después de que se dio a conocer la conclusión de las negociaciones de los Acuerdos Paralelos, el líder de la mayoría demócrata de la Cámara de Representantes, Richard Gephardt declaró que aún cuando se habían logrado avances con los Acuerdos Paralelos, estos aún resultaban insatisfactorios y difíciles de entender en algunos aspectos importantes. Gephardt era en este momento el congresista clave para la aprobación o rechazo del TLC, particularmente por la influencia que ejerce entre los ciento diez nuevos representantes del 103 Congreso legislativo.

A esta posición se sumó la principal central obrera norteamericana AFL-CIO, hasta ese momento principal opositora del TLC por considerarlo inaceptable. Lane Kirkland, presidente de este gremio declaró que los Acuerdos negociados protegían los intereses monetarios y de inversión de los EU, pero no a los trabajadores.

Es claro que, el presidente Clinton, quien poco antes de las declaraciones de Gephardt manifestara estar comprometido con el Tratado, y que lucharía por su aprobación de este Acuerdo comercial (aún sin el apoyo del citado líder demócrata) , tenía que superar muchos obstáculos para lograr la aprobación definitiva del Tratado. Para ello se valdría de todo el respaldo político y económico con que contara desde el momento mismo de su definición pública en favor del TLC

El Tratado siguió su camino. Durante una ceremonia celebrada el 14 de septiembre de 1993 en la Casa Blanca, William Clinton suscribe los Acuerdos Paralelos al TLC, al igual que lo hicieron en México el Presidente Carlos Salinas, y la Primera Ministra Canadiense Kim Campbell (quien supliera a Brian Mulroney, tras su sorprendente renuncia) en Ottawa.

Por su parte, la Primera Ministra canadiense firmó los Acuerdos Paralelos en Ottawa en un acto privado, según informó el Ministro de Comercio de ese país, Tom Hockin, a quien acompañaban los Ministros del Trabajo, Bernald Vancourt, y del Ambiente, Pierre Vincent. Como ya hemos visto, la ratificación del TLC se realizó en mayo del mismo año en Canadá, por la Federación, no representó mayores problemas para ese país. En el momento de la firma de los Acuerdos Complementarios, ya solo quedaba pendiente la firma de un Acuerdo formal con las provincias canadienses, en el cual las mismas se comprometían a asumir las obligaciones que impone a sus miembros la entrada en vigor del TLC, para así poder obtener los beneficios que otorgue el mismo.

Sin embargo, y por contradictorio que parezca, no todo estaba dicho; los canadienses irían a las urnas el 25 de octubre y, si bien es cierto que la Primera Ministra Campbell había logrado mejorar la imagen de su partido, deteriorada por Brian Mulroney (considerado como el Primer Ministro más impopular en la historia de Canadá), también lo es que hasta ese momento, no había logrado revertir las encuestas en su contra.

En los EU la firma de los Acuerdos Paralelos al TLC dio lugar a un acto público a la cual asistieron destacadas personalidades de la política estadounidense. En la reunión que tuvo lugar con motivo de la firma de los Acuerdos Paralelos en la Casa Blanca, Clinton contó con el lógico respaldo del expresidente George Bush, durante cuya gestión se negoció y firmó el TLC, y también con el del expresidente republicano Gerald Ford, para quien un rechazo norteamericano al Tratado significaba un aumento incontrolado de la inmigración mexicana hacia EU. Pero el mayor apoyo manifestado durante la reunión que culminaría con la firma de los Acuerdos, provino del expresidente James Carter, quien conduciéndose como un candidato en campaña electoral, atacó abierta y francamente a Ross Perot, acusándolo de infundir temor e incertidumbre a la población, así como de desvirtuar la realidad apoyado en sus ilimitados recursos financieros.

William Clinton admitió que la batalla del TLC sería difícil, puesto que para convencer a los estadounidenses de sus beneficios, tres presidentes debieron pernoctar en la Casa Blanca (considerando a Bill Clinton, el saldo será de cuatro). Al respecto Kantor agregó que, la unión de los expresidentes en favor del TLC era una de las coaliciones más impresionantes que había visto.

En México el panorama era muy distinto al presentado en EU, pues en nuestro país ninguna batalla abría de librarse para asegurar la aprobación congresional, puesto que la ratificación del TLC

se encontraba asegurada en el Senado que controla el PRI. El Presidente Salinas en el transcurso de la ceremonia en la que firmó los Acuerdos Complementarios al Tratado Trilateral celebrada minutos después de la efectuada en Washington, ya solo agregó que no debemos considerar ni al Tratado ni a los Acuerdos Paralelos como una panacea, y que la solución de nuestros problemas no dependía de los Acuerdos recién concluidos, sino del esfuerzo interno que en México se realizara.

Un día después de la firma de los Acuerdos Paralelos, el Presidente de México, desde el salón Manuel Avila Camacho de la residencia oficial de Los Pinos, dirigió un mensaje a la Nación, en el cual anunciaba la conclusión y el contenido de los Acuerdos negociados. Posteriormente, el 17 de agosto de 1993, Jaime Serra Puche compareció ante la Comisión de Comercio de la Cámara de Senadores para explicar detalladamente el contenido de los suscritos Acuerdos.

En su mensaje al pueblo de México Carlos Salinas enfatizó que, los Acuerdos Paralelos se ajustaban plenamente a los principios y lineamientos de nuestra Constitución, y de la política gubernamental; que favorecen el bienestar de los mexicanos, y que por ello tenemos la obligación de cumplirlos.

Respecto al Acuerdo sobre el Medio Ambiente declaró que: "obliga a las Partes a perseguir altos niveles de cumplimiento de la leyes por los propios Gobiernos, y en su caso, acuerdos para remediar voluntariamente o sancionar violaciones. Asimismo, a informar, desarrollar planes de contingencia ambiental, promover la educación e investigación y, evaluar cuando proceda, el deterioro del medio ambiente. Obliga también a mantener, como lo exigen nuestras leyes, procedimientos abiertos, justos y equitativos para la aplicación de las normas ambientales"(19).

Por cuanto hace al Acuerdo sobre Cooperación Laboral, el Presidente Salinas señaló que, "busca contribuir al bienestar de los trabajadores de los tres países mediante la promoción de la aplicación efectiva de cada legislación, el intercambio de información y la elevación de la productividad, la calidad y la innovación"(20). Agregó que "la eficiencia de la Ley y la aplicación de laudos corresponden exclusivamente a cada gobierno en su territorio, como lo exige nuestro principio de soberanía (21) puesto que, el Acuerdo Laboral garantiza la no intervención extranjera en cuestiones laborales internas.

Con la culminación de la negociación de los Acuerdos Paralelos, quedan total y definitivamente concluidas las negociaciones que involucraban a los Gobiernos de los tres países. Queda un paso importante: la ratificación legislativa del TLC.

Como habíamos mencionado, por esos días Canadá atravesaba por un problemático período electoral que culminó el 25 de octubre, con la aplastante derrota sufrida por el Partido Progresista Conservador de la Primera Ministra Kim Campbell, por parte del Partido Liberal de Jean Chrétien que obtuvo ciento setenta y ocho de las doscientas noventa y cinco diputaciones en las elecciones federales. Cabe señalar que los analistas informaron que el Partido Liberal llegó al poder gracias a que ofreció reducir el déficit presupuestario del 5.2 al 3 por ciento del PIB, y abatir el desempleo que afectaba al 11.2 por ciento de los canadienses, con una inversión de seis billones de dólares en un programa de creación de empleos.

(19) SECOFI. TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMERICA DEL NORTE. ACUERDOS PARALELOS. México. Editorial Porrúa. 1993. Pag. 10

(20) Ibidem. Pag. 11

(21) Ibidem.

La continuidad del TLC pareció tambalearse cuando Jean Chrétien, en su primera conferencia de prensa como Primer Ministro electo, dijo haberse comunicado telefónicamente con los Presidentes Carlos Salinas y William Clinton para proponer la renegociación de algunos puntos del Acuerdo. Por su parte, México y EU manifestaron su negativa a reabrir el Acuerdo comercial para una nueva discusión.

En EU más que una discusión se iniciaba en el Congreso, uno de los debates más popularizados y más costosos en la historia estadounidense. El 17 de noviembre, el texto final del TLC fue turnado a la Cámara de Representantes para su votación, la cual se realizaría conforme a la **regla cerrada**, procedimiento previsto por el fast-track, consistente en la previa fijación de un tiempo exacto de duración del debate, otorgándose un tiempo determinado a cada congresista para hablar y no habría posibilidad de enmiendas.

Al momento de la votación los representantes que se encontraban en la sala fueron convocados a votar por los whips (segundos líderes de los dos partidos) en el menor tiempo posible. Los diputados que se encontraban en sus oficinas y en otros lugares de la Cámara Baja, fueron convocados a votar cuando una luz se prendió y se escuchó un ruido fuerte y constante. Entonces todos entraron al recinto de la votación por diferentes puertas y depositaron su tarjeta (sufragio). El voto fue contabilizado electrónicamente y apareció en una pantalla.

La pantalla electrónica colocada en lo alto del muro frontal del recinto legislativo registró al cierre de la votación doscientos treinta y cuatro votos en favor del NAFTA, contra doscientos (dieciséis más de los ansiados doscientos dieciocho que hacían mayoría). De los legisladores que estuvieron de acuerdo en ratificar el Tratado, ciento dos eran demócratas, y los restantes ciento

treinta y dos, republicanos. De las dos centenas de votos en contra, ciento cincuenta y cinco correspondieron a legisladores demócratas y apenas cuarenta y cinco a los republicanos. Con la aprobación del Tratado en la Cámara de Representantes de EU todo estaba hecho, aún cuando faltaban algunos trámites jurídicos. Tres días después el Senado norteamericano lo ratificó sin complicaciones. Esa misma noche, Salinas recibe la llamada de William Clinton quien plantea la conveniencia de que el vicepresidente Albert Gore viaje a México para acelerar los trabajos de la aplicación del TLC.

