



48
2EJ

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

**LA NEGOCIACION INTERESTATAL.
ASPECTOS TEORICOS Y PRACTICOS.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LIC. EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
BETZY MEJIA PRIANTE

DIRECTORA DE TESIS: LIC. HEFANA CID CAPETILLO

MEXICO, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Con todo mi cariño, a mi madre, la profesora Rosa del Carmen Priante Cantón, quien siempre me ha inspirado con su ejemplo de mujer que ama a su familia y a su profesión, a ella le debo todo lo que soy.

A mi familia, especialmente a mi tía, la Lic. Laura Prianti Cantón, la cual siempre me ha brindado un consejo valioso y quien hace muchos años, sin saberlo, me inculcó en amor por la UNAM en la cual también ella estudió.

A la Universidad Nacional Autónoma de México especialmente a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales que ha sido mi segundo hogar estos años y a todas esas personas que conformaron mi segunda familia y con profundo y especial agradecimiento a mi maestra la Lic. Heana Cid Capetillo, modelo de mujer comprometida con su carrera y quien me ha brindado la invaluable oportunidad de aprender y colaborar con ella.

A Efraín Antonio Gallardo García, quien estos últimos años ha trabajado, estudiado y compartido conmigo alegrías y tristezas, como un modesto agradecimiento por todas y cada una de esas horas. "Honor a quien honor merece".

A mis compañeros de la generación 91-94 de la Carrera de Relaciones Internacionales, especialmente a mis amigas Tania Bordier y Adriana Campuzano quienes llenaron de alegría estos años y a quienes no importa que tan lejos puedan estar, las tendré siempre en un lugar muy especial en mi mente.

Indice

Introducción.....p. I

1. Introducción a la negociación interestatal, conceptos
fundamentales

 1.1. Conceptualización de la
 negociación interestatal.....p.1.

 1.2. Antecedentes históricos.....p.27.

Conclusiones al capítulo uno.....p.42.

2. Ubicación de la negociación interestatal en las principales
corrientes de la disciplina de Relaciones Internacionales.

 p.45.

 2.1. Niveles de análisis.....p.51.

 2.2. El realismo político.....p.53.

 2.3. Corrientes científicistas.....p.64.

 2.4. Neofuncionalismo e interdependencia.....p.68.

Conclusiones al capítulo dos.....p.80.

3. Aspectos prácticos de la negociación interestatal.

3.1. El negociador.....	p.88.
3.1.1.Características básicas del negociador interestatal.....	p.84.
3.1.2.Características específicas del negociador ² interestatal.....	p.94.
3.2. Los instrumentos de la negociación interestatal.	p.97.
3.2.1. Utilización de la retórica.....	p.98.
3.2.2. Cifras y estadísticas.....	p.103.
3.2.3. La tecnología.....	p.106.
3.3. La metodología de la negociación.....	p.109.
3.3.1. Preparación.....	p.110.
3.3.2. Desarrollo.....	p.117.
3.3.2.1. Técnicas negociadoras.....	p.122.
3.3.2.2. Escenario.....	p.127.
3.3.2.3. El debate.....	p.128.
3.3.2.4. Fin de la negociación.....	p.131.
3.3.3. Resultados.....	p.132.
3.4. Participación de terceros para la solución de controversias.....	p.134.
3.4.1. Buenos oficios.....	p.135.
3.4.2. Mediación.....	p.138.
3.4.3. Arbitraje.....	p.141.
Conclusiones al capítulo tres.....	p.150.

a) negociaciones interestatales mexicanas	p.152
4.1. Rasgos distintivos de la sociedad internacional contemporánea.....	p.155.
4.1.1. Desjerarquización en los temas de la agenda.....	p.156.
4.1.3.M. Multiplicidad de canales.....	p.159.
4.1.3.La no utilización de la fuerza entre Estados interdependientes.....	p.160.
4.2. El diseño de la política exterior mexicana	p.161.
4.2.1. Principios y objetivos.....	p.164.
4.2.2. Instituciones que desarrollan las negociaciones interestatales mexicanas.....	p.174.
4.2.3. El negociador mexicano.....	p.180.
4.3. Escenarios de negociación.....	p.191.
4.3.1. Foros multilaterales.....	p.194.
4.3.2. Foros regionales y bilaterales.....	p.202.
Conclusiones a) capítulo cuatro.....	p.215.
A manera de conclusiones.....	p.218.
Bibliografía.....	p.224.
Bibliografía.....	p.230.
Negociación utilizada.....	p.233.

Introducción

El hombre, decía Aristoteles, necesita vivir en sociedad, *aquel que no se sujeta a esta norma básica puede ser considerado una bestia o un dios*. Estas palabras con más de dos mil años de antigüedad nos demuestran que no es posible pensar en un hombre fuera de la sociedad.

Gracias a la naturaleza humana que busca la vida en comunidad es que las negociaciones han estado presentes, siendo tan antiguas como el hombre mismo. Sin las negociaciones, sería impensable la convivencia humana ya que nadie podría dar satisfacción por si mismo a todas sus necesidades.

Desde aquellos lejanos intercambios entre grupos tribales por comida o implementos de cacería hasta las conferencias en torno a la desnuclearización mundial, las negociaciones han sido compañeras fieles del ser humano. Y así como el hombre ha evolucionado, ellas han hecho lo propio para ajustarse a las necesidades que cada vez son mayores y más complejas.

Pese a esta estrecha relación, es poco lo que se ha analizado en cuanto al proceso de negociación, la mayoría de los textos que intentan abordar el tema son de reciente publicación y los más antiguos en su mayoría no cuentan con más de un siglo. Es así que podemos considerar que la negociación es un rubro del quehacer humano en proceso de conocimiento.

III

Es nuestro deseo que este trabajo auxilie a quienes se interesen en la representación de nuestro país en el extranjero ya que consideramos que una labor de tal magnitud debe ser realizada por individuos que tengan plena conciencia de los elementos que intervienen en una negociación.

Asimismo, deseamos que este trabajo sirva para que se haga conciencia sobre la necesidad que tiene nuestro país de entrenar al personal que lo representa en el exterior mediante la creación de instituciones donde se desarrolle el estudio de las negociaciones, así como el fortalecimiento de mecanismos que apoyen estos proyectos fuera de las instituciones gubernamentales como podrían ser las mismas universidades.

El conocimiento de la negociación no debe ser restringido a "recetas" para negociar, sino al conjunto de conocimientos de tipo teórico y práctico. Sólo un análisis conformado de esta manera tiene altas probabilidades de éxito, ya que la práctica sin una base teórica o la teoría sin una aplicación práctica son enteramente inútiles.

También es importante considerar las necesidades que tiene nuestro país en esta materia, las cuales actualmente pueden repercutir negativamente en nuestra inserción a los grandes movimientos políticos, económicos y sociales del siglo veintiuno.

II

Nuestro interés sobre este interesante tema ha surgido directamente de las aulas, en dónde se han planteado las principales preguntas que son: ¿Qué es la negociación interestatal?, ¿Cuáles son sus componentes? y, ¿Cómo puede auxiliar al desarrollo nacional?. Asimismo, se busca conocer y proponer la aplicación de sistemas de negociación óptimos para nuestro país.

Como estudiante y posteriormente como ayudante de la profesora Ileana Cid Capetillo escuché en múltiples ocasiones que en nuestras aulas no sólo se preparaban internacionalistas, sino internacionalistas mexicanos. Rescatando esta idea, me gustaría señalar que este trabajo pese a sus múltiples limitaciones, tiene como finalidad auxiliar especialmente a los mexicanos interesados en las negociaciones interestatales, coincidiendo con lo señalado por Levitt de la Harvard Business School "*Piensa globalmente, actúa localmente*".

México hoy más que nunca necesita desarrollar una valoración de los elementos con los que dispone para dar satisfacción a sus intereses y elevar el nivel de vida de su población. Muchos de los objetivos perseguidos por México cifran sus esperanzas en el desempeño de nuestros negociadores, de ahí deriva la importancia de que ellos conozcan el proceso al que habrán de enfrentarse.

III

Es nuestro deseo que este trabajo auxilie a quienes se interesen en la representación de nuestro país en el extranjero ya que consideramos que una labor de tal magnitud debe ser realizada por individuos que tengan plena conciencia de los elementos que intervienen en una negociación.

Asimismo, deseamos que este trabajo sirva para que se haga conciencia sobre la necesidad que tiene nuestro país de entrenar al personal que lo representa en el exterior mediante la creación de instituciones donde se desarrolle el estudio de las negociaciones, así como el fortalecimiento de mecanismos que apoyen estos proyectos fuera de las instituciones gubernamentales como podrían ser las mismas universidades.

El conocimiento de la negociación no debe ser restringido a "recetas" para negociar, sino al conjunto de conocimientos de tipo teórico y práctico. Sólo un análisis conformado de esta manera tiene altas probabilidades de éxito, ya que la práctica sin una base teórica o la teoría sin una aplicación práctica son enteramente inútiles.

También, es importante considerar las necesidades que tiene nuestro país en esta materia, las cuales actualmente pueden repercutir negativamente en nuestra inserción a los grandes movimientos políticos, económicos y sociales del siglo veintiuno.

IV

Bajo este entendimiento hemos organizado los componentes de este trabajo de la siguiente manera:

El primer capítulo, **Introducción a la negociación interestatal, conceptos fundamentales**, tiene como objetivo primordial el conceptualizar a la negociación interestatal, la importancia de esta conceptualización estriba en que debido a la ambigüedad de términos se ha dado lugar a confusiones que es necesario eliminar.

Asimismo analiza cómo ha evolucionado la negociación a la par del hombre mediante un breve esquema histórico.

El segundo capítulo, **Ubicación de la negociación interestatal en las principales corrientes de la disciplina de Relaciones Internacionales**, aborda un somero análisis de algunas corrientes explicativas de las Relaciones Internacionales con el fin de explicar como analizan a la negociación interestatal partiendo de sus preceptos básicos.

Este análisis tiene la finalidad de esclarecer cuál ha sido el lugar de participación de la negociación interestatal dentro de los planteamientos de política exterior que acatan determinada corriente teórica.

El tercer capítulo, **Aspectos prácticos de la negociación interestatal**, describe los principales aspectos prácticos que intervienen en una negociación, los cuales son: el negociador, y el proceso que comprende preparación, desarrollo y resultados.

V

El conocimiento de la personalidad del negociador nos auxilia para que posteriormente se hable del caso específico del negociador mexicano, el cual es el que más importancia tiene para nosotros.

Asimismo, en este capítulo insertamos la participación de terceros en la solución de controversias; consideramos que este tema es de suma importancia para quienes se interesen en la práctica de las negociaciones interestatales ya que en múltiples ocasiones se tiene que hacer uso de la mediación, los buenos oficios y el arbitraje.

El cuarto capítulo, **Las negociaciones interestatales mexicanas**, analiza cuáles son las características de la sociedad mundial contemporánea bajo la óptica interdependentista ya que esta corriente es, a nuestro criterio, la que explica de mejor manera la realidad internacional actual y ofrece un marco explicativo donde las negociaciones interestatales actúan para modificar la realidad existente.

Consideramos que uno de los deberes morales de los egresados de cualquier carrera universitaria y uno de los ingredientes que le otorga validez a los trabajos de Tesis es la aportación de propuestas y/o soluciones a en pro de la sociedad en la que se vive, por lo que culminamos este trabajo con un análisis de los principios y objetivos por medio de los cuales es desarrollada la negociación interestatal en nuestro país, así como las características del negociador mexicano y los foros donde participa.

VI

Al final de cada capítulo hemos insertado sus respectivas conclusiones. Asimismo se ha diseñado al final de este trabajo un apartado, que a manera de ensayo, concluye con algunas apreciaciones de orden personal.

Por último quisiera agregar que es tarea principal del recién egresado de las aulas universitarias realizar un trabajo que retribuya la educación que ha recibido. No existe nada más complejo que realizar la retribución justa, ya que pese al valioso conocimiento adquirido (en mi caso cuatro años de educación universitaria), muchos de nosotros no consideramos que nuestros esfuerzos puedan ser suficiente pago a quienes nos apoyaron en nuestros estudios.

Sin embargo, intentamos cubrir nuestra deuda con el mejor deseo de que este primer trabajo de muchos que deseamos realizar como profesionistas sea útil, y, nos permitimos cobrar nuestra primera recompensa: que usted lo tenga en sus manos.

Betzy Mejía Priante.

México D.F. 1995.

1. Introducción a la negociación interestatal, conceptos fundamentales.

1.1. Conceptualización de la negociación interestatal.

*Está en la naturaleza del hombre
sentirse tan obligado
por los beneficios que otorga
como por los que recibe.*

Nicolás Maquiavelo

La negociación es una actividad que ha acompañado al hombre desde el inicio de las relaciones humanas, complejizándose en razón directa a como estas relaciones se han transformado.

Nuestro objeto de estudio es la negociación interestatal de la cual no existe un concepto elaborado.¹ Los intentos por explicar negociación, negociación internacional, negociación interestatal y diplomacia reflejan el planteamiento del mismo fenómeno sin hacer distinciones en la mayoría de los casos. Esta confusión de términos se deriva de la gran similitud existente entre ellos.

Rescatamos algunos conceptos de negociación en sus diferentes ramas para iniciar nuestro proceso de conceptualización. Primero los de negociación, luego los de negociación internacional y por último los referentes a la diplomacia.

¹. Las definiciones encontradas hablan de negociación, negociación internacional, negociación informal y diplomacia.

La negociación es definida por Fred Charles Iklé como "un proceso en el que se pretende alcanzar un acuerdo en busca de un interés común cuando existe un conflicto de intereses" (1). Para Jack Plano y Roy Olton la negociación es "una técnica para el arreglo pacífico de las disputas y el fomento de los intereses nacionales. Los objetivos de la negociación se logran mediante compromisos y acomodamientos, a los que se llega a través de un contacto personal directo" (2).

En su parte, la negociación internacional ha sido definida como un "modo de regular los conflictos, de contratar acuerdos bilaterales y multilaterales y establecer las reglas internacionales" (3). Lucía Irene Ruiz Sánchez la define como "un proceso en el que se relacionan, por la vía pacífica dos o más sujetos del derecho internacional para establecer o modificar una situación y llegar a un acuerdo que, en la mayoría de los casos, debe ser aceptable para todos" (4).

1. Iklé, Fred Charles. How nations negotiate. New York. Ed. Harper & Row. 1964. pp. 34.

2. Plano, Jack & Roy Olton. Diccionario de Relaciones Internacionales. México. Ed. Limusa. 1975. p.308.

3. Bonanzyl, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y D.D. México. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1976.

4. Ruiz Sánchez, Lucía Irene. [coord] Las negociaciones internacionales. México. Archivo Histórico Diplomático SRE. 1971. p.12.