En Canadá, el NAFTA ya había sido aprobado el 27 de mayo (en la Cámara de los Comunes, contabilizándose ciento cuarenta votos a favor contra ciento veinte), y el 23 de junio en el Senado (cuarenta y siete votos a ciento treinta). Solo faltaba el visto bueno del nuevo Primer Ministro, que había manifestado su desaprobación en tiempos de campaña. Finalmente, tras meditar los pros y los contras de entrar al Tratado comercial con Norteamérica, el Gobierno de Jean Chrétien dijo "Sí".

El México, el lunes 22 de noviembre de 1993, a escasos cinco días de la aprobación del legislativo estadounidense, el Senado mexicano ratificó el Tratado de Libre Comercio en una histórica sesión comenzada a las 11:26 horas, y concluida a las 22:45, incluida la vertiginosa votación de dos minutos treinta segundos en la que, cincuenta y cinco priísta y un panista, Héctor Terán Terán, apabullaron a los dos únicos votos en contra de Profirio Muñoz Leo y Roberto Robles Garnica afiliados ambos al PRD, quienes entregaron en más de cien cuartillas, su negativa al TLC.

Se abre el escenario para una nueva relación, que sin cerrarle la puerta al futuro preserve soberanía y Nación.

## CAPITULO V

### ANÁLISIS DEL ACUERDO DE COOPERACIÓN LABORAL

La aprobación del TLC convirtió este proyecto en una realidad; la ratificación que del mismo hiciera el Senado estadounidense representó algo así como el banderazo que indicaba la salida hacia el nuevo orden comercial de América del Norte.

Abriéndose paso entre manifestaciones públicas de apoyo y rechazo, el TLC había llegado exitosamente a la culminación de su etapa final, su entrada en vigor el 1o. de enero de 1994 era ya un hecho; y los Gobiernos de México, EU y Canadá, manifestaban abiertamente la firme convicción de que sus esfuerzos en favor de la liberalización comercial de sus países, redundarían en palpables beneficios para su población, traducidos en un incremento en el nivel y la calidad de vida de los habitantes de América del Norte.

En México, las expectativas eran buenas. El TLC había sido presentado como un triunfo, como una puerta abierta a base de esfuerzos, que nos trasladaría hacia el progreso, como nuestro pase de ingreso al primer mundo. En este sentido, Jaime Serra Puche, definió al TLC como un instrumento que permitiría elevar el nivel de vida de los mexicanos, al propiciar condiciones que aumentarían la capacidad de nuestro país para crear empleos bien remunerados y un entorno ambiental favorable.

La población de las tres naciones fue finalmente persuadida de la aceptación del Tratado comercial (aún cuando en un importante número subsistían opositores a él), al presentarles la esperada respuesta a sus preocupaciones laborales y ambientales, que podemos considerar fueron los temas más sensibles, enarbolados por el grupo de opositores a este instrumento productivo y comercial.

En este contexto, la respuesta fue otorgada a través de la negociación y ratificación de los Acuerdos Paralelos al TLC, cuya importancia podremos apreciar si logramos concebirlos algo así como la chispa que impulsaría al Tratado negociado para lograr la culminación de su etapa final. Considerando entonces, su trascendencia histórica en la vida del naciente Tratado trilateral, lo justo sería proceder en este momento al análisis de ambos Acuerdos, pero atendiendo a los objetivos de este trabajo, ello es imposible. Así pues, debemos concentrarnos en analizar con especial atención solo aquello que vincule directamente a las cuestiones laborales, las cuales le quitaran el sueño a los negociadores y trabajadores de las tres naciones, desde el inicio de la etapa de negociaciones, hasta el momento actual.

Es indudable que el Tratado implica un impacto en la economía de los países involucrados. El compromiso adquirido por los negociadores, y en especial por la delegación mexicana, estaba referido a que este efecto fuera positivo, impulsando el desarrollo de una economía en desventaja e incrementando el ingreso pér capita de sus habitantes.

Para el logro de estos objetivos, era necesario dirigir esfuerzos tendentes a concretar en resultados palpables, las palabras contenidas en el mensaje que el Presidente Salinas dirigiera al pueblo de México con motivo del inicio formal de las negociaciones del TLC, en el cual declarara:

"México no será un proveedor de mano de obra barata, sino que su propósito es elevar las condiciones de vida de los trabajadores mexicanos; tampoco permitiremos que el Tratado sea un medio para el establecimiento de industrias o actividades contaminantes que en otros países no se aceptan... Queremos, en suma, que este Tratado genere en México más empleos, pero empleos limpios y mejor remunerados"(22).

Sin embargo, la generación de empleos que mantuvieran las características en ese momento expresadas, era una difícil tarea considerando los términos en los que las negociaciones fueron concluidas y el Tratado rubricado en 1992, siendo excluida de manera alarmante toda referencia a la situación de los trabajadores de las naciones participantes. Esta omisión se erigiría en una barrera impuesta a los objetivos del Acuerdo, transformándolos inclusive en absurdos e irrealizables. Incluso, haciendo un llamamiento a la lógica, es imposible aislar las cuestiones laborales del impacto de un Tratado comercial con las características y de la magnitud del ya suscrito.

La idea de negociar y redactar un Acuerdo Paralelo al TLC que en materia laboral perfeccionara (por decirlo de algún modo) las fallas y omisiones **descubiertas** en el **texto original** del Tratado rubricado por los Gobiernos de México, EU y Canadá en diciembre de 1992, y denunciadas inteligentemente por Bill Clinton durante su campaña electoral en un momento decisivo para el destino político de los EU; se tradujo finalmente (tras librar un sinnúmero de batallas entre mil discursos), en el logro de un instrumento procesal avalado por los legislativos de las naciones participantes: el denominado **Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte**.

(22) Ibidem. Pag. 19

Con estos antecedentes (ya expuestos y detallados con anterioridad), llegamos a la creación de uno de los más acertados logros de los negociadores del TLC. Y siendo el objetivo de este capítulo el análisis de dicho documento, debemos comenzar por definir su estructura. Así, diremos que este Acuerdo se encuentra constituido por: **SIETE PARTES y UN PREÁMBULO**.

## PREÁMBULO

Al inicio, y tal y como lo indica la etimología de la palabra se encuentra el Preámbulo (del latín preambulus, que va delante), en donde se recuerdan las determinaciones que los países expresaran en el Preámbulo del Tratado *original*, agregando otros objetivos relacionados por supuesto, con cuestiones laborales que vinculan a los tres países. De esta manera, quedan expuestas las siguientes disposiciones:

- Crear un mercado más amplio y seguro para los bienes y servicios producidos en sus territorios.
- Estimular la competitividad de sus empresas en los mercados globales.
- Crear nuevas oportunidades de empleo y de mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en sus respectivos territorios.
- Proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos básicos de los trabajadores.

Atendiendo a las bases presentadas, el Acuerdo debe propiciar el desarrollo económico de las Partes, basado en el necesario incremento de la productividad, obtenido como respuesta del impulso otorgado a la inversión, observando un absoluto respeto a las leyes y principios laborales, promoviendo el desarrollo de los recursos humanos a través de su capacitación continua, y la oportunidad para los trabajadores de hacer carrera a través de los bolsas de trabajo y de otros servicios para el empleo; el fortalecimiento de la cooperación obrero-patronal, el estímulo a las consultas y diálogo entre las organizaciones obreras, empresariales y gubernamentales, y la promoción de la estabilidad en el empleo a fin de propiciar un ambiente de trabajo progresista, justo, seguro y sano, que permita alcanzar las metas económica y socialmente impuestas.

#### **PRIMERA PARTE. Objetivos**

En la primera parte del Acuerdo, se definen los objetivos generales que en el mismo se persiguen, destacándose la idea de promover una creciente cooperación entre México, EU y Canadá en el ámbito laboral, a fin de mejorar las condiciones de trabajo, y los niveles de vida de los trabajadores de cada una de las Partes, en términos de beneficio mutuo.

Para ello, es importante la promoción del cumplimiento y de la aplicación efectiva de la legislación laboral vigente en el territorio de cada Parte así como del respeto a sus instituciones, y la transparencia en su administración. Ello se facilitará a través de la difusión y el intercambio de información entre las Partes, y el desarrollo y la coordinación estadística de la información presentada.

A fin de facilitar la promoción, comprensión y observancia ventajosa de los principios laborales vigentes, se incluyó en el anexo 1 el siguiente listado:

1.Libertad de asociación y protección al derecho a organizarse, con el fin de impulsar y defender sus intereses.

2.Derecho a negociar libre y colectivamente, los términos y condiciones de su empleo.

3.El derecho de huelga de los trabajadores, para defender sus intereses colectivos.

4.La prohibición y abolición de todas las formas de trabajo forzado, u obligatorio. Quedan exceptuados el servicio militar obligatorio, algunas obligaciones cívicas, el trabajo en las prisiones (siempre y cuando no sea con propósitos privados), así como el trabajo requerido en casos de emergencia.

5.El establecimiento de restricciones sobre el trabajo de menores, cuando se considere que existen factores capaces de afectar el desarrollo de sus facultades físicas, mentales y morales; así como sus necesidades de educación y seguridad.

6.El establecimiento de condiciones mínimas de trabajo, tales como el salario mínimo y el pago de tiempo extra.

7.La eliminación de la discriminación para el empleo, salvo que se trate de requisitos o acreditaciones razonables para el empleo; reglas que fijen de buena fe edades para desempeñar un

trabajo determinado, y medidas especiales de protección y apoyo a ciertos grupos, diseñadas para contrarrestar los efectos de la discriminación.

8. Salarios iguales para hombres y mujeres.

9. La prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales, a través de la prescripción y aplicación de una normatividad adecuada.

10. La indemnización en los casos de lesiones ocupacionales, accidentes o muerte surgidos durante el trabajo, en conexión con este u ocurridos con motivo del mismo.

11. La protección a los trabajadores migratorios, equiparando su trato con el de los nacionales, respecto a las condiciones de trabajo.