Finalmente Javier Zarco Ledezma enuncia que "es el proceso de interacción mutua a través de la cual los gobiernos, los organismos internacionales y los particulares intentan solucionar en forma pacífica situaciones de conflicto, tratan aspectos de interés común, y asuntos que combinan elementos de conflicto y de interés mutuo" (4).

En estas definiciones podemos destacar los siguientes puntos que caracterizan a la negociación internacional.

A) La negociación es un proceso pacífico.

B) En ella interactúan dos o más sujetos del *derecho internacional*.

C) Se desarrolla principalmente cuando:

C.a.) existe un conflicto.

C.b.) se busca cooperación.

D) Tiene principalmente la finalidad de:

D.a.) establecer una situación.

D.b.) modificar una situación existente.

E) La negociación culmina con un compromiso mutuo.

En base a estos elementos podemos desarrollar una definición de negociación internacional.

4. Zarco Ledezma, Javier. "Comentarios acerca de las negociaciones financieras internacionales" en Ruiz Sánchez, Lucía Irene. [coord] Op. Cit p.86.

La negociación internacional es un proceso pacífico en el que dos o más *sujetos del derecho internacional* interactúan, ya sea por la existencia de un conflicto o la necesidad de cooperación, con miras a modificar o establecer una situación en base a un compromiso respetado por las partes.

En cuanto al término diplomacia, este es definido por Harold Nicholson en base a una cita del Diccionario Inglés de Oxford como: "el manejo de las relaciones internacionales mediante la negociación método merced al cual se ajustan y manejan esas relaciones por medio de embajadores y enviados; el oficio o arte del diplomático".⁽⁷⁾

Barston señala que "la diplomacia es la forma de implementar la política exterior. Esto significa que algunos Estados tienen sus representantes articulados y coordinados para asegurar sus propios intereses, usando correspondencia, pláticas privadas, intercambio de puntos de vista, lobby, visitas y otras actividades".⁽⁸⁾

⁷. Diccionario Inglés de Oxford, citado por Nicholson, Harold. La diplomacia. 2a ed. México. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1975 p.20.

⁸. Barston, Ronald P. Modern Diplomacy. Londres, Longman. 1991. Introducción.

Un factor importante a rescatar en estas dos definiciones es el hecho de que la diplomacia es desarrollada por un individuo denominado diplomático, el cual está presente ante el Estado donde es acreditado y busca asegurar los intereses de su Estado de origen. Comúnmente, aunque existen excepciones, el diplomático es miembro del servicio exterior o del cuerpo diplomático de un Estado.

En el caso de la negociación internacional el individuo que desarrolla la negociación puede ser cualquiera que haya sido asignado para tal motivo. Así por ejemplo, puede convertirse en un negociador internacional un individuo que al trabajar para una empresa trasnacional es asignado por la misma para defender sus intereses, frente a algún otro sujeto internacional que puede ser un Estado u otra empresa trasnacional e incluso un organismo internacional.

El individuo que desarrolla la negociación interestatal es cualquier persona que haya sido asignada a la misma por el Jefe de Estado y/o gobierno, quienes lo encomiendan como representante del Estado de origen frente a otro. Este individuo al que hacemos referencia puede no ser parte del servicio exterior o cuerpo diplomático, por lo que consideramos que la negociación interestatal es diplomática o no diplomática.

Así, comprendemos a la diplomacia como parte de la negociación interestatal, al ser esta personificación más compleja.

Cabe destacar que en las definiciones anteriores se denota la constante por parte de diversos autores de otorgar el protagonismo de las negociaciones internacionales a los sujetos del derecho internacional ⁹, los cuales son:

- A) Estado.
- B) Organizaciones Internacionales
- C) Empresas Transnacionales.
- D) Individuos ¹⁰

Debido a que nuestro estudio busca analizar aquellas negociaciones desarrolladas por los Estados, bien nos podría bastar con la clasificación de sujetos otorgada por el derecho internacional, sin embargo es importante resaltar cuáles son los sujetos considerados por la disciplina de Relaciones Internacionales ya que este trabajo está circunscrito en dicha disciplina.

En Relaciones Internacionales es comúnmente utilizado el término de *actor internacional* para describir a "todo grupo social que, considerado como una unidad de decisión y actuación, participa eficaz y significativamente en aquellas relaciones definidas previamente como fundamentales para la estructuración y dinámica de una determinada Sociedad Internacional" ¹¹

⁹. Cfr. Seara Vázquez, Modesto. Derecho Internacional Público. 13a ed. México. Porrúa. 1992. pp. 83-86

¹⁰. Existen varias instituciones del derecho internacional como son: la piratería, el espionaje, la protección de minorías, el derecho de petición, las crímenes de guerra, los derechos humanos entre otros, que tradicionalmente han considerado al individuo como destinatario de la norma, o que lo ofrecen como excepción a la regla general de que el derecho internacional está orientado a las relaciones entre los Estados. Cfr. Ibid. p. 123.

¹¹. Caldouch Cervera, Rafael. Relaciones Internacionales. Madrid. Ediciones de las Ciencias Sociales. 1991. p. 160.

Pese a su amplia difusión y utilización, el término actor internacional resulta limitado al provenir de la proposición teórico-metodológica funcionalista. En dicha corriente el actor está sujeto a un rol, un status y un escenario determinados, convirtiéndose en un títere incapaz de modificar las circunstancias.

Debido a esto se opta por el término de sujeto de las relaciones internacionales, este concepto "nos remite a una concepción del hombre como un ente dinámico, en el sentido de que es su práctica la que da lugar a los procesos sociales".¹²

Las características de los sujetos de las relaciones internacionales son las siguientes:

1. Dentro de la totalidad en que se inscriben, se encuentran jerarquizados según el lugar que ocupan.
2. Mediante su praxis logran trascender los límites de la formación económica social local o nacional.
3. Tienen la capacidad de participar organizadamente en la vida económica y en los procesos jurídico-políticos e ideológicos de la sociedad [en general].
4. En su praxis social implementan y utilizan diferentes mecanismos para hacer valer sus intereses.

¹² Cid Capelillo, Ileana y Pedro González Olvera. "Los sujetos de las relaciones internacionales" en Relaciones Internacionales. México. UNAM FCFYS CRI, núm. 33-34. 1984. p.128

5. Tienen una acción continua y prolongada en el desarrollo histórico.

6. Desarrollan nuevas actividades que se agregan a las primarias y que imponen una práctica novedosa."⁽¹³⁾

En base a estos elementos se puede concluir que los tres principales sujetos internacionales son:

El Estado

La nación

Las clases sociales⁽¹⁴⁾

Como podemos observar existen otros sujetos aparte del Estado con influencia internacional, sin los cuales la comprensión de la sociedad internacional resultaría incompleta. Sin embargo, hemos elegido específicamente al Estado ya que ha sido el sujeto históricamente más importante y el que ha realizado la mayoría de las negociaciones que han tenido un impacto trascendental en la sociedad.

El concepto de Estado ha cambiado a lo largo del tiempo, así existen definiciones que datan de documentos como los siguientes: Magna Carta, de 1215, Bill of Rights, de 1689, la Virginia Bill of Rights, y la Declaración de Independencia de los Estados Unidos, de 1776. Además en la Constitución Americana de 1787, y la Declaración de Derechos del Hombre y del Ciudadano, de Francia de 1789."⁽¹⁵⁾

¹³ Op. Cit., p.134.

¹⁴ Op. Cit., p.134.

¹⁵ Carra Ferrer, Modesto Op. Cit., p.85.

Existe, sin embargo una opinión coincidente de que fue Nicolás Maquiavelo quien introdujo la palabra Estado a la literatura política con las frases célebres con las que su obra "El Príncipe" inicia:

"Tutti li stati, Tutti i Dominii que hanno havuto et hanno Imperio sopra gli huomini sono stati, et sono o Repu o Principati."¹⁶

En el largo proceso histórico que dió lugar al actual Estado moderno, este se vistió con características claras heredadas del pasado, las cuales son:

1. El Estado es territorial.
2. El Estado moderno es nacional.
3. El Estado moderno nació en forma monárquica.
4. El Estado moderno es una centralización de todos los poderes públicos.
5. El Estado moderno es soberano.¹⁷

El término Estado ha sido interpretado y definido por innumerables voces, esto ha provocado que muchos eviten el término al resultar sumamente confuso.

¹⁶. "Todos los Estados y dominios que han tenido y tienen autoridad sobre los hombres son Estados, y son repúblicas o principados." Vid. Maquiavelo, su vida y su tiempo, traducción de Antonio Ramos Oliveira, Biografías Gadesa. México, 1958. Citado en De la Cueva, Mario. La Idea del Estado. México. Fondo de Cultura Económica/UNAM. 1994. p.56.

¹⁷. Ibid. pp.54-50.

En su mayoría le dan dos sentidos esencialmente distintos ya que designa a una sociedad que tiene un poder autónomo; dentro de esta acepción todos los seres humanos somos miembros del Estado, pero por otro lado significa el aparato que gobierna a la sociedad; según esta concepción, los miembros del Estado son los que participan en el ejercicio del poder, por lo tanto el Estado es de ellos[...], así podemos inclinarnos por el primer término que significaría que la sociedad es quien se gobierna a si misma. (18)

Asimismo se ha incurrido en confundir al Estado con la Nación, siendo que el Estado cuenta con los elementos antes descritos y la Nación es más un sentimiento de pertenencia a un todo, un conjunto de valores e ideas que unen una población en un territorio definido, pero nunca la soberanía para dirigirlos.

Al respecto Lukacs señala que desde la creación del sistema de Estados en donde la soberanía compete únicamente a ellos, las confrontaciones tienen la particularidad de no responder a clases ni a ideologías sino a los intereses de los Estados, a los cuales han subordinado sus preferencias políticas y filosóficas hombres como Mussolini, Hitler, Churchill, De Gaulle, Roosevelt y otros más quienes ante todo fueron hombres de Estado. (19)

18. Vid. Ibid. p. 17.

19. Lukacs, John. The end of the twentieth century. New York. Ticknor and Fields. 1993. p.251.

Actualmente el Estado es entendido como "una institución jurídico política, compuesta de una población establecida sobre un territorio y provista de un poder llamado soberanía." (20)

Se han desarrollado varios estudios que han tratado de explicar qué es el Estado. Estos muestran serias divergencias en cuanto a su definición (21), sin embargo coinciden en su mayoría en los elementos que lo configuran: territorio, población, gobierno (en algunos casos) y soberanía.

Caldouch (22) considera que los elementos básicos que caracterizan al Estado son los siguientes, divididos en dos categorías:

Elementos materiales o sociológicos:

- a) Una población.
- b) Un territorio definido [terrestre, aéreo y marítimo]
- c) Una organización político-económica

Elementos formales o jurídicos:

- a) La soberanía estatal (23)
- b) El reconocimiento como sujeto internacional

20. Seara Vásquez, Modesto. Op.cit. p.93.

21. Kelsen explica que esta divergencia de definiciones radica en el interés político del investigador, así se ha definido al Estado como el conjunto de fenómenos sociales, como concepto específico considerando a la sociedad un concepto genérico, como ordenamiento coactivo y, por lo tanto como un mal, como la libertad dentro de la ley, como la civitas diaboli de San Agustín, como el poder específico que poseen determinadas colectividades o sólo para designar al llamado gobierno. Todas estas acepciones tienen origen en los diversos usos del vocablo. Vid. Kelsen, Hans. Teoría General del Estado. Trad. Luis Legáz. México. Editorial Nacional. 1975. pp. 3-7, 156-168.

22. Cfr. Caldouch Cervera, Rafael. Op.Cit. p. 137.

23. El concepto de soberanía es definido por Caldouch en términos estrictamente jurídicos como la exclusividad, autonomía y plenitud de la competencia del Estado. Cfr. Ibid. p. 143.

Según la Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales el Estado es "un segmento geográficamente limitado de la sociedad humana unido por una común obediencia a un único soberano. El término puede hacer referencia tanto a una sociedad en su conjunto, como, de modo más específico, a la autoridad soberana que la controla" (***)

Como podemos observar el concepto de Estado está íntimamente ligado con el concepto de soberanía. Esto repercute en la autoridad jurídica que la determina, la que debe ser una para evitar conflictos. Es así, que podemos considerar al Estado como un territorio donde una única autoridad ejerce poderes soberanos tanto de jure como de facto. (**)

Celestino del Arenal (***), señala que, las Relaciones Internacionales tendieron hacia el estudio del Estado como ente protagonista de las mismas. Entendiendo al Estado como una entidad política y el actor privilegiado y básico del sistema internacional.

***. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Vo.4. México. Aguilar Ed. 1974. p. 465.

** La palabra Estado causa divergencias de apreciación debido a sus diferentes acepciones entre las que se encuentran: manera de ser/ condición/ situación/ condición social/clase/ gobierno/ nación o grupo de territorios, etc. En el sentido en el que lo utilizamos todavía persisten diferencias ya que en países como México las partes que integran a la nación son denominadas estados a diferencia de naciones como Francia donde claramente se diferencia el Estado francés de la provincia francesa. Para evitar esta confusión señalaremos que la característica más importante del Estado es que cuenta con un poder denominado "soberanía" el cual le permite desarrollar negociaciones en nombre de la nación.

***. Vid. Del Arenal, Celestino. Introducción a las Relaciones Internacionales. México. REI. 1993. 416-465

Esta tendencia está sumamente marcada en los estudios de las corrientes "clásicas", aunque ahora esta en franca decadencia ya que el mismo Celescino del Arrenal señala que la tesis estatalista ignoraba la existencia de otros actores y factores.

Nuestra intención con el empleo del término Estado es en primer lugar atender a las negociaciones internacionales que son desarrolladas por el mismo, entendiendo por este a un ente primordial más no único.

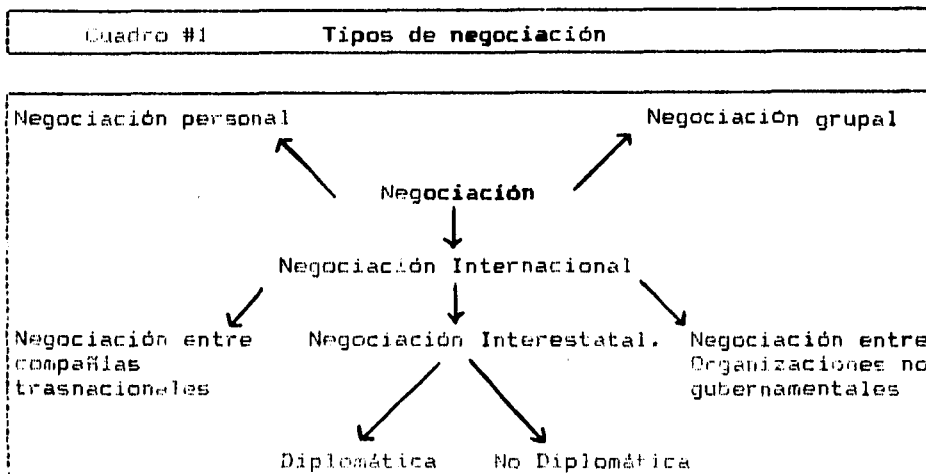
La importancia del estudio de los Estados y las negociaciones entre ellos radica en que los "consideramos como maquinaria(s) organizada(s) para la elaboración y ejecución de decisiones políticas. Siendo (los) actor(es) más importante(s) y privilegiado(s) de las relaciones internacionales porque, jurídicamente son los sujetos básicos del Derecho Internacional y políticamente, son las unidades primarias de la comunidad internacional con soberanía para decidir su política exterior."²⁷

Por otra parte deseamos diferenciar claramente las negociaciones realizadas entre los Estados y aquellas desarrolladas por otros actores que cada día cobran más fuerza en la sociedad internacional contemporánea como son las organizaciones no gubernamentales, las empresas transnacionales y otras más.

²⁷ Marcel Malet. Sociología de las Relaciones Internacionales. Madrid. Alianza. 1986. p.138. citado por Velázquez Flores, Rafael "Algunas reflexiones en torno al análisis de la política exterior de México" en Relaciones Internacionales. México. UNAM. CERVIG. 1991. Vol. XV, núm. 62. abril-junio 1994. p.9

Hasta este punto podemos considerar a la negociación interestatal como parte de la negociación internacional, ya que se especializa en las interacciones desarrolladas por parte de un sujeto internacional: el Estado.

Para entender de una forma gráfica el lugar de la negociación interestatal elaboramos este esquema en donde se presentan los diferentes tipos de negociación.



Es así que podemos enunciar como características de la negociación interestatal las siguientes:

- A) La negociación interestatal es un proceso pacífico.
- B) En ella interactúan dos o más Estados.
- C) Se desarrolla principalmente cuando:
 - C.a.) existe un conflicto.
 - C.b.) se busca cooperación.

D) Tiene como finalidad:

- D.a.) establecer una situación.
- D.b.) modificar una situación existente.

E) Es desarrollada por un negociador interestatal a petición del Jefe de Estado y/o Gobierno.

- E.a.) El negociador interestatal puede formar parte del servicio exterior o cuerpo diplomático del Estado.
- E.b.) El negociador interestatal puede formar parte de cualquiera de los otros órganos de gobierno (Secretarías, Congreso, Suprema Corte de Justicia, etc.)

F) La negociación culmina con un compromiso mutuo que puede tomar la forma de:

- F.a.) Tratados.
- F.b.) Acuerdos.
- F.c.) Convenios.
- F.d.) Otros.

Con estas características podemos decir que la negociación interestatal es un proceso pacífico en el que interactúan dos o más Estados (entendidos como sujetos internacionales) cuando existe un conflicto o se busca cooperación teniendo como finalidad el establecimiento o modificación de una situación existente. Es desarrollada por medio de un negociador interestatal quien a petición del Jefe de Estado y/o Gobierno busca culminar el proceso con un compromiso mutuo, dicho negociador puede formar parte del servicio exterior o cuerpo diplomático del Estado o bien de otros órganos gubernamentales

como son las Secretarías de Estado, el Congreso, la Suprema Corte de Justicia u otros.

Ahora que desarrollamos las principales características de la negociación interestatal, lo necesario es describir cómo se inserta en la estructura de la que forma parte y dónde radica su importancia.

La negociación interestatal se desarrolla cuando, por motivos de cooperación o conflicto, existan relaciones entre los Estados. Las relaciones de un Estado con otro se denominan política exterior.

Por política exterior entendemos al "conjunto de decisiones y acciones por las que cada sujeto de la sociedad internacional, define su conducta y establece metas y cursos que trascienden sus fronteras; así como las medidas y acciones en su relación." (11)

La política exterior de un Estado responde al interés nacional. Para Jack Plano y Roy Olton "la diplomacia comprende la mecánica y los medios, mientras que la política exterior significa fines u objetivos" (12), mientras que Mario Ojeda hace patente que la política exterior de un país débil tiende a centrarse en la defensa del interés nacional. (13)

11. Hernández-Vela, Edmundo. Diccionario de política internacional, México. Ed.UNAM. 1984. p.123.

12. Plano, Jack y Roy Olton Op.Cit.p.302.

13. Ojeda, Mario. Alcances y límites de la política exterior de México. México. El Colegio de México. 1984. p. 3.

El funcionamiento coherente de la política exterior de un Estado debe responder a las necesidades existentes en él mismo, las cuales tienen una cierta jerarquía dependiendo de las circunstancias que prevailezcan a su interior y a su exterior. Es así que los gobernantes acuden al planteamiento del interés nacional, base de donde partirán todas las acciones encaminadas a responder sus necesidades.

"Vale aclarar que no obstante la negociación [inserta dentro del esquema de política exterior] es un gran instrumento, en si misma no es la fuente de la decisión. Su eficacia, su utilidad, dependen de la calidad e inteligencia con la que se diseñe la política exterior; de la claridad y visión de sus objetivos, acciones, estrategias, proyecciones y perspectivas. El rumbo a seguir deberá estar perfectamente definido"⁽²¹⁾

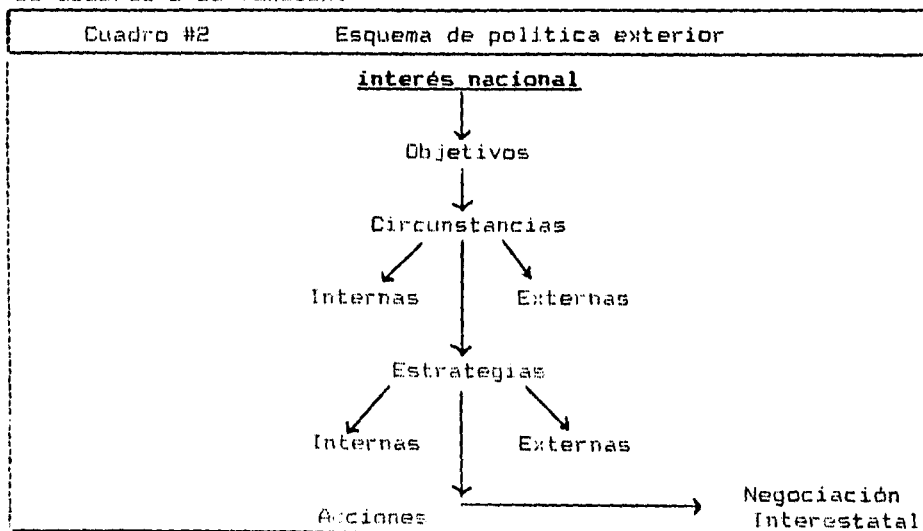
El concepto de interés nacional es tan elástico y ambiguo que su papel como guía de la política exterior es problemático y controvertido. Se ha utilizado el concepto como criterio base para evaluar lo que está en juego en cualquier situación y para evaluar qué curso de acción es "mejor" o como justificación de las decisiones tomadas.

²¹. Pérez Bravo, Alfredo. "Los grandes cambios de nuestro tiempo y sus efectos en la práctica diplomática". en Revista Mexicana de Política Exterior. México. IMRED. núm.45. octubre-diciembre de 1974. p. 19.

Al tener determinado cuál es el interés nacional, se plantean objetivos que están sujetos en su realización a las circunstancias internas y externas, derivando de estos las estrategias que puedan ser exitosas.

El éxito de una estrategia depende de los instrumentos que utilice para desarrollarse. Un Estado puede acudir a la violencia para lograr sus objetivos, al estilo maquiavélico, o puede acudir a la negociación, como método pacífico y en muchas ocasiones más fructífero.

Para distinguir de una forma gráfica el lugar de la negociación interestatal hemos rescatado el siguiente cuadro explicativo de política exterior en donde insertamos el concepto de acuerdo a su función.



Bajo este mismo diseño, Rafael Velázquez propone una metodología básica que auxilia al desarrollo del análisis e incluso el planteamiento de la política exterior con los siguientes elementos:

- a) Delimitación temporal del periodo de la política exterior de interés;
- b) Recuento de los antecedentes previos a tal periodo, con el propósito de ubicar la trayectoria histórica y poder resaltar los nuevos elementos que condicionan a tal política;
- c) Examen de la situación externa e interna del periodo de estudio;
- d) Identificación del interés nacional y de los objetivos de política exterior que el grupo en el poder interpreta;
- e) Identificación del interés nacional y de los objetivos externos con base en la situación interna y externa, así como de la influencia de los grupos de presión y de la opinión pública.
- f) Comparación de estos dos últimos puntos;
- g) Evaluación de la capacidad de negociación internacional con base a los factores internos y externos;
- h) Identificación del proyecto y de las estrategias para lograr los objetivos planteados;
- i) Descripción de las actitudes, posiciones, decisiones y acciones que se dirigen al exterior;
- j) Interpretación y explicación de la política exterior en el periodo de estudio y evaluación de los resultados." (22)

22. Velázquez Flores, Rafael. Op. Cit. p.19.

Al analizar el cuadro anterior podemos complementar nuestra conceptualización con el entendimiento de que la negociación interestatal se inserta en la estructura de la política exterior de un país como un mecanismo mediante el cual el Estado se vale para el logro de su interés nacional. De la capacidad para negociar por parte de un Estado dependen, en gran medida, el logro de ciertos objetivos nacionales.

Para aplicar de una manera práctica nuestro concepto, tomaremos un ejemplo reciente, la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte [TLCAN].

Por parte de México la estructura de la parte negociadora se construyó de esta forma: La representación y negociación del TLCAN corresponde al Poder Ejecutivo, puesto que éste poder tiene el monopolio respecto a la negociación de tratados ⁽²²⁾. El titular del Ejecutivo encargó a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial dicha negociación. El titular de la dependencia en ese momento, Dr. Jaime Serra Puche, organizó un grupo aproximadamente de 100 negociadores y analistas para encarar la responsabilidad de este evento.

Así, se creó la oficina de negociación del Tratado de Libre Comercio. Fue designado como jefe de dicha instancia el Dr. Herminio Blanco. Dentro del grupo de apoyo se encontraban personajes como Jaime Zabludovsky, Israel Gutiérrez, Guillermo Aguilar Alvarez y otros.

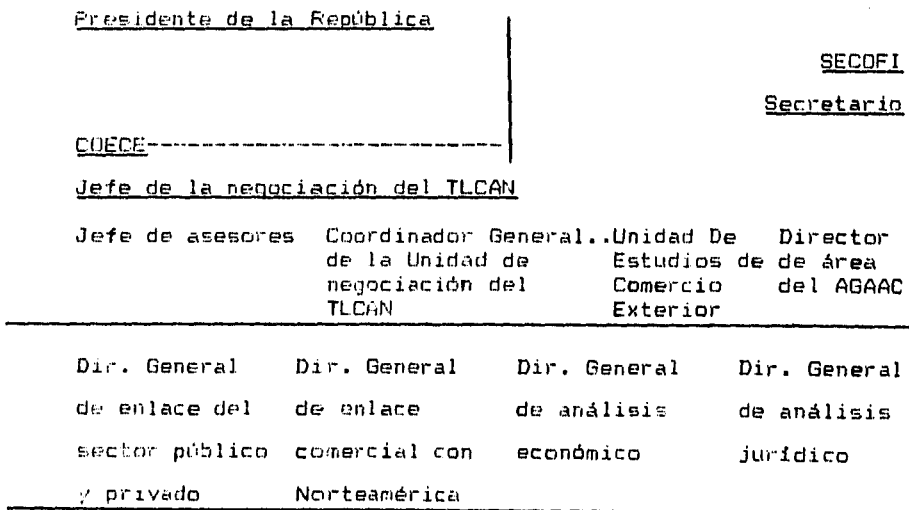
²². Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Artículo 89, fracción X.

Las dependencias que auxiliaron a la SECOFI son: la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Hacienda, la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, principalmente.

También interviene el Senado que ostenta la facultad jurídica de aprobar los tratados ⁽²⁴⁾. El Senado organizó foros de consulta sobre las actividades comerciales de México con el exterior.

La parte negociadora mexicana quedó estructurada de la siguiente forma:

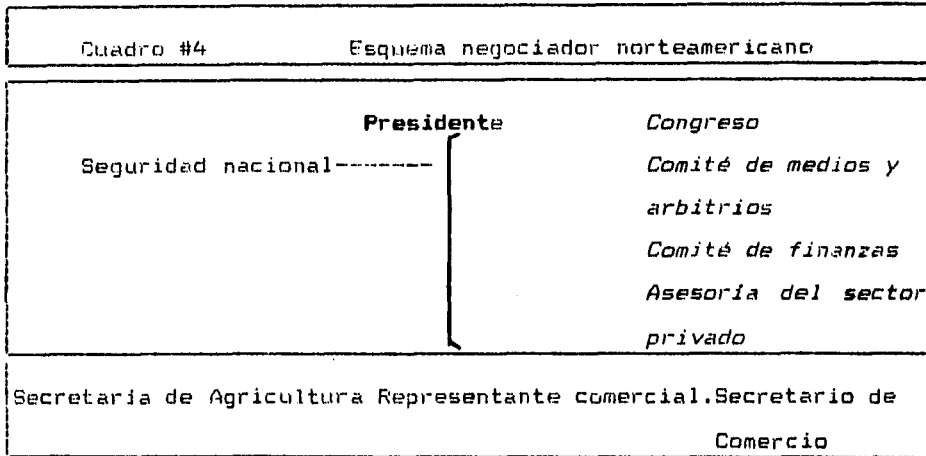
Cuadro #3 Esquema negociador mexicano del TLCAN



²⁴. Ibid. Artículo 76, fracción I.

Por su parte, el esquema negociador estadounidense estuvo encabezado por la negociadora en jefe, Carla Hills. Otros miembros del equipo negociador norteamericano fueron Ann H. Hughes, Whitacre Hudson y Julius Katz, así como el apoyo de un gran equipo de abogados, economistas, actuarios y especialistas.

El esquema de la parte negociadora norteamericana fue el siguiente:



Gracias a este ejemplo podemos ver que ambas partes se valieron de un equipo negociador mediante el cual aplicarían una estrategia externa, la negociación interestatal, la cual tuvo como objetivo alcanzar un acuerdo en materia comercial. Si analizamos los orígenes que dan lugar a esta negociación podemos ver que se desarrolló para dar respuesta a una necesidad planteada por el interés nacional.

Ahora bien, el TLCAN no solo fue negociado con Estados Unidos sino con Canadá, lo que nos permite hacer una reflexión sobre una clasificación más de la negociación interestatal considerando el número de actores que intervienen en ella.