## **SEGUNDA PARTE. Obligaciones**

Definidos los objetivos del este Acuerdo Laboral, el siguiente paso es la identificación de las medidas adecuadas para asegurar su efectiva aplicación, y de conformidad con lo dispuesto en la segunda parte del Acuerdo, esta tarea estaría a cargo de los Gobiernos respectivos, quienes la realizarían en forma autónoma.

En esta forma, se garantiza el respeto a la soberanía de cada país, concretándose el cumplimiento de uno de los lineamientos fijados por la delegación mexicana durante la negociación de los Paralelos. Queda así establecido el compromiso general adquirido por las Partes para

respetar recíproca y plenamente la Constitución de cada una; reconociendo además, el derecho para establecer, adoptar, o modificar internamente sus propias leyes y reglamentos laborales. En este mismo sentido, también se especifica que ningún laudo laboral podrá ser objeto de revisión o apelación con base en este Acuerdo.

Correrá también a cargo de cada una de las Partes, la obligación de procurar los medios y las medidas necesarias para promover la observancia y la aplicación efectiva de su legislación laboral, las cuales estarán sujetas a lo dispuesto por el artículo 42 que considera el nombramiento y la capacitación de inspectores; la supervisión del cumplimiento de las leyes e investigación de las presuntas violaciones; tratar de obtener promesas de cumplimiento voluntario; la motivación para el establecimiento de comisiones obrero-patronales para tratar la reglamentación laboral en el centro de trabajo; promover el uso de servicios de mediación, conciliación y arbitraje, o en su caso, iniciar oportunamente los procesos adecuados para instrumentar soluciones a las violaciones laborales que en su caso registrasen.

Asimismo, las Partes se obligan a garantizar a las personas que tengan un interés jurídicamente reconocido, el acceso a las instancias administrativas, cuasijudiciales (Canadá), y judiciales o del trabajo (México), con el objeto de asegurar la observancia de los derechos establecidos tanto en su legislación laboral como en sus convenios colectivos. A fin de hacer efectiva esta garantía, los respectivos gobiernos reconocen el derecho de las Partes a defender sus respectivas posiciones, presentando sus demandas, información y pruebas ante tribunales imparciales e independientes, en donde se realicen audiencias públicas en las que se cumpla con el proceso legal ya instrumentado, evitando procedimientos innecesariamente complicados que impliquen costos o plazos irrazonables o demoras injustificadas. Ello con el fin de asegurar que los procedimientos ante los tribunales sean justos, equitativos y transparentes.

Las Partes quedan asimismo obligadas a la publicación de sus leyes, reglamentos, y resoluciones administrativas referidas a cualquier asunto contemplado en el Acuerdo. Se comprometen también a la promoción de su legislación laboral, garantizando la disponibilidad de información pública con ello relacionado, y promoviendo la educación para facilitar la comprensión de la misma.

Sin que podamos considerarla una obligación, se incluye en esta segunda parte la determinación de que ninguna de las disposiciones del Acuerdo obligará a las Partes a establecer un sistema judicial distinto del ya determinado para la aplicación de sus leyes en general.

### **TERCERA PARTE. Comisión para la Cooperación Laboral**

Con el fin de promover y asegurar la cooperación entre las Partes, se considera la creación de una Comisión Laboral que estará integrada por un Consejo Ministerial, un Secretariado Coordinador y Tres Oficinas Nacionales Administrativas.

El Consejo se forma por los Secretarios o Ministros del Trabajo de las Partes, o las personas que estos designen. Se reunirá una vez al año en sesiones ordinarias; y a petición de cualquiera de las Partes en sesiones extraordinarias. Será el órgano rector de la Comisión, y le corresponderá supervisar la aplicación del Acuerdo y elaborar recomendaciones sobre su desarrollo futuro; dirigir las labores del Secretariado Coordinador y de los grupos de trabajo; establecer las prioridades para

las medidas de cooperación; aprobar el plan de trabajo y los presupuestos anuales de la Comisión, así como los informes y estudios presentados por el Secretariado, los expertos independientes o los grupos de trabajo; facilitar las consultas de Parte a Parte, incluyendo el intercambio de información; tratar las cuestiones y diferencias que surjan entre las Partes con motivo de la aplicación del Acuerdo; y promover la recopilación y publicación tanto de la información sobre la aplicación de las respectivas leyes de trabajo, como de los indicadores del mercado laboral. Podrá también adoptar cualquier otra medida acordada por las Partes.

Asimismo, y considerando las diferencias económicas, sociales, culturales y legislativas entre las Partes, se promoverán actividades de cooperación en las siguientes áreas: condiciones de trabajo; seguridad e higiene en el trabajo; prestaciones laborales; trabajo de menores y de trabajadores migratorios de las Partes; desarrollo de recursos humanos; estadísticas de trabajo; programas sociales para los trabajadores y sus familias; programas y metodologías para la elevación de la productividad; legislación relativa a la formación y funcionamiento de los sindicatos, la negociación colectiva y la resolución de conflictos laborales, así como de formas de cooperación entre los trabajadores, empresarios y Gobierno.

El Secretariado Coordinador Internacional, estará a cargo de un director ejecutivo designado por el Consejo por un período de tres años. El cargo de director ejecutivo se rotará sucesivamente entre las Partes y actuará de conformidad con las funciones que se le encomendarán, entre las cuales esta el nombramiento y supervisión del personal de apoyo al Secretariado, así como la presentación ante el Consejo del plan de trabajo y del presupuesto (ambos anuales), de la Comisión. Cabe señalar que, en el desempeño de sus obligaciones, el director ejecutivo y el personal de apoyo no solicitarán ni recibirán instrucciones de ninguna autoridad externa al Consejo.

En cuanto a sus funciones, el Secretariado brindará asistencia al Consejo, al cual le informará anualmente de sus actividades y gastos. Deberá también preparar y presentar al Consejo los informes específicos que le solicite, así como informes periódicos sobre las disposiciones laborales de los tres países, y sobre los programas para asegurar su cumplimiento. Asimismo, analizará las condiciones del mercado laboral tales como tasas de empleo, salarios promedio y productividad en el trabajo; así como los programas de desarrollo de los recursos humanos. Si el Consejo considera que el contenido de un estudio o informe es inexacto o deficiente en algún sentido, podrá devolverlo al Secretariado para su reconsideración, o para lo que él disponga.

En cuanto a las Oficinas Administrativas Nacionales (OAN), diremos que cada país organizará y establecerá una OAN, la cual formará parte de su gobierno y funcionará de manera autónoma.

Estas oficinas servirán de enlace o punto de contacto con las dependencias gubernamentales de esa Parte. Las OAN de las otras Partes y con el Secretariado Coordinador. Cada OAN establecerá sus propias reglas para la recepción de las comunicaciones públicas sobre asuntos relativos a la legislación laboral de cada una de las Partes, quedando obligadas a proporcionar la información a disposición pública que le sea solicitada por el Secretariado coordinador para sus informes, o para sus estudios (según sea el caso), por la OAN de la otra Parte o por un Comité Evaluador de Expertos.

Se considera también la posibilidad de que cada país constituya un Comité Consultivo Nacional integrado por representantes de organizaciones laborales y empresariales, y un Comité

Gubernamental compuesto por los representantes de los Gobiernos Federal, estatales o municipales, con el fin de recibir asesoría para la aplicación del Acuerdo.

#### **CUARTA PARTE. Consultas y evaluaciones para la cooperación**

Las Partes aceptan enfocar sus esfuerzos hacia la correcta interpretación y aplicación del Acuerdo a fin de lograr un máximo cumplimiento de las respectivas leyes laborales, aceptando corregir sus desavenencias a través de la cooperación.

Esta cooperación se hará posible mediante el establecimiento de canales para comunicaciones públicas, intercambio de información y discusión de temas a través de diversos niveles de consulta: consultas a través de las OAN, y consultas Ministeriales.

En este contexto, las OAN han sido facultadas para solicitar y celebrar consultas con otras OAN en un marco de cooperación para intercambiar información estadística y de otro tipo, así como para aclarar o explicar las legislaciones laborales de las otras Partes, e informar sobre las condiciones de los mercados laborales en su territorio. La OAN requerida quedará obligada a proporcionar la información pública solicitada. Cualquiera otra Oficina Administrativa estará facultada para intervenir en dicha consulta, previa solicitud a la otra OAN y al Secretariado.

A nivel ministerial (como antes dijimos) las Partes podrán también realizar consultas escritas sobre los temas relacionados con las obligaciones del Acuerdo. La Parte solicitante proporcionará a la requerida, información específica y suficiente. Cuando una Parte considere tener un interés

legítimo en el asunto a tratar, estará legitimada para participar en la consulta, previa notificación a las otras Partes.

Cuando la resolución de un asunto no fuere posible a través de la celebración de consultas, y subsista el temor fundado de un posible incumplimiento de la legislación laboral nacional de una Parte, proveniente de sectores o empresas, el país afectado podrá solicitar al Consejo de Ministros la formación de un Comité Evaluador de Expertos (CEE), para fortalecer el entendimiento mutuo. El Consejo podrá, por consenso, crear dicho Comité siempre y cuando se trate de la interpretación y aplicación de normas técnicas laborales, y no se involucren derechos colectivos (libertad de asociación, derechos de negociación colectiva o derecho de huelga), considerados como *intocables por el Acuerdo*. Tampoco podrá convocarse un CEE si el asunto no está relacionado con el comercio, o no se encuentra amparado por leyes mutuamente reconocidas por las Partes.

Estos Comités estarán integrados por cinco especialistas que el Consejo Ministerial seleccionará de una lista previamente elaborada por el método de selección cruzada previsto por el Tratado. Cada Parte tendrá oportunidad de revisar y hacer observaciones razonables sobre la información que reciba el CEE y de presentarles comunicaciones escritas. El Secretariado y las OAN proporcionarán asistencia administrativa apropiada al CEE, de acuerdo con las reglas de procedimiento establecidas por el Consejo con anterioridad al planteamiento del problema.