Aquí desarrollamos los esquemas negociadores mexicano y estadounidense para dar un ejemplo de como se estructuran los esquemas de negociación bilateral. El TLCAN no sólo se negoció con Estados Unidos sino con Canadá bajo el supuesto de entablar una relación económica formal entre tres países geográficamente relacionados por lo que puede considerarse a esta negociación como una negociación regional.

Asimismo si seguimos abordando el tema del TLCAN podríamos descubrir que uno de los elementos que influyó a que se firmara fue el desarrollo de otras negociaciones, estas a nivel multilateral, como las realizadas en el seno del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC).

El TLCAN fue por el número de actores internacionales involucrados una negociación regional, y por la materia sujeta a negociación una negociación económica.

Gracias a todos estos elementos podemos decir que la negociación interestatal es:

- a) Por el individuo que la realiza:
 - Diplomática
 - No diplomática

b) Por el número de Estados involucrados:

- Bilateral
- Regional
- Multilateral

c) Por la materia a la que se refiere:

- Económica
- Política
- Social
- Cultural
- Otras. (33)

Al desarrollar con más profundidad este análisis vemos que la negociación interestatal es "un mecanismo, un instrumento que se utiliza en la solución de los conflictos [o la búsqueda de cooperación] pero que no sustituye a la política de un país, ni trasciende las divisiones de un sistema internacional heterogéneo. Traduce una relación de fuerzas. Como mecanismo es indispensable, pero limitado, no podría garantizar la resolución de conflictos o de compensar la ausencia de un sistema internacional equilibrado y coherente. Muy difícilmente un mecanismo técnico sustituye a la voluntad de los hombres". (34)

33. Si se desea conocer algunas otras clasificaciones propias de la negociación internacional Vid. Ruiz Sánchez, Lucía Irene. Op.Cit. pp.20-24.

34. Chacón, Susana. "Elementos introductorios al estudio de la negociación" en México Internacional. México. Año.5. Núm.56. abril 1974. p.7.

Bajo este entendido cuando dos o más Estados acuden a una negociación con el fin de alcanzar tanto la satisfacción de los objetivos planteados por su interés nacional como un acuerdo favorable para ambas, no siempre lo logran. Esto se debe a que hace falta que diversas circunstancias se conjuguen para este cometido entre las que destacan las propias voluntades estatales.

Es cierto que es un mecanismo falible, pues está sujeto a múltiples condicionantes que inician desde el planteamiento correcto de los objetivos a perseguir y del interés nacional o de intereses externos, así como de la capacidad del Estado. Sin embargo, no deja de tener validez su estudio ya que un conocimiento amplio por parte de los negociadores de lo que implica su labor puede encontrar "puntos luminosos" de donde obtener mejores resultados.

La negociación interestatal, haciendo una analogía con el cuerpo humano, sería el sistema nervioso que no puede desarrollarse sin que el cerebro (el gobierno y diseñadores de política exterior) cumpla su cometido y que a su vez es necesario para que el individuo pueda procurarse los elementos necesarios para su subsistencia.

Con todo lo antes dicho, la pregunta obligada sería, ¿La negociación interestatal es únicamente un instrumento?. La respuesta es negativa, la negociación interestatal se desarrolla "al mismo tiempo como un proceso y un sistema". (27)

27. Fremont, Jean. "Diplomatie multilaterale et negociation informelle" en Relations Internationales. Paris. No.40. (hiver 1964) p.103.

Esta dualidad de la negociación interestatal la hace más compleja y, por lo tanto, más interesante ya que no solo se puede hablar de ella como parte de la política exterior sino también como un instrumento que se sirve para sus propósitos de diversas técnicas y tácticas las cuales se insertan en un proceso de preparación, desarrollo y resultados a los que pronto haremos referencia.

El conocimiento de todos los componentes de la negociación no garantiza lograr los objetivos, sin embargo puede en múltiples ocasiones evitar perder más e inclusive lograr ganancias. Asimismo, auxilia a reducir la desarticulación entre la teoría y la práctica, que hasta hoy en día representa una desventaja para los negociadores mexicanos.

La negociación interestatal es compleja y cambiante, se mueve con mayor rapidez de la deseable para su estudio. Tal vez sea esta la razón de que la Teoría de Relaciones Internacionales haya sido siempre vencida en la carrera en busca de la explicación de este fenómeno.

1.2. Antecedentes históricos.

" La razón consiste en una narración; para aprender algo humano, es preciso contar una historia"

Ortega y Gasset.

El acto de negociar es tan viejo como la historia misma. No conocemos con precisión cuando, cómo o dónde se desarrolló la primera negociación. Harold Nicholson plantea que esto ocurrió cuando dos grupos sociales descubrieron que una negociación servía para evitar un conflicto o detener alguno por determinados motivos, por lo que designaron a un mensajero el cual contaría con determinadas inmunidades con el fin de llevar a buen término su misión.

Aunque el origen de la negociación se pierda en la obscuridad de los tiempos, sus antecedentes formales los encontramos en las ciudades griegas.

"En las primeras etapas, en las más primitivas, las naciones enviaban heraldos a los Estados colindantes. Al regresar a su país de origen, estos emisarios tenían funciones semireligiosas. Se les encomendaba a Hermes, personaje muy popular de la mitología antigua, al cual siempre se le ha vinculado con el dolo y los ardides".⁽¹⁰⁰⁾

⁽¹⁰⁰⁾. Macomber, William. Intimidaciones de la alta diplomacia. México, Editores Asociados. 1977. pp.13.

Posteriormente, se hizo más frecuente la labor del orador quien tenía una función persuasiva, a diferencia de los heraldos que solo gritaban su informe al pueblo.

Los romanos recuperaron grandes elementos de la cultura griega y la negociación fue uno de ellos, no prestaron gran atención en el desarrollo de las técnicas negociadoras, "quizá esto se debió a que sus emisarios eran casi siempre soldados que llegaban como conquistadores [pero] debe acreditárseles el haber alentado el hábito de la paz".³⁹

La contribución romana se centra en el desarrollo del derecho que creó la base legal de acuerdos y tratados, así como el origen de la palabra Negociar, vocablo que "proviene del latín ne, partícula que indica negación y octium, que se refiere al descanso"⁴⁰; de esta manera negociar es lo contrario de permanecer sin realizar alguna labor, poco a poco el término se fue vinculando con la actividad comercial.

Asimismo, la palabra Estado tiene su origen en la voz latina status. Sin embargo "los romanos al hablar de su comunidad usaban preferentemente el término pueblo romano o el de res publica la palabra status significaba algo radicalmente distinto a saber, condición o en todo caso constitución."⁴¹

³⁹. Ibid.

⁴⁰. Corripio, Fernando. Diccionario etimológico general de la lengua castellana. Barcelona Ed. Bruguera. 1984. p.319.

⁴¹. Vid. De la Cueva, Mario. La idea del Estado. México. Fondo de Cultura Económica/UNAM. 1994. p.47.

A finales del Imperio Romano de Oriente [453 d.c.] que dio inicio a la Edad Media, el desarrollo del arte negociador quedó en manos de los emperadores bizantinos quienes no desarrollaron una técnica pero descubrieron algunas tácticas que les ofrecían beneficios. Las técnicas que posteriormente empezaron a surgir no correspondían a una metodología ya constituida, sino a las necesidades históricas. Durante la Edad Media, época particularmente oscura para la ciencia y las artes, hubo un estancamiento del desarrollo de una teoría negociadora y de sus técnicas.

Por el momento nos hemos ocupado de hablar del desarrollo de las negociaciones en Europa, sin embargo es importante rescatar aquellos elementos de las mismas en nuestro continente específicamente en México. Antes de la Conquista también existían prácticas negociadoras a cargo de los Pochtecas, quienes eran comerciantes y viajaban de comunidad en comunidad ofreciendo toda clase de objetos, incluso al visitar algunos lugares se convertían en espías, aunque también corrían el riesgo de ser asesinados ya que no contaban con inmunidad. Asimismo en el México precolonial se tenía conocimiento de la celebración de acuerdos, el más importante fue el relativo a la "Guerra Florida" o Xichiyavotl, este tratado se elaboró para realizar la guerra, siendo la antítesis de todos los tratados que están diseñados para mantener la paz.

A raíz de la conquista, la historia de América se ve plenamente ligada a los sucesos europeos, por lo que hay que regresar a Europa en donde observamos que durante los siglos XV a XVIII hubo una gran discusión en torno a la concepción de

Diplomacia la cual era considerada igual a negociación internacional.

Como nuestro objeto de estudio es la negociación interestatal cabe destacar cuándo aparece la figura estatal en la historia. "El Estado - Nación moderno que dio lugar al sistema internacional que opera en el mundo en la actualidad surgió en Europa alrededor del siglo XV con el desmantelamiento del sistema feudal y a partir del desarrollo del capitalismo"^(*), el primer Estado- Nación moderno fue España que se consolidó por la unificación de los reinos de Aragón y Castilla. Es así que las negociaciones interestatales pueden ser consideradas, por lo menos así de antiguas.^(**)

Pese a que España es considerado el primer Estado-Nación moderno hay una multiplicidad de autores que señalan que Florencia le aventajó debido a que su organización fue tal que todas las personas participaban activamente en el gobierno, siendo así que hay quienes opinan que fue en Florencia donde el Estado nació como una "obra de arte"^(***).

^(*). Isla Lope, Jaime. "Estatocentrismo y relaciones internacionales" en Relaciones Internacionales México. UNAM FCPYS CRI. Vol. XIV. núm. 59, julio-septiembre de 1993. p. 7.

^(**). Cabe señalar que el Estado-Nación europeo no fue la primera organización con características estatales, hay autores que remontan su origen al año 3500 a.c. en las tribus ganaderas de Asia central y posteriormente las burocracias dedicadas a la organización y canalización de los ríos Nilo, Tigris y Eufrates. Asimismo existieron organizaciones políticas que han aportado elementos característicos del actual Estado-Nación tales como los egipcios, babilonios, chinos, persas y árabes. Cfr. Ibid.

^(***). Cfr. De la Cueva, Mario. La idea del Estado. México. Fondo de Cultura Económica/ UNAM. 1994. p.60.

En el proceso de nacimiento de los Estados que duró centurias, se crea un ente mediador entre estos, "el sistema de Westphalia concedió al Vaticano el status de ente supranacional con capacidad de decisión sobre la guerra y la paz, la territorialidad y la soberanía incipiente".⁴³ Sin embargo, pese al poder papal, los reyes ejercían una soberanía absoluta dentro de sus reinados y comúnmente atacaban a los territorios vecinos con el fin de acrecentar su poder y la extensión de tierra donde podían ejercerlo.

Hay un elemento que surge con vigor y auxilia al mantenimiento de la paz, el Jus gentium o derecho de gentes que se desarrolla hasta en contra de la misma aristocracia.

Los Estados europeos se solidificaban e iniciaban un proceso de estrechamiento de los lazos. Europa se estaba preparando para dar un marco legal a las negociaciones y a quienes las realizaban.

En el Reglamento de Viena de 1815 se estableció por primera vez una clasificación de los agentes diplomáticos, esta clasificación consistía en tres rubros o sectores que son, los embajadores, nuncios y legados pontificios; posteriormente los enviados extraordinarios, ministros plenipotenciarios e internuncios; y por último los encargados de negocios.⁴⁴

⁴³. Arraño Lara, Nuria. "Globalización y soberanía" en México Internacional. México. Año 6. Num.64. diciembre de 1994. p.5.

⁴⁴. Cfr. Seara Vázquez, Modesto. Op. Cit. p. 231.

En el Protocolo de Aquisgrán se estableció otra clasificación entre los diplomáticos, la de ministros residentes.

Todas estas clasificaciones fueron discutidas posteriormente en el seno del Congreso de Viena sobre Relaciones e Inmunidades diplomáticas del 14 de abril 1961.⁽⁴⁷⁾

A finales del siglo XIX , principios del XX se desarrolla la nueva diplomacia de acuerdo a la extensión de las ideas democratizadoras. Harold Nicholson apunta que hay diversos factores que dan lugar a la nueva diplomacia como son: la democracia, un creciente sentido de comunidad de naciones y la creciente influencia de la opinión pública, así como el rápido progreso de las comunicaciones.⁽⁴⁸⁾

Las negociaciones modernas surgen a partir del siglo XIX, teniendo al Concierto Europeo como centro del sistema internacional, es decir, de la responsabilidad de las grandes potencias de mantener un sistema de equilibrio. A partir de 1919 la naturaleza de la negociación se transforma debido a la evolución de los medios de comunicación y de transporte.

⁴⁷. Montaña, Jorge Las Naciones Unidas y el orden mundial 1945-1992 México. Fondo de Cultura Económica. 1992. p. 193.

⁴⁸. Nicholson, Harold. Op.Cit. p. 67.

Europa, antes y durante la primera guerra mundial, es el centro de la negociación internacional, caracterizada por el imperialismo. "Hobson destaca en su obra sobre el imperialismo los años que van de 1884 a 1900, como un periodo de intensa expansión de los principales Estados europeos. Según sus cálculos, Inglaterra adquirió durante ese tiempo 3.700,000 millas cuadradas con 57 millones de habitantes; Francia, 3.600,000 millas cuadradas con 36.5 millones de habitantes; Alemania, un millón de millas cuadradas con 14.7 millones de habitantes. A fines del siglo XIX... todos los Estados capitalistas se esforzaron por adquirir y ampliar sus colonias; lo que constituye un hecho universalmente conocido en la historia de la diplomacia y de la política exterior. (47)

El imperialismo, el nacionalismo y una diplomacia secreta compuesta de alianzas difíciles de mantener y de escasa fidelidad fueron algunos factores que dieron inicio a la Primera Guerra Mundial.

Al finalizar la guerra, los países y sus gobernantes buscaron algún método que garantizara la paz o que ayudara a alcanzarla en un futuro. Woodrow Wilson entonces plantea los 14 puntos en donde proponía se diera fin a la denominada "diplomacia secreta" manteniendo el respeto entre las naciones.

47. Cfr. Lenin. V.I. El imperialismo, fase superior del capitalismo. Pekin. Ediciones en Lenguas Extranjeras. 1975. 169 pp.

Fese a las buenas intenciones de paz duradera, esta no fue posible y estalló la Segunda Guerra Mundial. Esta implica para la sociedad internacional la necesidad de replantear sus métodos de solución pacífica de controversias o el mantenimiento de la paz mediante acuerdos.

Tras el fin de Segunda Guerra Mundial se reduce la importancia de Europa como centro del sistema internacional; sobre todo al considerar la nueva división del poder, concentrado en dos centros hegemónicos (Estados Unidos de América y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas), así como la emergencia de nuevos Estados en Asia, África y América Latina con el consecuente aumento de actores en la sociedad internacional. Esto implica para las negociaciones interestatales un nuevo reto en el marco de su acción y en su estructura interna.

Podemos decir que la sociedad internacional sufre un Big Bang³⁰ donde el surgimiento de nuevos centros de poder complejiza las relaciones que hasta ese momento se desarrollaban en su mayoría en un ámbito geográfico limitado: Europa.

Uno de los intentos por cimentar una paz justa y duradera basada en la negociación fue la creación de la Organización de las Naciones Unidas, nacida a raíz del fracaso de la Sociedad de Naciones planteada en los 14 puntos de Wilson.

³⁰. Haciendo una analogía con el fenómeno denominado Big Bang o la gran explosión, que según los científicos, creó el universo y que provoca su constante expansión.

"A diferencia de la Liga de las Naciones, que buscaba en esencia mantener el status contemplado en el Tratado de Versalles, los padres fundadores de Naciones Unidas reconocieron la inevitabilidad de un cambio amplio e histórico. Para llevar a cabo tal misión se le otorgó a la Organización, en los 19 capítulos y 111 artículos de la Carta, facultades para enfrentar diversos tipos de problemas". (51)

No se le dieron poderes propios de un super-Estado. Las Naciones Unidas no son un órgano supranacional con poderes gubernamentales, sino un organismo internacional dependiente del deseo de cooperación de los miembros que la componen. (52)

En la Carta de Naciones Unidas se fomenta el cumplimiento de buena fe de los compromisos o tratados internacionales "pacta sunt servanda", el arreglo de las controversias por medios pacíficos y la prohibición del uso o amenaza de la fuerza en las relaciones internacionales. (53)

John Lukacs plantea en defensa al concepto de Estado que la Organización de las Naciones Unidas, pese a su gran importancia, contiene un error en su denominación, ya que es una organización conformada por Estados y no por Naciones, retomando lo que ya hemos mencionado sobre la diferencia entre ambos conceptos. (54)

51. Montaña, Jorge. Op. Cit. p.24.

52. Cfr. Ibid.

53. Cfr. Carta de las Naciones Unidas. Art. 2 fracciones.2, 3 y 4.

54. Lukacs, John. Op. cit. p.246.

Asimismo se adoptan convenciones como la de Viena sobre el Derecho de los Tratados en 1969, en la que se busca una reglamentación que fomente y otorgue un marco legal reconocido para todos los Estados.

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial también se marca el fin de la hegemonía europea, lo que conlleva a un gran cambio político. El centro del poder mundial pasó de Europa a Estados Unidos de América y la Unión Soviética.

Ambos países se convirtieron en núcleos hegemónicos. La situación mundial a partir de este hecho hasta finales de los ochenta y principios de los noventa se caracterizó por la división de los países vencedores de la guerra en dos bloques rivales. Las causas de esta oposición fueron fundamentalmente ideológicas derivando de distintos conceptos económicos, sociales y políticos.

En una sociedad internacional caracterizada por el enfrentamiento de dos bloques de poder antagónicos las negociaciones giran en torno a esta situación, discutiéndose en los diversos foros de negociación interestatal aspectos en donde los elementos político y militar están presentes. Asimismo, las explicaciones que ofrecen los estudiosos de los fenómenos internacionales denotan esta preocupación por cuestiones político-militares.

Durante el tiempo que dura esta situación denominada "guerra fría", las negociaciones interestatales no permanecen inmutables o sólo desarrollándose en planteamientos político-militares. Es

precisamente mediante las negociaciones interestatales como se ha transformado la sociedad internacional contemporánea.

A diferencia de los cambios que propició para la sociedad internacional la Segunda Guerra Mundial, suscitados de manera violenta, los que la han moldeado en la actualidad obedecen a una serie de negociaciones interestatales en diversos ámbitos.

En Europa se preparaban para crear otro orden internacional, Europa aprende que unida puede recobrar la fuerza de antaño y poco a poco construye lo que hoy se conoce como la Unión Europea. Esta unión se logra en base a múltiples negociaciones interestatales desde 1957 en diferentes rubros destacando los asuntos económicos.

Japón y Alemania crean las bases que cimientan su actual desarrollo económico y en algunas otras partes del orbe hay serios intentos por obtener más influencia en la escena internacional (■)

Todos estos hechos tienen mucho que ver con las negociaciones interestatales. Como podemos ver, al aumentar los protagonistas en la sociedad internacional, se complejiza la negociación interestatal ya que muchos cambios dependen de ella y de la evolución que al interior de la misma fomenten los Estados que las desarrollan.

■. Podemos considerar dentro de estos países a los Nics asiáticos, Chile, India y México entre otros.

Hay que destacar que pese a que se está construyendo un mundo cada vez más interdependiente esto no significa que se haya acabado con el conflicto provocado por el enfrentamiento de intereses particulares distintos. Al contrario, el rápido crecimiento de la interacción entre sociedades y economías ha traído consigo la multiplicación de los puntos potenciales de fricción internacional, dada por la creciente fragmentación del interés nacional. Con esto se refuta la tesis de que a mayor interdependencia más cooperación. (26)

Actualmente los temas político-militares comparten importancia con temas económicos, sociales, ecológicos, entre otros. Cada Estado tiene determinadas prioridades derivadas de su interés nacional que colaboran a que la agenda internacional se convierta en una intrincada red de temas.

El avance de las comunicaciones, como ya lo había visualizado Nicholson, implica un impacto sobre las negociaciones, asimismo fenómenos como la denominada globalización, el surgimiento de nuevos Estados⁽²⁷⁾ y otros fenómenos darán nuevos retos a una actividad que no ha de desaparecer a mediano plazo, la negociación interestatal.

26. González, Guadalupe. "Comentarios finales" en Torres, Blanca Edoard. Interdependencia. Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos? México. El Colegio de México. 1990. p. 271.

27. Entre 1991 y 1994 surgieron 24 Estados: Armenia, Azerbáiyán, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eireta, Estonia, Federación Rusa, Georgia, Kazajstán, Kirguizistán, Letonia, Lituania, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Moldavia, Montenegro, Uzbekistán, República Checa, Serbia, Eslovaquia, Eslovenia, Tayikistán, Turkmenistán y Ucrania. Vid. Shehadi, Kamal. "¿Ser viables los 24 Estados que han surgido desde 1991?" en la Jornada/ World Media Network. 15 de Mayo de 1994. p. 8.

México ha utilizado, sobre todo en últimas fechas, la negociación interestatal de manera activa. Esto responde a la necesidad que tiene de desarrollar canales alternos de desarrollo. Estas negociaciones han originado cambios que muestran su impacto al interior del país, como son: los diversos tratados de libre comercio [con América del Norte y Chile], así como el papel de México en foros sobre desarme, desarrollo, población y pobreza, etc.

La sociedad internacional se va modificando de tal manera que actualmente es más común que las divergencias se solucionen por la vía de la negociación.

El conflicto siempre existirá mientras haya puntos de vista desacordes, sin embargo estos pueden encontrar alternativas de solución, como lo ha demostrado la misma sociedad internacional.

Actualmente ha sido posible ver cómo diferentes conflictos que antes parecían sin solución, han encontrado vías alternas gracias a la disposición de los Estados de participar en mesas de negociación. Ejemplos de estos hechos los vemos con el caso arabe-israelí o el caso sudafricano.

Debido a estos fenómenos tal pareciera que la sociedad internacional viajara a dos ritmos diferentes. Tomando como base el año de 1945 se desarrollan dos fenómenos distintos, por una parte la sociedad internacional se caracteriza por el enfrentamiento ideológico-militar de Estados Unidos y la entonces Unión Soviética y por otro lado surgen diversas negociaciones interestatales entre los demás Estados las cuales han influido

claramente en el nuevo panorama mundial e inclusive interviniendo en asuntos político-militares.

Cuadro #5. Procesos paralelos a partir de 1945

Primer escenario: Guerra fria

- Confrontación E.U.A Vs. U.R.S.S.
- Carrera armamentista en busca de la hegemonia ^(**)
- Pérdida de recursos económicos, políticos, sociales culturales, ecológicos, etc.
- Búsqueda de alternativas [Tratado START] ^(***)

Segundo escenario: Reforzamiento del sentimiento de aldea global.

- Fortalecimiento de lazos políticos, económicos y culturales de cooperación.
- Prevención y solución de conflictos [Influencia en el Internacionales. primer escenario]
- Promoción del desarrollo y sus variantes
- Combate a la pobreza, al hambre, etc
- Conciencia ecológica mundial.
- Otros

^{**}. En relación con la carrera armamentista Robert Jervis desarrolla una explicación denominada la "espiral de la inseguridad". Cfr. Jervis, Robert. "Deterrence, the spiral model, and Intentions of the adversary" en Kegley, Charles & Eugene Wittkopf. The Global Agenda. New York. Ed. Random House. 1994. pp.99-106.

^{***}. START [Strategic Arms Reduction Treaty] Sobre su estructura y sus negociaciones Cfr. Rojas González, Ma. Cristina. "El tratado START y algunos mitos sobre la limitación de armamento" en Relaciones Internacionales. México. UNAM FCPYS CRI. Vol.XVI. núm.53. enero-abril 1992. pp 37-47.

De seguir con esta tendencia es muy posible que múltiples conflictos puedan evitarse. En este sentido México y particularmente los negociadores mexicanos deben aportar no solo la buena voluntad proveniente de un Estado pacífico ⁽⁴⁰⁾, sino los conocimientos necesarios en materia de negociación, con el fin de promover la paz entre los Estados.

México, en base al planteamiento de su interés nacional y atento a la tendencia mundial que opta por la globalización, ha desarrollado en últimas fechas una serie de negociaciones interestatales que demuestran que es un Estado que busca mayor presencia a nivel internacional. Esto se demuestra con los 306 tratados y convenios firmados por México con 29 países a partir de 1989. ⁽⁴¹⁾

⁴⁰. México se ha destacado en la escena internacional por ser un Estado que protege y fomenta la paz en base a sus principios de política exterior que se refieren al respeto a la autodeterminación de los pueblos, la no intervención, la solución pacífica de controversias, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y seguridad internacionales.

⁴¹. Cfr. Salinas De Gortari, Carlos. Sexto Informe de Gobierno. Noviembre de 1994.

Conclusiones al capítulo uno

La negociación interestatal forma parte de la negociación internacional al sólo ocuparse de un sujeto internacional: el Estado, entendido como el ente que cuenta con un territorio, población y un gobierno, así como un poder denominado soberanía.

Es un proceso pacífico en el cual interactúan dos o más Estados cuando existe una situación de conflicto o cooperación, teniendo como finalidad el establecimiento de una situación o la modificación de una situación existente. Es desarrollada por un individuo denominado negociador interestatal quién a petición del jefe de Estado y/o gobierno busca alcanzar un compromiso con otro Estado en forma de un tratado, acuerdo, convenio u otros.

Se inserta en el esquema de política exterior de un país como un instrumento utilizado dentro de las estrategias externas utilizadas por el Estado para el logro de los objetivos planteados por el interés nacional.

Al ser un instrumento utilizado para la satisfacción del interés nacional, está sujeto a la inteligencia con que los objetivos estén planeados.

La negociación interestatal nace a partir del siglo XV con el surgimiento del primer Estado-nación moderno: España. Sin embargo los antecedentes formales de la negociación y la labor diplomática se encuentran en la Grecia antigua con los heraldos, práctica retomada por los romanos, posteriormente el ente mediador y negociador por excelencia fue el Vaticano mediante los poderes que le concedía el sistema de Westphalia.

Hacia el siglo XIX con el creciente sentido de "comunidad de naciones", la gran influencia de la opinión pública y el progreso de las comunicaciones nace la nueva diplomacia, la cuál cuenta con el reglamento de Viena de 1815, y el protocolo de Aquisgran para regular sus acciones.

Después de la Primera Guerra Mundial se reconoce la necesidad de una diplomacia democrática que respondiera a las nuevas condiciones de la sociedad internacional, en ese momento surge la primera organización mundial que tiene como finalidad esencial el mantenimiento de la paz y seguridad internacionales: la Sociedad de Naciones.

Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial se demuestra la falta de operatividad de la Sociedad de Naciones que mantenía vicios históricos y se plantea la necesidad de crear una organización funcional que cumpla con el objetivo primordial de

mantenimiento de la paz y que fomente el desarrollo y cumplimiento de compromisos internacionales.

A partir del fin de la Segunda Guerra Mundial se desarrollan dos procesos, por un lado el mundo se transforma en un sistema bipolar y de confrontación ideológica, política y militar y por el otro se desarrollan diversas negociaciones interestatales que buscan alcanzar cambios por la vía pacífica mediante diversos foros en donde destaca la ONU, foro de negociación interestatal por excelencia.

El conflicto ideológico, político y militar, pese a los grandes desplegados que promulgan la paz internacional duradera a raíz de la caída del bloque socialista no se han extinguido. La tendencia mundial demuestra que se han transformado y han surgido otros nuevos. Sin embargo la tendencia al desarrollo de negociaciones interestatales también ha demostrado un impacto, en este caso favorable, en el seno de la sociedad internacional.

La proliferación de negociaciones entre los Estados ha aumentado los canales de cooperación en diversas materias, ha evitado confrontaciones militares, e inclusive, ha evitado el surgimiento o recrudecimiento de algunas.

2. Ubicación de la negociación en las principales corrientes de la disciplina de Relaciones Internacionales

Quien quiera reducir a alguien deberá agrandarlo primero.

Quien quiera debilitar a alguien deberá fortalecerlo primero.

Quien quiera eliminar a alguien deberá exaltarlo primero.

Quien quiera sustituir a alguien deberá hacerle concesiones primero.

Esto es lo que se llama "camuflar la luz"

El flexible vence al duro, el débil vence al fuerte.

El veneno no debe salir de las aguas profundas.

Las armas más eficaces del Estado no deben mostrarse a los hombres.

Lao Tse, Tao Te King.

La teoría o las corrientes analíticas de las Relaciones Internacionales tienen su origen en la necesidad del ser humano de explicar su entorno y proponer soluciones a los problemas que puedan presentarsele.

En el caso de la negociación interestatal, esta teoría nos debe auxiliar para comprender en primera instancia quiénes, dónde y cómo se realizan estas negociaciones. Asimismo la descripción de cómo pueden ser desarrolladas y los elementos político-ideológicos que convergen en ellas.

El concepto que designa nuestra disciplina, "Relaciones Internacionales"⁽⁴²⁾ resulta para muchos autores muy confuso, por lo que han marcado la necesidad de contar con determinadas "hipótesis de trabajo". Estas han pretendido ser elevadas por sus autores al nivel de teoría general, aunque sin éxito ya que hoy por hoy no podemos considerar a ninguna de esta manera.