Al CEE corresponderá el estudio del tratamiento que otorgan al tema las Partes involucradas, y dentro de los ciento veinte días posteriores a su establecimiento, la elaboración y presentación al Consejo de un proyecto de informe que contendrá una evaluación comparativa del asunto, así como sus conclusiones y recomendaciones de solución, incluyéndose etapas y

calendarios de ejecución. En un plazo de sesenta días posteriores a la presentación del proyecto de informe, el CEE someterá a consideración del Consejo su informe final, el cual al ser aprobado, será publicado en un plazo de treinta días posteriores a su presentación. Las Partes involucradas proporcionarán una a la otra y al Secretariado, sus respuestas escritas a las recomendaciones contenidas en el informe en un plazo no mayor a noventa días. El informe y las respuestas deberán ser discutidas por el Consejo en su próxima sesión ordinaria; pudiendo mantenerse dicho asunto bajo revisión.

#### **QUINTA PARTE. Solución de controversias**

En aquellos casos en los que no sea posible la solución de una controversia considerando las recomendaciones presentadas por el CEE ante el Consejo, cualquiera de las Partes involucrada podrá solicitarle a la otra el inicio de consultas a fin de alcanzar una solución mutuamente satisfactoria. Si en los sesenta días posteriores a la solicitud de consultas subsiste el problema, la Parte inconforme podrá solicitarle al Consejo el inicio de una sesión extraordinaria en la cual se formulen nuevas recomendaciones. Una vez agotado este recurso, y transcurridos sesenta días desde el inicio de la sesión, si el asunto no ha sido resuelto, las Partes tendrán derecho a solicitar el establecimiento de un Panel Arbitral.

El Panel estará integrado por expertos seleccionados de una lista previamente elaborada por el Consejo, los cuales deberán tener conocimientos especializados o experiencia en el derecho laboral, o en la solución de controversias derivadas de conflictos internacionales. Es requisito también que los panelistas sean independientes, es decir, no deben sostener vínculos ni recibir instrucciones de alguna Parte o del Secretariado.

En cuanto al procedimiento, en el se observarán las reglas modelo previamente establecidas por el Consejo, las cuales garantizarán el derecho de celebrar al menos una audiencia; la oportunidad para presentar alegatos y réplicas por escrito; así como la total discreción de la opinión o postura adoptada por cada panelista ante el conflicto. El Panel podrá, previo acuerdo de las Partes en conflicto, solicitar información y apoyo técnico a cualquier persona o institución que considere capacitada.

El Panel Arbitral deberá presentar a las Partes contendientes, dentro de los ciento ochenta días posteriores al nombramiento del último panelista, un informe preliminar que contendrá las conclusiones de hecho; la determinación de si ha o no habido un incumplimiento persistente de la Parte demandada de sus normas técnicas laborales y en el caso de haberla, sus recomendaciones para la solución de la controversia. Transcurridos sesenta días a partir de la presentación de este informe, el Panel presentará a las Partes contendientes un informe final para que lo examinen y lo pongan a disposición del Consejo, quien ordenará su publicación cinco días después.

Si el informe final confirma la falta invocada, las Partes contendientes podrán acordar un plan de acción mutuamente satisfactorio para solucionar esa falta de aplicación. En el caso de que las Partes sean incapaces de acordar este plan de acción, cualquiera de ellas podrá solicitar que el Panel se reúna de nuevo para evaluar el plan de acción que la Parte demandada hubiese presentado, para aprobarlo o proponer una alternativo, en un plazo no menor de sesenta y no mayor de ciento veinte días posteriores a la fecha en que el Panel haya rendido su informe final; pudiéndose también imponer una multa a la Parte demandada. La disposición acordada por el Panel vuelto a convocar será de carácter definitivo.

El Panel podrá en cualquier momento volver a reunirse para determinar si el plan de acción ha sido o no ejecutado. En el segundo caso, el Panel podrá imponer a la Parte demandada una contribución monetaria. El Panel vuelto a convocar dispondrá que la Parte demandada cumpla plenamente con el plan de acción propuesto y que pague la contribución impuesta.

Pasados ciento ochenta días a partir de que el Panel emita su determinación, en cualquier momento la Parte reclamante podrá solicitar que el Panel se reúna de nuevo a fin de corroborar si la Parte demandada esta cumpliendo con el plan de acción o ha pagado la contribución impuesta.

En el caso de que el Panel compruebe que la Parte demandada no ha pagado la contribución impuesta, o continua incumpliendo sus leyes técnicas laborales, procederá de diferente manera, atendiendo a la nacionalidad de la Parte demandada.

Si se trata de México o de EU, la Parte o Partes demandantes podrán suspender a la Parte demandada beneficios derivados del TLC con base en el monto de la contribución fijada, considerando un límite máximo anual de veinte millones de dólares por el primer año de vigencia (1994), y a partir de 1995 del 0.007 por ciento del comercio total de bienes entre las Partes, correspondiente al año más reciente para el cual se tenga información disponible. Cuando sean dos las Partes reclamantes, se dará una suspensión combinada de los beneficios derivados del Tratado, sin que ello exceda el monto de la contribución monetaria. Si la Parte demandada considera que la suspensión de beneficios ha sido excesiva, podrá solicitarle a las otras Partes y al Secretariado, se integre nuevamente el Panel a fin de que tras examinar el caso, presente a las Partes contendientes un informe que contenga su determinación, dentro de los cuarenta y cinco días posteriores a la entrega de la solicitud.

Cuando una Parte suspenda la aplicación de beneficios, el Consejo previa entrega de solicitud escrita por la Parte demandada a las otras Partes y al Secretariado, convocará de nuevo al Panel para que determine según sea el caso, si la Parte demandada ha cumplido con las disposiciones que dictara el Panel. Los beneficios suspendidos deberán restituirse automáticamente en cuanto el Panel concluya que la Parte demandada ha pagado la contribución impuesta o ha cumplido con el plan de acción acordado.

En caso de que sea Canadá la Parte demandada, la Comisión Laboral a solicitud de una Parte reclamante, puede en nombre propio, presentar ante un tribunal canadiense competente una copia certificada de la determinación del Panel. Para efectos de su ejecución, la determinación de un Panel una vez presentada ante el tribunal se convertirá en mandato judicial de observancia obligatoria y no estará sujeto a revisión o impugnación interna. Ello permite a la Comisión llevar a cabo los actos tendentes a ejecutar la determinación definitiva que el Panel hubiera acordado sobre la controversia.

#### **SIXTA PARTE. Disposiciones generales**

Atendiendo a la importancia de la defensa y preservación de la soberanía de las naciones, se elimina la posibilidad de que alguna de las Partes, pretextando la aplicación de las disposiciones contenidas en el Acuerdo, lleve a cabo actividades de aplicación de su legislación laboral en territorio de otra Parte, o que una Parte pueda otorgar derecho de acción en su legislación contra las otras Partes, argumentando incompatibilidad con el Acuerdo.

Se propicia el fortalecimiento de los vínculos existentes entre las Partes y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), a través del establecimiento de acuerdos de cooperación para así, aprovechando los conocimientos y la experiencia de la OIT, lograr una mejor instrumentación de las reglas de procedimiento para los CEE.

En cuanto al financiamiento de la Comisión Laboral, se establece la obligación para cada Parte de contribuir en partes iguales, según la disponibilidad de recursos asignados, conforme a los procedimientos legales de cada país. Ninguna de las Partes estará obligada a pagar más que las otras Partes con respecto del presupuesto anual.

Se prevé también el reconocimiento de los privilegios e inmunidades otorgados al Director Ejecutivo y al personal de apoyo al Secretariado, que garanticen el respeto al carácter internacional de sus responsabilidades en el desempeño de sus funciones en el ámbito de la zona de libre comercio.

Finalmente, se incluyen en esta parte algunas definiciones a fin de facilitar la interpretación y consecuente aplicación de las disposiciones contenidas en el Acuerdo.

#### **SÉPTIMA PARTE. Disposiciones finales**

Esta es la última parte del Acuerdo de Cooperación Laboral. En ella se incluyen consideraciones relativas a su entrada en vigor, prevista para el 1o. de enero de 1994,

inmediatamente después de la entrada en vigor del TLC, y una vez efectuado el intercambio de notificaciones escritas que certifiquen la conclusión de las formalidades jurídicas necesarias. Se considera también la posibilidad de posteriores enmiendas, accesiones y denuncias realizadas por las Partes.

Hasta este momento el Acuerdo solo se había adecuado en sus disposiciones, a las circunstancias y condiciones internacionales imperantes antes y durante su negociación. Sin embargo, es posible imaginar que el entorno internacional podría permanecer estático, a fin de garantizar la permanencia de las condiciones que dieron origen a las disposiciones en él contenidas, y así lo entendieron los negociadores. Es por ello que en esta última parte del Acuerdo, se faculta a las Partes para modificar y adicionar su contenido, conforme a los procedimientos jurídicos correspondientes de cada nación. En este mismo contexto, se abre la posibilidad de incorporar a cualquier país o grupo de países, sin excepción alguna, condicionando su ingreso solo a la aceptación de los términos y condiciones que sean convenidos entre ese país o grupo de países y el Consejo, y a la aprobación que de su ingreso realice cada país, de conformidad con su normatividad procesal aplicable.

En cuanto a su denuncia, se estipula que una Parte podrá denunciar el Acuerdo seis meses después de notificar por escrito a las otras Partes su intención de hacerlo. Cuando una Parte lo haya denunciado, el Acuerdo permanecerá en vigor para las otras Partes.

Habiéndose redactado el texto final del Acuerdo en los tres idiomas oficiales del TLC, se reconoce la autenticidad de los textos que del mismo se redacten en español, inglés y francés. En

cuanto a los anexos que prosiguen a esta última parte del Acuerdo, se reconocen como parte integrante del mismo.

Como se puede apreciar por todo lo anteriormente expuesto, el Acuerdo de Cooperación Laboral (en vigencia desde hace más de un año), no modificó en nada ninguna de las legislaciones laborales de México, EU y Canadá. Cabría entonces cuestionar su relevancia y eficacia, ya que en última instancia podría expresarse que no fue el deseo de garantizar la observancia de la normatividad laboral de las tres naciones, ni asegurar el bienestar de sus trabajadores, lo que motivó la creación del mismo, sino que fue consecuencia del deseo de última hora de los tres países de que entrara en vigor el TLC, cuya ratificación por el Congreso estadounidense estaba complicándose.