Sin embargo, han cumplido con determinados objetivos que son valiosos en el campo de las ciencias sociales ya que las teorías surgen "con el objeto de trascender los hechos de la observación", la urgencia de explicar no nace solamente de la curiosidad ociosa. También se produce por el deseo de controlar, o al menos de saber si es posible controlar, y no de la mera predicción."⁽⁴³⁾

En este caso es muy importante para los encargados del diseño de la política exterior conocer mediante una metodología cuales son las diferentes maneras de alcanzar lo previsto en el interés nacional.

"Las teorías se construyen por medio de observaciones, experimentos y creativamente. El más prolongado y esforzado proceso de ensayo - error no conducirá a la construcción de una teoría a menos de que en algún punto surja una intuición brillante o una idea creativa."⁽⁴⁴⁾

⁴². El concepto "Relaciones Internacionales" fue acuñado por Jeremy Bentham [1748- 1832] filósofo inglés creador del utilitarismo.

⁴³. Maltz, Kenneth N. Teoría de la Política Internacional. Buenos Aires, Argentina: Grupo Editor latinoamericano, 1988. p.16.

⁴⁴. Ibid., p. 20.

Hector Cuadra considera que la teoría de las relaciones internacionales extrae los principios científicos de aplicación general para la interpretación de la acción de los Estados como sujetos de la política internacional, tiene como campo de estudio a la comunidad internacional como el medio en que se desarrolla la política internacional. Su objeto material está constituido por los hechos de la vida internacional que a su vez son objeto de una pluralidad de disciplinas.⁴⁵

Así, consideramos que las Relaciones Internacionales es considerada una disciplina encargada del estudio de la sociedad internacional, la cual está compuesta por Estados. Para desarrollar esta tarea científica recurre al auxilio de diversas ciencias como la historia, la geografía, etc.

⁴⁵. Burton, J.W. Teoría general de las Relaciones Internacionales. Trad. Hector Cuadra. México. UNAM. 1986. pp. 27-35.

Hecho se ha hablado de la validez de las Relaciones Internacionales como disciplina científica sin embargo cabe destacar que "en ciencias sociales [...] los verdaderos avances científicos no se miden tanto por las respuestas o soluciones a los problemas concretos, sino por el rigor de las preguntas y los planteamientos...si bien es cierto que toda ciencia está constituida por un sistema de verdades, no es menos cierto que la constitución de ésta solo es posible a partir de la formulación de un sistema de preguntas". (**)

Las preguntas que han sido planteadas por diversos autores hallarán respuestas que nos sugieren nuevas preguntas aún más complejas, y si estas preguntas giran en torno a la sociedad internacional pueden resultar infinitas.

El negociador sabe que su campo de acción no es estático, pero debe reconocer que se han detectado elementos mediante los cuales puede desarrollar una negociación exitosa.

** Cárdenas Elorduy, Emilio. "El camino hacia una teoría de relaciones internacionales" en Revista mexicana de Ciencia Política, México. UNAM FCPYS. Año. XVI (nueva época) núm.63. enero-marzo. 1971.p.21.

Los teóricos se han preocupado por aportar elementos que auxilien no sólo al negociador, sino al Estado en su totalidad a alcanzar las metas definidas dentro del diseño de su política exterior.

Sin embargo, se debe tener cuidado para no elaborar una teoría que se ocupe más de su propia reproducción que de la explicación de los fenómenos a los que ha sido encomendada. (47)

Se han elaborado una gran multiplicidad de explicaciones sobre la realidad internacional que tienen validez en cuanto a que han estructurado un número importante de preguntas sobre la sociedad internacional. Sin embargo consideramos que solo algunas mantienen su vigencia o su impacto en la sociedad internacional contemporánea y aportan elementos importantes para la explicación de nuestro objeto de estudio: la negociación interestatal.

47. En torno a esta necesidad José Luis León destaca: "la teoría comienza a enajenarse con su objeto de estudio y pasa a constituirse como un fin en sí misma impresionando con su elevado lenguaje, creando escuelas, corrientes, dogmas y polémicas apasionantes. En este festín de gloria y sabiduría uno bien puede preguntarse dónde quedó la realidad y encontrar que esta se ha extraviado en la densa bruma teórica, claro que hay quien podría replicar que este no es realmente un problema y que si la realidad no encaja dentro de sus teorías, pues, peor para la realidad". León, José Luis. "Reflexiones en torno a la luna y el arquero ¿Qué tanto ha avanzado la teoría de las relaciones internacionales?" en Relaciones Internacionales. México. UNAM. FOPYS CRI. vol. XIV. núm. 58. abril-junio 1993. pp. 7-13.

Una de ellas es el Realismo Político la cual ha prevalecido y ha caracterizado muchos estudios en materia de Relaciones Internacionales. El realismo surge como respuesta al idealismo imperante en las relaciones internacionales en la primera mitad del siglo XX, lo que se conoce como el "primer gran debate" Idealismo Vs. Realismo.

Insertamos la explicación que ofrecen las Corrientes Cientificistas, originadas a raíz del propio realismo, ya que ofrecen modelos alternativos interesantes para el caso específico de la negociación.

Asimismo la explicación ofrecida por el neofuncionalismo y la interdependencia las cuales han tenido un gran impacto en la sociedad internacional contemporánea.

Estas explicaciones de acuerdo con John Vásquez comparten el mismo paradigma y respetan sus elementos básicos.⁽⁴⁸⁾ Sin embargo, mantienen una visión especial de las negociaciones interestatales y la conducción de la política exterior de los Estados por lo que resulta importante destacar sus características esenciales y su injerencia en los modelos de negociación.

⁴⁸ Vid. Vásquez, John. El poder de la política de poder. México. Gernika. 1991.

2.1. Niveles de análisis. [protagonistas, relaciones y ámbito]

Para distinguir las estructuras básicas donde se cimienta cada teoría, la profesora Ileana Cid plantea que existen tres elementos o niveles de análisis que nos ayudan a este objetivo. Estos tres niveles de análisis son: los protagonistas, el ámbito y las relaciones, los cuales responden a las siguientes preguntas:

Cuadro # 6	Niveles de análisis
PROTAGONISTAS	[¿Quién?] Este nivel identifica quién desarrolla las acciones [en este caso la negociación interestatal].
AMBITO	[¿Dónde?] Este nivel describe el lugar, el escenario, donde las acciones se desarrollan.
RELACIONES	[¿Cómo?] Este nivel describe cómo se desarrollan las acciones y de que tipo de relaciones estamos hablando.

Cuando se conceptualizó lo que se entendería por negociación interestatal, se apuntó cual sería el protagonista central y único de la misma: el Estado. Hay algunas corrientes teóricas que consideran como protagonistas y por lo tanto como entes negociadores a las empresas transnacionales, los organismos no gubernamentales y los organismos internacionales, sin embargo aquí solo se hablará del Estado debido al tipo de negociación al que nos referimos. El Estado es quién desarrolla la negociación interestatal.

Cuando esta negociación, ya estructurada dentro del esquema de política exterior de un Estado explicada por una teoría se pone en práctica tiene un doble impacto. Este se percibe al interior y al exterior del mismo y está sujeto a las condiciones que imperen en los dos ámbitos.

El nivel denominado ámbito dará a conocer en qué lugares se desarrollan estas negociaciones y dependiendo de cada teoría como pueden dividirse y clasificarse.

Al delimitar como objeto de estudio al Estado también delimitamos el ámbito en que se desenvuelven las negociaciones, ya que los Estados las desarrollan en ámbitos específicos. En el caso de las corrientes a las que haremos referencia reconocen al ámbito con el nombre de "sociedad internacional", aunque cada una le conceptualiza de manera diferente.

El último nivel, el de relaciones se refiere a las interacciones que dichos protagonistas van a desarrollar en un ámbito determinado. Es entonces en el nivel de relaciones donde vamos a encontrar las diferencias más claras ya que es donde cada corriente va a implantar una visión propia de su concepción de las relaciones internacionales de donde se desprenderá lo que designamos como negociación interestatal. Muchos autores plantean que las relaciones entre los Estados son básicamente relaciones de poder, tal es el caso del realismo político; pero otros sostienen que son de cooperación como indican los interdependentistas. El enfoque que se de a las relaciones determinará el análisis del todo.

Estos son los tres niveles de análisis básicos para distinguir las principales diferencias entre las explicaciones teóricas, sin embargo Luciano Tomassini ⁽⁴⁹⁾ indica algunos otros como: agenda, estructura, factores, plazos, dinámica, fenómenos observables y método de análisis.

2.2. El Realismo Político.

La escuela "realista" surge a raíz del interés de un grupo de especialistas que al estudiar los fenómenos internacionales buscaron explicarlos desde una concepción "real" del "ser" en oposición al "deber ser" hasta entonces en boga en el pensamiento de los idealistas. El realismo destaca como protagonista principal al Estado. Las relaciones que este desarrolla con los demás tienen como escenario a la sociedad internacional.

"[La] reacción realista denominó a Reinhold Niebur "el padre de todos nosotros" como lo llamó George F. Kennan, hablando a nombre de los miembros de la escuela realista norteamericana. [Niebur dijo:] La política es y será siempre una lucha entre los diferentes egos por la dominación y el poder; esta visión teórico-sicológica de Niebuhr es la que hizo que el poder se convirtiera en el concepto clave para la comprensión de la lucha entre las naciones". ⁽⁷⁰⁾

⁴⁹. Tomassini, Luciano. "Relaciones Internacionales teorías y realidades" en Revista Mexicana de Ciencia Política. México. Vol. VII. Núm 2. 1985. pp. 7-22.

⁷⁰. Cárdenas Elorduy, Emilio. Op. Cit.

El realismo está fundado en el entendimiento de que los Estados son los actores principales y más importantes, representando la base unitaria de análisis. El lugar donde se desarrollan las interrelaciones entre ellos es denominado "sistema" en donde no participan los actores no-estatales ya que estos son considerados de escasa o nula importancia. Viotti y Kauppi consideran a los elementos antes descritos mediante el siguiente cuadro:

REALISMO

Unidades de análisis	1. El Estado es el actor principal
Visión de actores	2. El Estado es el actor unitario
Dinámica conductista	3. El Estado es un actor racional que busca maximizar su propio interés o sus objetivos nacionales en la política exterior.
Tópicos	4. Los tópicos de seguridad nacional son los más importantes. ⁽⁷¹⁾

Como antecedentes del realismo podemos encontrar las obras de Tucídides, Niccolò Machiavelo, Hobbes, Grotius, Clausewitz y Carr. Machiavelo en su obra El Príncipe escrita en el siglo XVI propone explicar los medios por los cuales debe conducirse el gobernante. Estos medios son comúnmente violentos y no muy aceptables moralmente pero han conservado su vigencia en muchos estudios y son muestra de cómo se desarrolló la teoría militar.

⁷¹. Viotti, Paul & Mark V. Kauppi. International Relations Theory. New York. Ed. Macmillan publishing Company. 1990. p. 11.

Entre otras cosas Macchiavelo escribe:

"Hay dos maneras de combatir; una con las leyes y otra con la fuerza; la primera es propia del hombre, la segunda de los animales; pero como muchas veces la primera no basta, conviene recurrir a la segunda." (72)

Existen varios autores que podríamos considerar realistas antes de que esta corriente fuese expuesta, como Hitler quien dijo: "mi gran oportunidad política reside en el uso que deliberadamente haga del poder en una época en que en el extranjero todavía existen ilusiones acerca de las fuerzas que moldean la historia" (73)

Hans Morgenthau fue el más brillante exponente de la escuela realista, su obra es una reacción ante la actitud idealista contraponiendo a la idea del hombre que busca la paz y concordia entre los pueblos, la visión del hombre ávido que ve en la política un medio para obtener el poder. Esta búsqueda se desarrolla en un medio donde todos los individuos tienen las mismas aspiraciones. En su libro Política entre las naciones expone los "seis puntos del realismo político" que han influido en numerosos estudios de relaciones internacionales. (74)

72. Cfr. Maquiavelo, Nicolas. El príncipe. Trad. Angeles Cardona. Ed. Bruguera Sa. ed. Barcelona. 1983. 223 pp.

73. Cárdenas Elorduy, Emilio. Op.Cit., p.15.

74. Vid. Morgenthau, Hans. Política entre las naciones, la lucha por el poder y la paz. Buenos Aires, Argentina. Ed. Grupo Editor Latinoamericano. 1936. pp 13- 34.

El realismo se caracteriza por un pesimismo antropológico que niega la posibilidad de progreso. Para los realistas, la sociedad internacional se define por una lucha constante por y para la obtención de más poder. Asimismo el realismo político conlleva la explicación y afirmación de la hegemonía estadounidense después de la Segunda Guerra Mundial.

Dentro del realismo político el Estado sólo puede ser explicado tanto en su esencia como en su existencia, en términos de poder. El poder, referido al Estado, es su categoría suprema, la esencia del mismo refleja su existencia. El poder y la búsqueda permanente del mismo es la esencia del Estado que a su vez implica soberanía. No existe Estado sin soberanía.

Gracias a los datos anteriores podemos decir que los niveles de análisis en el realismo político son:

PROTAGONISTA:	EL ESTADO-NACION
AMBITO:	LA SOCIEDAD INTERNACIONAL
RELACIONES:	POLITICO-MILITARES [Las relaciones responden a la necesidad de cumplir con las demandas del interés nacional el cual está expuesto en términos de poder].

Tomassini considera que el Realismo cuenta con los siguientes rasgos fundamentales:

Agentes:	Estatales
Agenda:	Simple [intereses nacionales]
Estructura:	Anárquica
Factores:	Interés nacional
Plazos:	Corto
Dinámica:	Cambios marginales
Fenómenos observables:	Coyunturales
Método de análisis:	Macroanalítico [histórico-coyuntural]

(75)

Es así que las negociaciones que desarrolle con otros Estados serán por y para la obtención de más poder contando con estas características.

Morgenthau define al poder diciendo " Cuando nos referimos al poder hablamos del dominio del hombre sobre las mentes y las acciones de otros hombres. Por poder político entendemos que detentan la autoridad pública y entre éstos la gente en general. El poder político, añade, es una relación psicológica entre aquellos que los ejercen y aquellos sobre los cuales es ejercido". (76)

75. Tomassini, Luciano. Op.Cit. p.9.

76. Cfr. Morgenthau, Hans. Op. Cit. pp. 22-23.

Si damos por un hecho que esta corriente considera al conflicto propio de la sociedad que busca incansablemente el poder, ¿dónde se desarrolla la negociación interestatal?

Encontramos que pese a la constante lucha por el poder, el realismo político destaca que los Estados al igual que los individuos pueden actuar en base a un entendimiento racional.

El individuo se ve limitado en sus acciones por un poder más grande que el propio. En un mundo de Estados en el que no hay una autoridad que rebase el poder estatal, el mecanismo regulador es el equilibrio de poder, mediante el cual es posible evitar que el otro Estado pueda imponer su hegemonía.