Podemos también, considerando el Acuerdo por su contenido, ignorando hasta donde ello es posible sus orígenes, definirlo solo como el instrumento procesal paralelo al TLC, que refleja en sus disposiciones la convicción compartida por México, EU y Canadá de la importancia que para el impulso de su desarrollo económico y social tienen la promoción y el respeto de sus leyes y principios laborales.

## CAPITULO VI

### PERSPECTIVAS

Hablar acerca de las perspectivas en general de nuestra economía y en especial, del derecho del trabajo a partir de la entrada en vigor del TLC no es nada fácil; ello es por naturaleza propia un tema difícil e inexacto. Pese a la información presentada y a las transformaciones que han tenido lugar en este contexto, es imposible evaluar con precisión el impacto del TLC en la estructura productiva mexicana (y por repercusión en el derecho del trabajo), podríamos solo sugerir algunas de las probables tendencias a corto y mediano plazo. Estas ideas quedan de alguna forma respaldadas por las palabras contenidas en el mensaje que el entonces Presidente Carlos Salinas, dirigiera al pueblo de México con motivo de la presentación del texto final del TLC, en las cuales advirtiera que el eventual Tratado no podía tener efectos mágicos instantáneos, que se trataba solo de uno de los muchos elementos de la política mexicana hacia el exterior.

En el Capítulo I mencionamos el proceso de cambio estructural que en México tuvo lugar a partir de 1983 durante el sexenio de Miguel De la Madrid, caracterizado por la sustitución de la protección comercial, el cual ha sido continuado hasta nuestros días, claro está, con las modificaciones y adecuaciones que las tendencias económicas mundiales han señalado. Recordemos que la inserción de este programa fue contemplada como una alternativa de solución a la crisis que selló la economía mexicana en la década pasada. En ese momento las expectativas de crecimiento se fundamentaron en el sector secundario exportador y, en la correspondiente generación de divisas y ganancias en el mercado externo.

Este modelo de crecimiento acogido en el programa del Gobierno salinista, planteaba como finalidad sustancial la modernización del país, apuntando en primer lugar a la modernización de la economía a través de la apertura hacia el exterior, asumiéndose el abatimiento a la inflación, la promoción del crecimiento y el **fortalecimiento de los salarios** como los objetivos prioritarios de la política económica.

En búsqueda de la modernización económica, el Gobierno encabezado por Salinas de Gortari nos condujo durante seis años en un proceso de adecuación-transformación de las distintas relaciones y comportamientos sociales a los que estábamos acostumbrados; proceso en el cual ha sido inevitable la confrontación entre sujetos sociales y sus proyectos, en donde los grupos dominantes (nacionales y extranjeros) fortalecieron su capacidad política y económica, para afianzar su economía e incidir sobre la gestión estatal del manejo de la crisis.

Es necesario señalar que, obviamente este modelo se ajusta a la perspectiva del TLC, que a su vez atiende al peso que sobre la economía mundial ha tenido la configuración de bloques o regiones comerciales. Esto explica la precipitación a la apertura comercial, financiera y de inversiones, que son el núcleo de las relaciones que sostienen los tres países de América del Norte.

México, por muy diversas razones (empezando por la geográfica), está hoy involucrado con EU y Canadá, a través de un Tratado de Libre Comercio. Ciertamente existen muchas dudas no suficientemente despejadas, desde el principio de ventajas comparativas sobre el cual parece apoyarse el Tratado; sobre las asimetrías tan pronunciadas que reportan las tres economías y que ponen en entredicho las bondades de las ventajas comparativas; sobre el tipo de capitales que serán atraídos y el grado de integración que operará en la economía internacional, el deficiente

conocimiento y análisis sobre la situación de real competitividad de nuestros sectores productivos; la pertinencia de la agenda de apertura comercial y sus tiempos, y las adecuaciones al interior de la economía mexicana, por citar algunas.

Este es el contexto económico, político y social, en el cual debemos analizar el entorno laboral en la perspectiva del TLC. Tentativamente, podemos afirmar que, el Tratado por si mismo, no conducirá a una nivelación hacia arriba de las condiciones laborales prevaletentes en nuestro país. Incluso se corre el riesgo (de no mediar correctivos) de que se profundicen los resultados que ha arrojado la política laboral en los últimos seis años, tales como: la disminución del poder contractual de los sindicatos; la merma en el poder adquisitivo de los salarios; la reducción de las prestaciones sociales y su privatización; el aumento de los puestos de confianza, del empleo informal, del trabajo a domicilio, del autoempleo en la microindustria, de la contratación por servicios temporales, de la subcontratación por servicios generales y profesionales, la ampliación o reducción de la jornada laboral con base en los requerimientos de la producción determinada por la demanda de mercado (tratando de llegar al pago por hora trabajada); la redefinición del salario mínimo (que ya se encuentra situado por debajo del mínimo de subsistencia, y cuya función se reduce, a una referencia para fijar los aumentos a los salarios base contractuales, y el cálculo a las prestaciones); así como la cerrazón en los espacios de negociación político laboral.

Pero debemos tener cuidado con nuestras apreciaciones. No se trata de decir que todo está determinado en este caso. Se trata solo de señalar la tendencia que probablemente se reforzaría con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio.

En la modernización económica, la productividad de la planta industrial aparece como la variable más importante del país. sobre todo para las ramas y empresas que pueden influir en la dinámica de exportaciones. Para elevar la productividad, podemos observar que se ha acudido más que a una reconversión tecno-industrial (que también ha existido, aunque mínima), a una reconversión de la contratación colectiva. Esto ha sido así porque prevalece la idea patronal de generar mayor rentabilidad a costa del abaratamiento de la fuerza de trabajo, y no por la vía de introducir cambios en la tecnología y organización en el sistema de trabajo. Pero este proceso no ha arrojado los resultados esperados. Ha sido lento y heterogéneo, y parece ser en todo caso, insuficiente para afrontar los niveles de competitividad que supondría el Tratado, toda vez que nuestro nivel de productividad pér capita industrial es mucho menor al estadounidense y al canadiense. El incremento de la productividad se encuentra aún sin soluciones concretas y diferenciadas para las distintas ramas y tipos de empresa.

En lo que podemos llamar estrategia de modernización económica, juega también un papel protagónico el binomio salarios-productividad. Ante el TLC este binomio adquiere una dimensión que sobrepasa los aspectos de un intercambio estrictamente comercial, pues el Tratado es también un proyecto de atracción de inversiones.

Hablar acerca del binomio salarios-productividad, es introducir algunas contradicciones en la lógica de un tratado comercial, ello debido a que, por una parte, como ya hemos visto los niveles de productividad en nuestro país representan una seria desventaja (comparativamente, la productividad promedio de las manufacturas mexicanas registran un valor agregado por hombre, de solo treinta y tres por ciento al que registran las manufacturas de EU y Canadá). Sin embargo, por otra parte (tal vez a manera de compensación, por así decirlo) México ofrece a los inversionistas extranjeros como ventaja comparativa el costo salarial (el salario mínimo en nuestro país es de

nueve a diez veces menor al que se paga en EU y Canadá). Lo lógico en este caso sería pensar que, las inversiones de capital nacional y extranjero que se generen con la expectativa del TLC, tenderán a aprovechar la ventaja comparativa que representa la baja salarial, al tiempo en que se intente superar la desventaja que implica la baja productividad. Pero nos enfrentamos aquí con un segundo obstáculo: en términos de mercado, la baja remuneración salarial en nuestro país representa también una restricción comercial, es decir, una especie de dumping a las prácticas de comercio internacional.

Para superar la problemática que implica la baja productividad en nuestro país, el incremento de la flexibilidad en la fuerza de trabajo se ha convertido en una exigencia. Durante el sexenio pasado, ello representó a nivel empresarial, una especie de puntero para su modernización y adecuación a los requerimientos planteados. Sin embargo, ella no fue llevada a cabo de la manera deseada, es decir, iniciándose y concretándose en el diseño de programas de capacitación; sino que ha implicado la restricción o desaparición de la participación sindical en los cambios de proceso de trabajo, y en la distribución de la jornada laboral; movilidad laboral más libre; ascenso por calificación y salarios vinculados a la productividad, entre otras.

Frente a esta problemática y ante la firma del TLC, el Gobierno Mexicano instrumentó el denominado Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1991-1994. Se trata de una propuesta laboral que intentó ofrecer una salida a la contradicción que en sí representa el binomio salarios-productividad; ponderando a la capacitación como la alternativa idónea ligada a la modernidad puesto que, la competitividad se encuentra en todo caso, mayormente vinculada a la calidad y a la productividad que los salarios. La productividad es otro elemento de capital importancia en este Acuerdo, pues de nada sirve ser más productivo si lo que se produce no es competitivo. Esta propuesta recoge además las demandas patronales de formar una fuerza de

trabajo más flexible, cuyas orientaciones de capacitación y producción se refieran al trabajador individualizado, quedando con ello los sindicatos con una participación seriamente limitada en este programa. Este último punto es cuestionable debido a que, no es recomendable la concepción y protección de los intereses de los trabajadores, considerándolos como individuos en particular sino como un grupo social, que solo adquiere fuerza y representatividad en tanto se mantenga y manifiesta unido, y ello se logra sin lugar a dudas a través de su organización sindical.

Es importante dejar bien claro que, la entrada en vigor del TLC no significa un cambio estructural en la orientación del derecho laboral mexicano, sino que solo es la consolidación de un paso más de la estrategia económica de modernización instrumentada en clara coincidencia con los intereses comerciales de sus vecinos norteamericanos, donde la política laboral solo aceleraría su marcha en la misma dirección que le ha sido señalada para alcanzar las condiciones de productividad y competitividad deseadas por los grandes capitales, con capacidad de exportar bienes y servicios, producidos en un país que sea capaz de garantizar a sus inversionistas altos niveles de rentabilidad.

En este sentido, un aspecto que podría imputarse directamente como resultado del TLC sería el referido a la capacitación laboral. Tal vez este sea el elemento más positivo que el impacto del Tratado arroje sobre nuestro derecho del trabajo, pudiéndose llegar, inclusive a un punto donde la cultura del trabajo sea radicalmente distinta.

En cuanto al ámbito político-sindical, las actitudes que al respecto asuman las organizaciones sindicales, definirán también, su posición ante el Gobierno, y como ha venido sucediendo condicionará las alianzas que se quieran privilegiar. En México la política dominante de

organización sindical se ha caracterizado por su elevada dependencia con respecto de las directrices estatales, que determinan sus funciones de contratación a los intereses políticos estatales. Se trata de un sindicalismo de escasa democracia, que margina y agrede a las corrientes opositoras de controles institucionales e informales, constituyéndose en un monopolio de la representación garantizado por la Ley Federal del Trabajo, apoyado y sobreprotegido por el Estado, el cual se vuelve obsoleto ante los requerimientos del libre comercio.

En las actuales condiciones, la acción sindical con sentido más adecuado a los propósitos del TLC, se ubica en el modelo de neocorporativismo sindical. Este tipo de sindicalismo ha incrementado su ventaja como aliado gubernamental pudiendo legitimar sus posiciones frente a otros sectores del movimiento obrero, incluso ante sindicatos independientes. El Tratado reforzará la tendencia hacia la transformación de las relaciones laborales en relaciones de poder más llanas, sin la protección tutelar del Estado, el cual reserva para sí la capacidad de arbitraje y conciliación en sus conflictos.

En este orden de ideas, se prevé también una reestructuración de los ingresos en la que se acentuarán las diferencias existentes. Por una parte, los trabajadores más calificados vinculados al sector exportador (integrados por las grandes empresas nacionales y extranjeras que cuentan con tecnología moderna, alta inversión de capital, y una adecuada infraestructura técnica y administrativa) experimentarían una paulatina alza de recuperación de sus ingresos; por otro lado, quienes prestan sus servicios en empresas de menor tamaño, de baja productividad, circunscritas al mercado interno, no solo no percibirán estos beneficios, sino que a menos que se vinculen a las grandes empresas y se conviertan en maquiladoras nacionales, estadounidenses o canadienses, podrían verse dramáticamente afectadas por el cierre de empresas y la consecuente pérdida de sus empleos.

Es decir, un mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores, en el actual contexto económico, no dependerá de las alianzas políticas, ni de las negociaciones de los sindicatos, respaldados por el poder gubernamental; sino de la capacidad de representación y de lucha de sus agremiados por involucrarse y adaptarse a un mercado de trabajo enormemente transformado.

Entre los efectos previsibles de estas acciones, podríamos citar una mayor vinculación entre las organizaciones sindicales internacionales, con el objeto de ampliar una solidaridad inexistente destinada a mejorar los derechos individuales y colectivos de los trabajadores, enfrentados a los cambios económicos de los procesos productivos. Esta idea de internacionalización de la fuerza de trabajo parte del principio de que hay más intereses comunes entre un trabajador mexicano y uno estadounidense o canadiense, que los que puede haber entre un trabajador mexicano y un capitalista mexicano. Ello parecería improbable, pero podemos citar como ejemplo el esfuerzo de Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, que busca constituir un Sindicato Intercontinental de Telecomunicaciones.

Otro sector que indudablemente se verá afectado con la firma y entrada en vigor del TLC, es el relativo a la seguridad social de los trabajadores. En este sentido podemos prever que en este rubro, se acelerarán los cambios que hoy ya se están presentando. México enfrenta serios problemas de seguridad social, los cuales, en síntesis se encuentran referidos a la insuficiencia y la desigualdad en la cobertura, la pérdida constante del valor real de las pensiones y el deterioro de los niveles de salud.

El panorama que actualmente se nos presenta acerca de los posibles efectos del TLC en la seguridad social, es inquietante. Podemos pronosticar que en este sentido, como resultado de las presiones de grupos de poder internos y externos (en concreto, provenientes de EU y Canadá) se pase en un mediano plazo a la privatización de una gran parte del sistema estatal de seguridad social, o a la adopción de un modelo de mercado que permita resolver la cuestión de la seguridad social en el marco de los requerimientos de una nueva economía que concibe a las prestaciones de seguridad social no como un derecho de los asalariados por el desempeño de sus labores, sino una especie de *regalo o premio* que a ellos conceden los patrones por su buena conducta. En este contexto, el Estado tendrá no un papel tutelar, sino subsidiario, pues transfiere al sector privado la administración y los fondos de pensiones.

Con el nuevo sistema, se permitiría la entrada a empresas tanto nacionales como extranjeras, al mercado recién liberado. Los presuntos principios de operación del sistema privatizado de seguridad social presuponen una reversión de los incrementos continuos en las contribuciones de los empleadores, trabajadores y Estado, en la cual incluso la contribución de los empleadores pudiera ser eliminada, con lo que los costos laborales se abatiría; lo que proporcionaría un incentivo para la creación de empleos. Asimismo, se promovería el individualismo y la autonomía para el ahorro, puesto que los planes de las aseguradoras privadas que proporcionan servicios de salud, ofrecerían claras correspondencias entre contribuciones y beneficios; el ahorro colectivo ampliaría el mercado interno de capitales, el cual constituye un instrumento imprescindible para el éxito de la nueva estrategia propuesta para el desarrollo.

Sin embargo, la experiencia ha demostrado que estos son solo buenos deseos, puesto que en realidad se conformaría un mercado oligopólico, y un enorme poder que impone niveles de primas y rendimientos al capital. La maximización de los beneficios para los asegurados estaría en

entredicho, pues las pensiones en todo caso se encontrarían sujetas al rendimiento del capital, al crecimiento económico, a los niveles de inflación, a los salarios reales, al empleo, a la competitividad y al rendimiento del mercado de capitales. Por otro lado, más que un aumento sustancial de inversión, el nuevo sistema implicaría una transferencia colosal de fondos públicos al sector privado y un aumento de sus obligaciones, pues tendrían que inscribirse en este privatizado sistema aquellos grupos sin participación económica.

Urgen pues, soluciones de fondo y no paliativos, ante la insuficiencia y la desigualdad de la cobertura. Debe en todo caso promoverse una universalización de los servicios de salud y de seguridad social, que implicaría la integración de todas las instituciones públicas gubernamentales. Debe también incrementarse la calidad de los servicios, hoy profundamente deteriorados, ofreciendo mejores percepciones a los trabajadores de dichas instituciones, y proporcionándoles capacitación y actualización profesional constantes. El crecimiento de los esquemas privados de servicios de salud y aseguramiento deberá ser regulado por el Estado, tanto en sus precios y tarifas como en la calidad de sus servicios.

Por otra parte, el TLC ha adquirido especial notoriedad en el mundo laboral porque representa el contexto adecuado para llevar a cabo la anunciada reforma a la legislación laboral. El TLC supone en principio, el respeto absoluto a las leyes vigentes de México, EU y Canadá.

En el ámbito del libre comercio, la tendencia dominante es la de conservar en cada país las legislaciones laborales nacionales, que han de ser respetadas por las empresas migrantes. Sin embargo, ello representa grandes dificultades debido a las enormes disparidades existentes en los regímenes laborales de México, EU y Canadá. Ellas se encuentran en las características e

importancia de las fuentes de reglamentación (legislación local o federal, convenios colectivos, costumbre, jurisprudencia); el nivel de protección ofrecida en lo individual y colectivo y el grado de intervención estatal en las relaciones laborales.

Mucho se ha hablado acerca de una homologación en los regímenes laborales de las naciones miembros del TLC. Sin embargo, ello se convierte en una pretensión sumamente difícil e inclusive imposible de realizar. Los regímenes implantados en cada nación en particular, no obedecen a las pretensiones abstractas de sus legisladores, sino que, han sido forjadas a través de sus particulares antecedentes históricos, regímenes políticos y concepciones sociales difíciles de armonizar a través del establecimiento de una normatividad internacional.

La complejidad de esta tarea puede ilustrarse si consideramos algunas de las diferencias y semejanzas existentes en los tres países en el campo de las relaciones colectivas. En México, el conjunto de reglas relativas a la libertad sindical, permiten la intervención estatal en el nacimiento y durante toda la vida activa de la organización, impidiendo la participación patronal en el proceso organizativo. El caso de Canadá tiene gran semejanza con el de México, pero en este país la intervención estatal es significativamente menor, y en la ley y en la práctica tiende solo a certificar la libre expresión de la voluntad colectiva de agremiación. En EU predomina el llamado sindicalismo de negociación (business unionism), en el cual se impone la concepción de que la conciencia obrera nace del puesto de trabajo, y que hay un conflicto de intereses inherentes a las relaciones industriales (empleo, seguridad, condiciones de trabajo, salarios vs. ganancias), y la alternativa es la contratación o la preferencia por la contratación colectiva sobre el enfrentamiento.

Se trata de un sindicalismo de negociación de condiciones de trabajo, de empleo y de salario, en el cual los trabajadores no necesariamente vinculan su lucha económica con sus convicciones políticas. Ello no quiere decir que el sindicalismo en los EU se encuentre totalmente desvinculado de la política, pues se ha visto poderosamente influenciado por las ideas de sus líderes intelectuales. Prueba de ello es que la AFL-CIO, la más poderosa organización obrera de los EU, tradicionalmente ha apoyado al Partido Demócrata; pero sin llegar nunca al compromiso de enarbolar la bandera del sindicalismo social-demócrata. Es necesario señalar que, en la práctica, las demandas sindicales estadounidenses son notablemente moderadas, de manera que no representan peligro alguno para el modo de producción dominante o para su régimen político.