Este equilibrio requiere de métodos "no violentos" para desarrollarse. Estas negociaciones no tienen que ser propiamente pasivas, por el contrario como se verá más adelante pueden tener también un alto grado de agresividad, aunque por supuesto nadie muere negociando. En el realismo las negociaciones tienen por objeto el logro de los objetivos planteados por el interés nacional el cuál esta explicado en términos de poder.

Una cita de Jean-Daniel Clavel puede reforzar esta visión de una negociación como método pacífico para la solución de controversias utilizado a la manera realista.

"Si el rugby es un juego de granujas practicado por caballeros, la negociación no podría ser considerada como un juego de caballeros practicado por granujas. Justamente mediante el

conocimiento de las diferentes posibilidades de maniobras los caballeros pueden contrarrestar adecuadamente con los granujas." (77)

Dentro del juego de la búsqueda del poder y de la satisfacción del interés nacional los caballeros juegan rugby interestatal haciendo uso de todos los métodos disponibles ya que el interés nacional y su satisfacción están de por medio, respaldando la soberanía del Estado.

Es así que todos los Estados compiten en un afán de poder que tiene como regulación el equilibrio del mismo. Según Celestino del Arenal la negociación, entendida dentro de la corriente explicativa del realismo político puede estar determinada por dos clases de poder:

a) Poder jurídicamente fundado: capacidad para emitir prescripciones jurídicamente válidas. [poder del derecho ley]

b) Poder de hecho: Consiste en tener influencia sobre ese poder jurídico a oponerse a las normas sentadas por él. [arbitrario] (78)

77. Citado en Clavel, Jean-Daniel. La negociación diplomática multilateral. Trad. Eduardo L. Suárez. México. Fondo de Cultura Económica. 1994. p. 16.

78. Cfr. Del Arenal, Celestino. Op. Cit. pp 126-142.

Ambos poderes son explicados por si mismos ya que en base al derecho [teniendo a la ley como factor de equilibrio] o en base al poder de hecho [que cuenta con el poderio de un Estado que rebasa comúnmente al poder del derecho] es como la sociedad internacional es estudiada bajo los ojos de los realistas políticos.

El realismo guía al futuro con modelos del pasado. Sin embargo en materia de negociación interestatal es valiosa la concepción de que la única forma de lograr los mejores resultados y de demostrar el poder estatal en toda su dimensión es utilizando negociadores capacitados con lo que eleva la labor del diplomático y del negociador en general dándole un atractivo especial. (79)

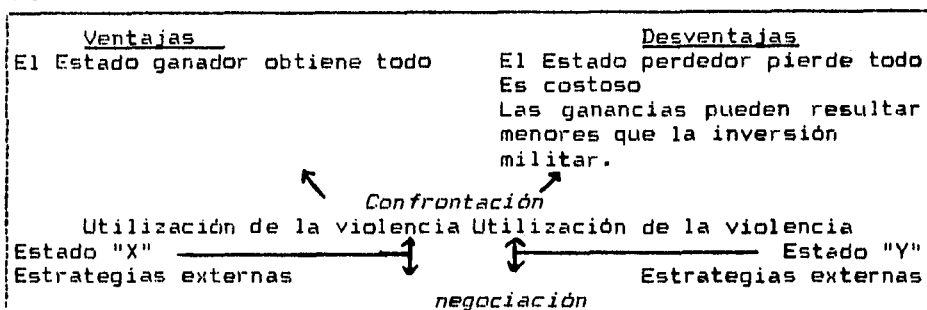
Sin embargo este diplomático o negociador deberá jugar un papel tradicional en base a una teoría anti-innovadora lo que elimina toda posibilidad de que la negociación interestatal pueda cambiar el orden existente y eliminar o reducir los conflictos derivados de la búsqueda por el poder.

La negociación interestatal funciona dentro de la concepción realista como un método mediante el cuál se hace patente el poder de una entidad estatal frente a otra buscando obtener los mayores beneficios posibles.

79. Cfr. Rothstein, Robert. "On the cost of realism" pp.388-197.

Podemos ahora elaborar un esquema de cómo es explicada la negociación interestatal dentro del realismo político a partir del esquema que utilizamos cuando conceptualizamos a la negociación interestatal por medio de un cuadro de política exterior. La negociación interestatal, como parte de las estrategias externas se desarrolla como lo muestra el siguiente cuadro en el que se distinguen las opciones viables ante la existencia o prevención de un conflicto:

Cuadro # 7 La negociación interestatal en el esquema realista



negociación interestatal

Posibles soluciones a)

El Estado con más poder obtiene más ganancias y no enfrenta los gastos de una medida violenta por lo que la ganancia puede ser doble.

b)

El Estado demuestra que su poder es tal que no es necesario desarrollar una actividad armada.

c)

Los Estados pueden acordar por medio de un equilibrio del poder beneficios mutuos, siempre y cuando el acuerdo no implique la disminución real o psicológica de su capacidad para implementar su poder.

d)

Ninguno de los países obtiene ganancias ni tampoco pierde nada debido a que ambos resguardan celosamente su poder. Por lo que regresan al punto de replantear sus estrategias externas y optar por la violencia o la negociación.

"La teoría realista tiene dos fallas fundamentales: la no demostrabilidad de los supuestos[...] en el terreno empírico y su parcialidad científica, al pretender dotar a un solo concepto - el interés definido en términos de poder - de las cualidades teóricas para explicar y predecir la totalidad de los fenómenos de la política internacional." (10)

La denominada operatividad del paradigma (11) realista en donde los Estado-nación son los actores más importantes para comprender las relaciones internacionales haciendo que las políticas internas sean diferentes a las internacionales, limita al investigador a estas dos premisas considerando los demás actores de menor importancia. (12)

Además la teoría realista, enfocada hacia el poder hegemónico, descuida lo acontecido en aquellos países que también tienen que resguardar su interés nacional compitiendo con entidades poderosas.

10. Batta Fonseca, Victor y Rosendo Casasola Ramírez "La evolución de las Relaciones Internacionales como disciplina científica después de la Segunda Guerra Mundial" en Merle, Marcel. et.al. El estudio científico de las Relaciones Internacionales. UNAM FCPYS. Serie de estudios internacionales núm 54. 1978. p24.

11. El concepto de "paradigma" es explicado por Tomas Kuhn de la siguiente manera: "Por una parte representa toda una constelación de creencias, valores técnicos y demás compartidos por los miembros de una comunidad dada. Por otra denota una especie de elementos en esa constelación, soluciones concretas a enigmas que, empleados como modelos o ejemplos pueden llegar a reemplazar reglas lícitas como base para la solución de los restantes enigmas de la ciencia" Cfr. Kuhn, Thomas The structure of scientific revolutions. Chicago. Ed. University of Chicago Press. 1962.

12. Al respecto de la operatividad del paradigma realista Vid. Vázquez, John A. Op.Cit. pp.55- 62.

El esquema presentado anteriormente corresponde a lo que en base a la concepción realista podría ocurrir cuando dos Estados con un nivel de poder similar interactúan. Sin embargo, ¿qué ocurre cuando la negociación es desarrollada entre dos Estados con poderes desiguales?. La respuesta realista sería que el poder controla el desarrollo de la situación y que el Estado fuerte no necesita siquiera discutir el tema, el poder tiende a convertir rígidas las negociaciones y entre mayor poder mayor rigidez (•••)

La forma más conveniente de negociar teniendo desventaja en términos de poder puede ser entendida como lo hizo Watzlawik en un artículo denominado "Un Hamlet japonés".

"El poder, según el argumento en vigor, es el mal: renuncio entonces, no enteramente, pero si en la medida de lo posible. Un amigo me protege. Es poderoso, en consecuencia malvado. Lo desprecio, lo detesto por eso, y sin embargo debo tenderle la mano. No tengo ningún poder porque quiero ser bueno. lo que implica que mi malvado amigo me domina. Condeno lo que hace el poderoso, pero me preocupa que se caiga. Porque si mi protector cae, como corresponde a un malvado, yo, el bueno, caeré también" (•••)

•••. Habeeb William Mark. Power and tactics in international negotiation. Baltimore. Ed. The Johns Hopkins University Press. 1988. pp.3-4.

•••. Citado en Clavel, Jean-Daniel. Op. Cit. p.20.

México ha optado durante muchos años por esta posición, heredada del enfoque realista, para desarrollar su política exterior. Este enfoque no le permite a nuestro país optar por otra vía que el resguardarse buscando un protector poderoso. Posteriormente veremos cómo existen otras opciones para países que como el nuestro, buscan utilizar sus propios medios para obtener beneficios por medio de la creación y fortalecimiento de escenarios de negociación interestatal.

El realismo responde las preguntas formuladas a raíz de un reacondo de poder resultante de la consumación de la Segunda Guerra Mundial dando una explicación de la hegemonía norteamericana, sin embargo llega un momento en que los planteamientos del realismo no pueden resolver ya que surgen nuevas exigencias explicativas de las relaciones internacionales por lo que estas preguntas deben ser retomados por otras formas de análisis.

2.3. Corrientes científicistas.

Las corrientes científicistas surgen a mediados de la década de los cincuenta ante una sociedad que busca una manera de explicar la realidad internacional en base a métodos que cuenten con elementos tangibles que puedan ayudar a los formuladores de la política exterior a saber con precisión cómo es que se deben manifestar en el ámbito internacional.

"Lo que caracteriza en términos generales a estas concepciones es la atención que prestan a los métodos científicamente precisos con el deseo de elevar las Relaciones

Internacionales a la categoría de ciencia en el sentido de las ciencias físico-naturales." (63)

La tendencia científicista pone en contradicción lo que se había señalado sobre la conformación de teorías en ciencias sociales ya que para ellos "la teoría de relaciones internacionales aparece, así, como un sistema de preguntas, que habrá de ajustarse a criterios científicos y prescindir de valoraciones de orden ético, moral o metafísico." (64)

Pese a que las relaciones sociales no pueden ser medidas ni cuantificadas dado que el ser humano no es un objeto de estudio estable pues está sujeto a una gran diversidad de factores, las corrientes científicistas lograron un gran auge, ya que, aunque de manera limitada, lograron aportar algunos conceptos o soluciones a preguntas o a exigencias de tipo explicativo.

Nosotros las consideramos importantes ya que plantean explicaciones que son consideradas valiosas en simulaciones de negociación.

Morgensten, uno de los promotores de esta corriente, señalaba "esperamos conseguir una auténtica comprensión del problema del intercambio, estudiándolo desde un enfoque completamente diferente; es decir, desde la perspectiva de un juego de estrategias" (65)

63. Del Arrenal, Celestino. Op. Cit. p. 204.

64. Cfr. Ibid. p. 204.

65. Davis, Morton. Introducción a la teoría de juegos. Madrid. Alianza Editorial 1986. p. 15.

Cuando surge la explicación científicista sigue vigente como paradigma dominante el realismo político, por lo que podemos considerar que el cuadro de niveles de análisis es igual al que presentamos en el realismo. Sin embargo, cabe destacar que la validez del estudio de las corrientes científicistas se centra en que estas fueron utilizadas para modelos de negociación.

Una de las teorías y tal vez la más conocida dentro de las corrientes científicistas es la teoría de los juegos la cual se basa en la simulación de un juego donde hay varias posibilidades de solución a un conflicto determinado y donde el jugador está sujeto a ganar o perder dependiendo de su intuición, ya que el raciocinio es vencido en el juego.

La teoría de los juegos puede ser empleada para prácticas de simulación y para plantear soluciones tentativas sobre el proceso de negociación.

El juego "El dilema del prisionero" representa las posibilidades de cooperación - conflicto y las múltiples soluciones sobre el mismo tema, a manera de un juego de azar. Plantea la situación de una persona detenida e incomunicada que trata de responder preguntas de quienes lo han detenido y que tienen también incomunicado a otro compañero dando el mínimo de información posible, e incluso información negativa. Hay cuatro posibilidades dentro de este juego, las cuales son:

a) Si delata a su compañero puede salvarse de ser encarcelado y su compañero purgaría una larga condena, b) si su compañero lo delata ocurriría lo contrario, c) si los dos se

delatar serán encarcelados, y si ninguno de los dos habla ambos quedarán en libertad.

Como podemos ver en este ejemplo la cooperación podría auxiliar a los dos jugadores, pero la corriente científicista al estar inmersa dentro de las ideas realistas tiende a pensar que cada jugador buscará la opción que le reditue mayores beneficios personales sin importar la situación de la contraparte.

"Una forma de concebir la cooperación se basa en el supuesto de actores que persiguen única y legítimamente su propio interés a pesar de estar obligados a cooperar para servir mejor a sus intereses particulares" (●●)

Siendo así, la corriente científicista considera, al igual que el realismo, que la cooperación es factible siempre y cuando otorgue beneficios a las partes que cooperan.

Una teoría que rescata los modelos de negociación internacional es la teoría de la toma de decisiones. En ella "la estrategia o función de decisión consiste en elegir la acción más adecuada según los costes alternativos y partiendo de incertidumbre sobre el estado de naturaleza. la elección de estrategias se hace en función de criterios estadísticos" (●●)

●●. Mercado Becerril, Juan Carlos. "Simulación y juegos: teoría y práctica de las Relaciones Internacionales" en Foro Internacional. México. 27, I. Julio-septiembre 1986. p 154.

●●. Medina, Manuel. Teoría y formación de la sociedad internacional. Madrid. Tecnos. 1983. p.109.

La estadística auxilia al negociador pero es limitada ya que depende de la percepción de la situación por parte del negociador. Esta percepción puede estar equivocada y resultar negativa para ambas partes.

2.4. Neofuncionalismo e Interdependencia.

Ante el constante cambio que caracteriza a la sociedad internacional, la teoría de Relaciones Internacionales sigue su camino a marchas forzadas ante el rápido avance de su objeto de estudio.

Recientemente dos fenómenos han llamado la atención de los estudiosos de las relaciones internacionales, por un lado el continuo reforzamiento de los lazos de cooperación en materia económica, política, social, cultural, etc; y por otro el fenómeno de la integración en bloques regionales.

Es así que se han enfrentado, debido a la rapidez de los hechos, a una crisis de paradigmas que hace que hoy por hoy no exista una teoría que explique la realidad internacional de una manera que no deje lugar a dudas sobre su posible comportamiento.

Frente a los procesos de integración y de cooperación económica la teoría fue tomada por sorpresa y en consecuencia han surgido varias explicaciones de este fenómeno, sin llegar todavía a una conclusión general y universalmente aceptada.

La teoría explicativa de los procesos de integración esta basada en los estudios sistémicos ⁽¹⁰⁾ y posteriormente fue retomada por los neofuncionalistas.