En el terreno del derecho de huelga, las diferencias son aún más claras. Ni en EU ni en Canadá se permite como en México, la imposición del estado de huelga a las minorías, y en ambos casos es posible contratar a nuevos trabajadores para reemplazar a los huelguistas. En Canadá no se autoriza como en México, el ejercicio del derecho de huelga durante la vigencia de un contrato colectivo de trabajo (CCT), por lo que los conflictos que se originen durante ésta, con motivo de la aplicación o de la interpretación del CCT, deberán ser resueltos únicamente a través de la conciliación y el arbitraje. Al terminar la huelga, el derecho a la reinstalación está garantizado por la mayor parte de sus jurisdicciones, mientras que en EU este derecho está solo considerado cuando se demuestre que el origen de la huelga obedeció a una práctica desleal del empleador; y en las huelgas económicas la reinstalación solo procede cuando el puesto aún continúa vacante, o los trabajadores huelguistas llegaron a un arreglo con el empleador. En México, la reglamentación sobre este derecho prevé la intervención estatal antes y durante su ejercicio, y de cumplirse con los requisitos legales tanto el Estado como el patrón, deben respetar el estado de huelga. En cuanto a la reinstalación del trabajador huelguista, en nuestro país ello se encuentra garantizado a menos que, se compruebe fehacientemente la ilicitud de la huelga.

Por lo que hace a la reglamentación de las relaciones contractuales, en EU se basan en la existencia de leyes federales, estatales y locales de carácter laboral, así como en una gran cantidad de casos de jurisprudencia y leyes administrativas, incluyendo las decisiones del Consejo Nacional de Relaciones Laborales (National Labor Relations Board) conformándose con ello un complejo y descentralizado programa de la contratación colectiva. La contratación colectiva en México encuentra su fundamento en la reglamentación que de ella hace la Ley Federal del Trabajo, y se encuentra complementada por un sinnúmero de leyes especiales tales como la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social. Además, en México contrariamente a lo que sucede en EU y Canadá, los Estados no tienen sus propias leyes laborales.

Existe también en nuestro país una amplia jurisprudencia proveniente de la Suprema Corte de Justicia de la Nación y de los Tribunales Colegiados. Sin embargo, la centralización de la normatividad y de los procedimientos jurídico-laborales son mucho mayores en México que en los EU y Canadá. Esto se acentúa cuando se considera el carácter político estatal que han adquirido los conflictos laborales en México y el peso que el Secretario del Trabajo y Previsión Social tiene para definir las políticas a nivel nacional, e influir en las resoluciones de los tribunales de una manera centralizada y coincidente al cien por ciento con las políticas señaladas por el Gobierno Federal.

La adopción de un instrumento destinado a nivelar los derechos básicos entre países con grados desiguales de desarrollo, supone cambios en las legislaciones nacionales más atrasadas para cumplir con los compromisos que impone la homologación. Pero tratándose de países como México, EU y Canadá, ello supone una muy difícil tarea, atendiendo a las características que cada uno sustenta. Ello es fácil de entender si además de considerar las comparaciones expuestas concluimos que, si bien es cierto que México posé un grado de desarrollo económico y tecnológico significativamente menor al ostentado por EU y Canadá en la promoción de la defensa colectiva de

los intereses de los asalariados, aún cuando en la práctica nos encontramos con la existencia de una serie de limitaciones reales en el ejercicio de los derechos que nuestra normatividad otorga al trabajador, los cuales son frecuente e impunemente violados.

Debemos estar plenamente conscientes de que nuestra actual legislación laboral presenta una falta de adecuación con nuestra realidad, ya que en muchos aspectos el marco jurídico ha sido rebasado, y los derechos laborales no se encuentran debidamente protegidos. Esta situación jurídica puede influir en forma determinante en la participación efectiva y eficaz de México en el marco general del TLC; por lo que se hace indispensable como punto básico central y de interés primordial para los trabajadores mexicanos, una revisión exhaustiva y cuidadosa de nuestra actual Ley Federal del Trabajo, a efecto de adaptarla de tal forma que permita a México, y en especial a sus trabajadores, participar en condiciones de justicia y equidad social en este intercambio de capitales, productos y trabajos, sobre todo instrumentando acuerdos y disposiciones legales que propicien una remuneración salarial a los trabajadores, que les garantice altos salarios y capacidad de compra para satisfacer en forma amplia sus necesidades más elementales.

La viabilidad de una reforma laboral tendente a eliminar el ostensible desfase entre la modernización económica y el bienestar social, depende entre otros factores, de la madurez con la que ésta se realice, así como de la constitución de las alianzas adecuadas en el terreno social u político, y de la realización de un debate nacional sin exclusiones, en el que se consideren las expectativas viables, así como las ventajas y desventajas de la institucionalidad vigente. Sería este un camino democrático para corregir los desequilibrios que hoy afectan al modelo de relaciones y prestaciones laborales que tendería a acentuarse con la entrada en vigor del TLC. De no ser así, lo más aconsejable sería dejar intacto el régimen jurídico laboral vigente, o bien, en todo caso realizar

un ajuste flexibilizador de menor alcance del que demandan los empresarios, incluyendo por ejemplo en la nueva Ley un capítulo sobre productividad.

Frente a ello, es necesario contar con la fuerza social y política que otorga la capacitación y concientización obrero-patronal, que permite negociar en forma equilibrada las actuales y futuras condiciones laborales en el escenario que se abre ante una nueva cultura del trabajo.

Son innumerables las alternativas a seguir, a partir de la integración comercial de la cual México forma parte, la elección debe ser hecha en forma madura, consciente, evaluando en cada caso los pros y los contras que se presentan, analizando la conveniencia de la prevalencia de nuestras condiciones, o bien sus cambios. Ello deberá realizarse sin prisa, pero también sin retrasos. Debe encontrarse la mejor oportunidad para adecuar nuestras condiciones y legislación laboral de manera que, sea capaz de promover el acceso a ese Primer Mundo al que, aún teniendo puntos de vista diferentes, todos deseamos que México pertenezca.

## CONCLUSIONES

1. El TLC constituye sin la menor duda, un Acuerdo netamente comercial. En sus disposiciones no se incluye ningún capítulo referente a los trabajadores. Solo en el preámbulo aparece alguna referencia a la necesidad de mejorar el empleo, lo cual no es laboral sino económico, y una leve mención de las condiciones de trabajo. Específicamente hay solo dos expresiones en este sentido, que a saber son: "Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales, y los niveles de vida en sus respectivos territorios(23); y "Proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos laborales"(24).

2. El Acuerdo de Cooperación Laboral (ACL) surge como una respuesta, como una especie de necesario contrapeso ante la presión ejercida por la creciente oposición sindical en los EU, destacándose siempre la participación en ella de su máximo exponente, la AFL-CIO, tanto dentro del propio Congreso a través de sus representantes demócratas; como fuera de él, mediante las declaraciones que continúa y rotundamente hiciera ante los medios de información, en las cuales expresara sus temores e inquietudes referentes al impacto que en sus plazas y salarios motivara la firma del Tratado de Libre Comercio con un país como México, con tan significativas diferencias registradas en sus estándares laborales.

3. La oposición manifestada por tan importante sector motivó el inicio de pláticas conciliatorias, mismas que culminarían el 3 de mayo de 1992, con la firma del llamado Memorandum de Entendimiento y Bases de Cooperación entre México y Estados Unidos, que abrió nuevas posibilidades para lograr la aceptación del sector obrero hacia el TLC.

(23) SECOFI. TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMERICA DEL NORTE. México. Editorial Porrúa. 1993. Pag. 3

(24) Ibidem

4. El tema laboral reaparece en el ámbito del TLC después de que concluyeron las negociaciones que dieran lugar a la negociación de lo que hemos dado en llamar el texto original. Ello ocurre durante la campaña política por la Presidencia de los EU, cuando en un esfuerzo por ganar simpatías entre los electores, los candidatos presidenciales convierten al TLC en un tema de campaña electoral. En este sentido, William Clinton, astutamente incorpora el tema laboral en el contexto mismo del TLC aunque de manera totalmente informal, cuando el 4 de octubre de 1992, en un discurso pronunciado en la Universidad Estatal de Carolina del Norte, planteara la necesidad de incluir unos Acuerdos Paralelos que en materia laboral y ambiental cubrieran las demandas exigidas por la población de su país respecto del Tratado Trilateral, hasta ese momento desatendidas en su totalidad. Dichos Acuerdos son entonces concebidos como una condicionante a la aprobación del TLC.

El tema laboral resurge cuando una vez concluidas las elecciones de las que Clinton resultara electo sucesor a la presidencia de los EU, la AFL-CIO reclama el cumplimiento de su compromiso para con los trabajadores, exigiendo al ahora Presidente su apoyo para lograr por parte de México, el respeto de sus normas laborales, y así evitar que con su incumplimiento se dieran facilidades a la inversión extranjera, que en un intento por disminuir sus costos de producción trasladaría sus empresas a México con la consecuente pérdida de empleos.

5. El Acuerdo de Cooperación Laboral fue inicialmente presentado como una especie de Código que en su interior contendría una normatividad relativa a los derechos de los trabajadores y principios laborales. Sin embargo ello constituye una concepción errónea del mismo. En realidad el ACL intenta incentivar la competitividad con base en la calidad y productividad, lo que lo convierte en un instrumento que solo tiende a evitar formas desleales de competencia internacional.

6. Independientemente de su real concepción, indudablemente el ACL propicia en beneficio de los trabajadores, el cumplimiento de las normas que los protegen.

7. Considerando que, a diferencia de la Unión Europea, el TLC no permite el libre tránsito de personas entre los países signantes, se hace innecesaria la tan deseada o temida homologación de sus normas laborales, lo cual de cualquier forma sería muy difícil de lograr dada la existencia de una multiplicidad de normas laborales entre México, EU y Canadá, y el férreo sentido del derecho laboral que tienen los Estados de la Unión Americana y las provincias y región de Canadá, independientemente de los aspectos federales que implicaría la regulación laboral de las empresas estratégicas.

8. Analizar los resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a más de un año de vigencia, es una ardua tarea que en una concepción preliminar nos revela fortalezas no reconocidas y debilidades evidentes de nuestra estructura productiva, y por supuesto también de nuestro marco jurídico. En el ámbito económico, podemos afirmar que la relación comercial ha sido exitosa. Nuestro país se debate ahora en una crisis financiera originada entre otros elementos en el saldo negativo de la cuenta corriente, pero en el área del TLC la relación deficitaria es relativamente baja; pues mil cuatrocientos millones de dólares pueden considerarse un déficit normal si consideramos que, en cambio el comercio con Europa y Asia originó un saldo en contra, de casi veintiséis millones de dólares. Otras cifras pueden avalar estas afirmaciones si consideramos que, el comercio con EU ha crecido casi veinte por ciento, hoy exportamos a ese país cincuenta y un mil millones de dólares. La participación de artículos mexicanos en el mercado norteamericano de importación de manufacturas ha sido también, considerablemente elevada, ya que se incrementó a casi un tercio la exportación de hortalizas, y a Canadá exportamos casi un dieciocho por ciento más que el año pasado. En una evaluación sucinta, podríamos afirmar que el TLC ha proporcionado

mejores oportunidades comerciales de mercado, que han obligado a racionalizar la producción, y que han abierto los conductos para que se incorporen nuevas tecnologías al aparato productivo mexicano, sea por inversiones o por necesidades competitivas.

9. Aunque no es el detonante del déficit comercial, el intercambio en el marco del TLC es hasta ahora el más importante para México, y considerando la crisis económica por la que hoy atraviesa nuestro país, debería protegerse en esta crítica etapa a los productores medianos y pequeños, haciendo uso de las excepciones que se prevén en el Tratado, en cuanto a balanza de pagos. Sin embargo, la soberbia y la negligencia de algunos funcionarios fundamentadas en la vieja tesis del presidencialismo ha preferido hacer recaer el peso de las medidas correctivas en los ya agobiados hombros de los trabajadores y agricultores, acudiendo a una brutal reducción de la capacidad de compra de los productores, retringiéndoles el crédito.

Para aprovechar las ventajas y proyecciones del TLC y de toda la política de impulso al libre comercio, debemos diseñar y poner vigor una política de largo plazo de fomento industrial. No es cierto que el mercado sea el mejor impulsor del crecimiento de las industrias y de las empresas, ningún país que registre aumentos significativos de producción, deja al arbitrio de la oferta y la demanda el desarrollo de sus industrias. Urge una Ley de Fomento Industrial.

10. Pero no solo en el ámbito empresarial son necesarias las reformas jurídicas, debemos recordar que cuando se refrendó el TLC, el Poder Legislativo reformó, adicionó y derogó leyes para adecuar el marco jurídico mexicano a las nuevas condiciones de competencia global, y para modernizar muchos procedimientos. Desgraciadamente este trabajo se ha disminuido notablemente, por lo que quedan aún muchas asignaturas pendientes. Debemos adecuar nuestra legislación

laboral de manera que, procurando siempre el beneficio de los trabajadores, se adecuen las actuales condiciones laborales con las exigencias de una realidad que se ha visto inevitablemente involucrada en el ámbito propuesto por el TLC.

No podemos ni debemos subestimar la importancia que para el futuro de México representa la evidente aleación que nos ha tocado presenciar entre el TLC y el derecho del trabajo. Ahora no solo nos toca el juzgar los actos y las decisiones tomadas sin consulta por nuestros gobernantes. Hoy nos corresponde participar de ellas aportando algo más que imaginación y buenos deseos. Nos corresponde elevar la calidad de lo único que nos puede guiar hacia adelante, superando los obstáculos voluntaria o involuntariamente impuestos: **NUESTRO TRABAJO.**

**BIBLIOGRAFÍA**

1.- Caballero Urdiales, Emilio. **EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA.** (Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados). México. Editado por la UNAM. 1991.

2.- Calzada Padrón, Fernando; Gutiérrez Lara, Anibal & Herra Nuñez, José Manuel: **UN TRATADO EN MARCHA.** México. Editorial El Nacional. 1992.

3.- Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América. **EL TLC, ENTRE EL VIEJO Y EL NUEVO ORDEN.** México. Editado por la UNAM. 1992.

4.- Conchello, José Angel. **EL TLC, UN CALLEJÓN SIN SALIDA.** México. Editorial Grijalbo. 1992.

5.- Damm Arnal, José Arturo. **EN LA ANTESALA DEL TLC.** México. Editorial EDAMEX. 1992.

6.- De Buen Lozano, Néstor. **DERECHO DEL TRABAJO.** Tomo I. Octava Edición. México. Editorial Porrúa. 1991.

7.- De Buen Lozano, Néstor. **DERECHO DEL TRABAJO**. Tomo II. Novena Edición. México. Editorial Porrúa. 1992.

8.- De Buen Lozano, Néstor. **DERECHO PROCESAL DEL TRABAJO**. Segunda edición. México. Editorial Porrúa. 1990.

9.- De Buen Lozano, Néstor. **SEGURIDAD SOCIAL**. México. Editorial Porrúa. 1995.

10.- Edna, Jaime & Barrón, Luis. **LO HECHO EN MÉXICO**. México. Editorial Cal y Arena. 1992.

11.- Falk, Pamela & Torres, Blanca. **LA ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT**. México. Editado por el Colegio de México. 1989.

12.- Fundación Friederich Ebert. **AJUSTE ESTRUCTURAL, MERCADOS LABORALES Y TLC**. México. Editado por el Colegio de México. 1992.

13.- González Sauza, Luis. **MÉXICO EN LA ESTRATEGIA DE ESTADOS UNIDOS**. México. Editorial Siglo XX. 1993.

14.- Huchim, Eduardo. **TLC, HACIA UN PAÍS DISTINTO.** México. Editorial Nueva Imagen. 1992.

15.- Millán, Julio. **LA CUENCA DEL PACIFICO.** México, editado por Fondo de Cultura Económica y Nacional Financiera SNC. 1992.

16.- Rosell, Mauricio. **LA MODERNIZACIÓN NACIONAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA.** México. Editorial Porrúa. 1992.

17.- SECOFI. **TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMÉRICA DEL NORTE.** México. Editorial Porrúa. 1993.

18. SECOFI. **TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMÉRICA DEL NORTE. ACUERDOS PARALELOS.** Tomo I. México. Editorial Porrúa. 1993.

19.- SECOFI. **TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMÉRICA DEL NORTE. MONOGRAFÍAS.** Tomo I. México. Editorial Porrúa. 1992.

20.- SECOFI. **TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMÉRICA DEL NORTE. MONOGRAFÍAS.** Tomo II. México, Editorial Porrúa. 1992.

21.- Varios autores. **MÉXICO ANTE EL LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE.**  
Coordinador: Gustavo Vega Cónovas. Editado por el Colegio de México. 1991.

22.- Varios autores. **LAS RELACIONES LABORALES Y EL TLC.** Coordinadora: Graciela  
Bensunsan Areous. México. Editorial Porrúa. 1992

23.- Varios autores. **TESTIMONIOS SOBRE EL TLC.** Compilador: Carlos Arriola. México.  
Editorial Porrúa y Diana. 1994.

24.- Weintraub, Sidney. **MÉXICO FRENTE AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO  
CÁNADA-ESTADOS UNIDOS.** Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. México. Editorial  
Diana. 1992.

25.- Witner, Jorge & Jaramillo, Gerardo. **EL RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO  
EXTERIOR DE MÉXICO, DEL GATT AL TRATADO TRILATERAL.** México. Editado por la UNAM.  
1991.

## HEMEROGRAFÍA

1.- **REVISTA DE DERECHO PRIVADO.** Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Publicación cuatrimestral. México, Año 3. Número 7. Enero-abril 1992.

2.- **REVISTA ÉPOCA.** Presidente Abraham Zabudovsky. Publicación Semanal de Epoca de México, S.A. de C.V. Impresa en México. Número 45, 13 de abril de 1992. Número 49, 11 de mayo de 1992. Número 52, 1o. de junio de 1992. Número 58, 13 de julio de 1992. Número 59, 20 de julio de 1992. Número 109, 20 de septiembre de 1993. Número 127, 8 de noviembre de 1993. Número 128, 15 de noviembre de 1993. Número 129, 22 de noviembre de 1993.

3.- **REVISTA ECONOMÍA INFORMA.** Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Director: Salvador Rodríguez y Rodríguez. Publicación Mensual. Impresa en México. No. 57, 6 de julio de 1992.

4.- **INTERNATIONAL BUSINESS WEEK.** Publicación de Mc. Graw Hill. Editor en Jefe Stephen B. Shepard. Publicación semanal. Impresa en Holanda. Publicaciones correspondientes al 23 de marzo de 1992; 15 de junio de 1992, y 6 de julio de 1992

5.- **UNIONS AND FREE TRADE. SOLIDARITY VS. COMPETITION.** Por Kim Moody y Mary McGinn. Publicación mensual de Labor Notes. Editor Cleto Nigmo. Detroit enero de 1992.

**6.- TIME.** Por TIME INC. Editor en Jefe: Jason Mc. Manus. Publicación Semanal. Impresa en Estados Unidos de América. No. 24, 24 de agosto de 1992. No. 26. 7 de septiembre de 1992.

**7.- PERIODICO LA JORNADA.** Director General Carlos Payan Valver. México, D.F. año 11. número 3703. 3 de enero de 1995. Número 3708. 8 de enero de 1995. número 3715. 15 de enero de 1995. Número 3722. 22 de enero de 1995. Número 3729. 29 de enero de 1995. Número 3736. 5 de febrero de 1995 Número 3743. 12 de febrero de 1995. Número 3750. 19 de febrero de 1995. Número 3757. 26 de febrero de 1995.

## OTRAS FUENTES

1.- **PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988.** Poder Legislativo. México Editado por el Congreso de la Unión. 1983.

2.- **PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994.** Poder Legislativo. México. Editado por el Congreso de la Unión. 1989.

3.- **EXPANDIG TRADE AND CREATING AMERICAN JOBS. REMARKS BY GOVERNOR BILL CLINTON.** Discurso político pronunciado en la Universidad Estatal de Carolina del Norte, Raleigh, N.C. 4 de octubre de 1992. Copia fotostática del texto original. Traducción de la autora.