Hay dos tipos de corrientes explicativas a los nuevos fenómenos de la sociedad internacional que son:

- a) Las teorías sociopolíticas
- b) Las teorías económicas de la integración ⁽¹¹⁾

Los procesos de integración representan un reto explicativo a las Relaciones Internacionales. Uno de los principales retos explicativos en cuanto a integración se refiere, es el relativo a la Unión Europea.

Este concepto es novedoso en el campo de las Relaciones Internacionales ya que desplaza a la explicación realista de la sociedad internacional basada en la lucha por la hegemonía por parte de los Estados. Las alianzas que se caracterizaban por ser político-militares se han transformado en económicas.

Hoy el mundo se caracteriza por la globalización que es la unión de varios Estados para dar paso del conflicto a la cooperación. Es, como señala Celestino del Arenal, "el progreso del multilateralismo frente al bilateralismo. el progreso del low politics al high politics". ⁽¹²⁾

¹⁰. Sistémicos: Aquellos que ven a la realidad internacional como un sistema en el que cada actor tiene un rol específico.

¹¹. Cfr. Chanona Burguete, Alejandro. "Una revisión crítica sobre las teorías de la integración internacional y regional en Relaciones Internacionales. México. UNAM FCPYS. vol. XIII, núm. 51. mayo-agosto de 1991. p.18.

¹². Del Arenal Celestino. Op. Cit. p.17.

Aunismo los neofuncionalistas destacan que el proceso de integración es natural y que no puede ser frenado, correspondiéndoles a los Estados lograr los mejores tratados de unión ante un hecho inminente.

Haas y su obra The Uniting of Europe han dominado el estudio de la integración regional. Haas describe a la integración como "Un proceso en el cual los actores políticos de varias unidades nacionales distintas están convencidos de desviar sus lealtades, explicativas y actividades políticas hacia un nuevo centro, cuyas instituciones poseen o demandan jurisdicción sobre los Estados nacionales preexistentes."⁽¹⁾

Para Haas la nueva comunidad puede ser federal, unitaria o confederal; sin embargo, toma como modelo el sistema federal. Poco a poco Haas va evolucionando su modelo hasta considerar que es hacia la supranacionalidad donde se dirige el proceso de integración.

⁽¹⁾ Haas, Ernest. The uniting of Europe citado en Keohane y Hoffman. The new European Community. Decisionmaking and institutional change. p.30.

Haas desarrolló el término Spillover el cual es su concepción fundamental. El mecanismo del desarrollo puede definirse como el proceso por el cual los miembros de un esquema de integración de acuerdo sobre algunos fines colectivos en base a diferentes motivos tratan de resolver su insatisfacción, ya recurriendo a la colaboración en otro sector relacionado, ya intensificando su implicación en el sector original, ya ambos. El spillover es considerado como un proceso inexorable y casi automático. (14)

Al analizar la concepción de Haas, podemos llegar a la conclusión de que el spillover es similar a la fichas de dominó donde habiendo empujado la primera las otras caen sucesivamente.

Esta explicación nos auxilia a comprender cómo es visualizada la negociación por parte de los neofuncionalistas.

Para los neofuncionalistas la negociación se inserta como un instrumento automático que tiene como fin el establecimiento de reglas que de una u otra manera habrán de darse.

(14). Cfr. Haas, Ernest. Partidos políticos y grupos de presión en la integración europea. Argentina. Ed. BID. 1966.

Como los procesos de integración son automáticos ya que cada Estado está sujeto a un rol determinado, la negociación viene a convertirse en un elemento estático que no cuenta con una verdadera capacidad de modificar la situación existente. Lo que resulte de las negociaciones es, antes de que la negociación se desarrolle, un hecho. El proceso de integración no puede detenerse.

Para los neofuncionalistas la negociación interestatal, se percibe dentro del proceso semi-automático que representa el spillover en donde primero se desarrollan a nivel estructural y posteriormente en escenarios de negociación.

Estructurales Se refiere a las políticas internas.

Negociación Los escenarios de negociación.
 La Ronda Uruguay del GATT.
 La OCDE.
 La cumbre del grupo de los siete.
 Las relaciones bilaterales con EU.

Es decir, primero se toman decisiones en el marco interno y luego se dan a conocer en diversos foros para que las conozcan las otras instancias. El neofuncionalismo plantea que los acuerdos que se desarrollan en el escenario estructural (como en el caso del proceso de integración) no tiene marcha atrás, así que el camino a seguir es encontrar puntos de coincidencia para poder expresarlos en el escenario de negociación fuera de la comunidad.

Con el creciente proceso de integración los neofuncionalistas ganaban la "batalla teórica" sin embargo, con la consiguiente crisis que sucedió en la Comunidad sufrieron un descrédito en sus preceptos.

Los años oscuros del proceso de integración y más recientemente el proceso de crecimiento han sumando más retos explicativos a los neofuncionalistas. Ante esta situación según Keohane y Hoffman ya no son suficientemente eficientes los términos de "supranacionalidad" y de spillover, lo que crea una necesidad de innovación teórica, que rebase a los neofuncionalistas.

Ellos son promotores de la interdependencia, donde se prevé la integración pero no de manera automática sino de una manera sujeta a cambios políticos, sociales y económicos futuros.

La negociación así se transforma, de ser un instrumento auxiliar de un proceso semiautomático a un panorama en el que está sujeto a una serie de condicionantes y circunstancias.

Dentro de la interdependencia, podemos destacar que los niveles de análisis son:

PROTAGONISTA:	Estados-nación
	Organizaciones internacionales
	Empresas trasnacionales
	Organizaciones no gubernamentales,
	etc.

AMBITO:	Múltiple considerando la diversidad de protagonistas.
RELACIONES:	Económicas Políticas Culturales Otras [complejas]

Tomassini al respecto destaca que la corriente trasnacional cuenta con las siguientes características:

Agentes:	Trasnacionales
Agenda:	Compleja [múltiples intereses]
Estructura:	Fragmentada e inter- relacionada
Factores:	Circuitos específicos
Plazos:	Mediano
Dinámica:	Transformaciones profundas y graduales
Fenómenos	
Observables:	De alcance medio
Método de análisis:	Microanalítico. (73)

Existe una gran multiplicidad de concepciones del término interdependencia, Carlos Rico realiza una precisión de términos para que esta sea viable para el estudio de las relaciones México-Estados Unidos. (74)

73. Tomassini, Luciano. Op.Cit. p. 9

74. Rico, Carlos. "Cooperación, conflicto e interdependencia: algunos puntos para el debate" en Torres, Blanca[Coord] Interdependencia: Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos? México. Ed. El Colegio de México. 1990.

Para desarrollar este análisis divide su explicación en dos versiones:

a) Primera versión: la interdependencia fomenta la cooperación y desplaza el conflicto ya que los dos Estados que mantienen relaciones de interdependencia son responsables por común de lo que acontezca en su relación. Existe un punto de partida común. Se comparten sensibilidades ¹⁷ recíprocas.

b) Segunda versión: En primer lugar busca ser la respuesta a la búsqueda de paradigmas alternativos no se queda solamente en el análisis de las "sensibilidades mutuas", es decir, traspasa al etapa descriptiva para intentar adentrarse en la etapa científica.

Las relaciones de interdependencia no eliminan automáticamente el conflicto pero suelen reducirlo. Esto es muy importante en el estudio de las relaciones México - Estados Unidos en donde las relaciones conflictivas son constantes y variadas.

Las relaciones de interdependencia se basan en la cooperación y para que se lleve a cabo esta cooperación hace falta la voluntad de los Estados. Es así que la cooperación y voluntad son elementos inseparables del proceso de interdependencia.

¹⁷. La vulnerabilidad o sensibilidad son elementos cuantitativos del impacto ante determinados hechos por parte de cada Estado conceso en una relación de interdependencia.

Vemos que la teoría de la Interdependencia se refiere a las "interacciones o transacciones que tienen efectos recíprocamente costosos para las partes" (99). Asimismo la Interdependencia necesita un "apellido" que puede ser:

Simétrica o Asimétrica,
 Completa o Parcial,
 Bilateral o Multilateral, y
 Vertical [relaciones norte-sur]
 o Horizontal [relaciones norte-norte] (100)

Los interdependentistas afirman que no todos los sujetos internacionales reaccionan de igual manera hacia un fenómeno. En el caso de las múltiples negociaciones entre México y Estados Unidos hay dos puntos de vista de las reacciones que pueden desarrollar los tomadores de decisiones y posteriormente ser reflejadas en las negociaciones:

a) La interdependencia entre México y Estados Unidos es francamente asimétrica en favor del segundo país.

b) Las relaciones entre México y Estados Unidos se dan dentro de la estructura de dependencia del primero respecto al segundo. (100)

99. Del Arenal, Celestino. Op.Cit. p. 321.

100. Cfr. Urquidí, Víctor. "Bases de una mayor integración económica entre México y Estados Unidos" en Torres, Blanca[coord] Op.Cit. p.19.

100. Cfr. Ojeda, Mario, "México y los Estados Unidos ¿Interdependencia o dependencia de México? en González, Roque[Comp] La frontera norte integración y desarrollo. México. Col. de México. 1981. p 129.

Son muchos los problemas que afectan la relación México-Estados Unidos, sin embargo hay también muchos puntos de unión y de interés común de los cuales en el marco explicativo de la interdependencia pueden ser utilizables por nuestro país para desarrollar negociaciones más exitosas.

Hay que analizar las posibles alternativas dentro de una interdependencia asimétrica. Sidney Weintraub destaca que ante esta relación lo mejor es formalizar los lazos y tomar medidas que son:

- a) La explotación de las ventajas comparativas de cada país.
- b) Buscar en lugar de deplorar las complementariedades económicas.
- c) Reconocer que cada país tiene un mercado natural en el otro.
- d) Estimular la producción intraindustrial cuando sea apropiado."

(101)

Es así que partiendo del entendimiento de que se está inmerso en una interdependencia se puede acudir a la negociación administrada. Esta negociación puede dar al país que se encuentra en desventaja la posibilidad de administrar sus recursos negociadores o aquellos en los que rebase la capacidad de su adversario, no para imponer su poder a manera de los realistas, sino para obtener un beneficio otorgando otro.

101. Weintraub, Sidney. A marriage of convenience: relations between Mexico and United States. USA. Oxford University Press, Twentieth Century Found. 1990. p. 34.

Lo novedoso se encuentra en la participación gubernamental ya que a través de esta se pueden establecer relaciones comerciales más estrechas o convenientes para las partes o imponer reglas que equilibren la competencia entre ambos.

En base a la revisión de las corrientes, es necesario destacar que esta última es la que da más dinámica a las negociaciones interestatales al darles una influencia mediante la cual pueden injerir en la evolución de la sociedad internacional y pueden evitar conflictos al ser un sistema con capacidad de conciliación, al contrario de lo que ocurre con el realismo.

Esta última corriente ha tenido un gran impacto en los estudios contemporáneos de relaciones internacionales y en México, como hemos visto ha resultado muy útil para analizar las relaciones con otros países, principalmente con Estados Unidos.

La corriente interdependentista no niega la desigualdad entre los diversos actores pero hace patente la necesidad de relacionarlos. Ante estos dos puntos el camino propuesto es el de una negociación administrada, así México ha desarrollado diversas estrategias en pro de su crecimiento.

Dentro de la interdependencia las negociaciones son importantes ya que tienen el poder de modificar las posiciones de los Estados ya que un Estado que mantenga negociaciones constantes con otros buscando mejores condiciones en relación con sus capacidades y con plena conciencia de sus vulnerabilidades y sus sensibilidades, puede, en un determinado plazo ascender en importancia en la escala internacional.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

29

Como veremos más adelante es en base a este entendimiento que México abrió sus puertas al mundo y desarrolla una serie de interacciones que buscan responder a su interés nacional en base a la negociación administrada.

Conclusiones al capítulo dos

Las corrientes analíticas de las Relaciones Internacionales pese a su intrincada problemática en cuanto a su metodología y objeto de estudio han aportado elementos valiosos para el estudio de la política internacional, así como para el diseño de estrategias de política exterior en dónde la negociación interestatal tiene participación directa.

Pese a la multiplicidad de corrientes que han buscado elevar sus preceptos al nivel de Teoría general, solo algunos han conseguido tener presencia en diversos foros académicos y de toma de decisión política en la actualidad, estos son el realismo (con su variante científicista), el neofuncionalismo y la interdependencia.

Las explicaciones que aportan las diferentes corrientes sobre la negociación interestatal son:

El realismo: Ve a la negociación interestatal como un instrumento utilizado por los Estados (únicos sujetos internacionales) para la satisfacción de su interés nacional con miras a maximizarlo en una sociedad internacional dominada por relaciones político-militares.

Las corrientes científicistas: Duplican el esquema realista pero buscan la elevación de las Relaciones Internacionales al grado de ciencia desde el punto de vista de las ciencias físico-naturales, para este fin se valen de modelos de negociación o propuestas para entender situaciones internacionales en base a la utilización de métodos que combinan la probabilidad y la estadística.

El neofuncionalismo: Considera a la negociación como un proceso "semiautomático" en donde cada Estado cumple determinada acción en pro de una meta común, este proceso es explicado por medio del concepto spillover. Asimismo, esta corriente considera que los procesos se desarrollan en dos escenarios, el estructural y el de negociación (interestatal).

La interdependencia: Un modelo que resulta aplicable al caso mexicano, en donde las relaciones con otros Estados se desarrollan al existir "dependencia mutua" que se mide en grados de "vulnerabilidad" y "sensibilidad". Con la creciente globalización, la interdependencia se acrecienta por lo que resulta importante aplicar una política que aporte nuevas opciones de desarrollo: la negociación administrada. La negociación administrada puede auxiliar a nuestro país dentro del proceso de globalización al permitirle participar del creciente intercambio internacional llevando a cabo políticas que obtengan

80

los mejores resultados en pro del desarrollo mediante el sistema de negociaciones interestatales.

3. Aspectos prácticos de la negociación interestatal.

3.1. El negociador.

*! El mundo está desquiciado!
! Vaya faena, haber nacido
yo para tener que arreglarlo!*

W. Shakespeare, Hamlet.

Al estudiar el concepto de negociación interestatal concluimos que es: Un proceso donde dos o más Estados interactúan de forma pacífica con el fin de arreglar algún conflicto de forma benéfica para ambas partes, buscan cooperar o previenen posibles conflictos en el futuro. Esta negociación es desarrollada por un individuo denominado negociador interestatal.

El negociador interestatal, perteneciente o no al cuerpo diplomático o servicio exterior de un Estado, es designado por el Jefe del Ejecutivo para participar en una negociación representando a su Estado de origen, buscando los mejores resultados en pro de los objetivos que su nación se ha planteado.

El negociador puede o no coincidir con su gobierno en la forma de llevar a cabo una negociación, cuando la incompatibilidad de los puntos de vista se hace insostenible para los principios del negociador este puede renunciar. La renuncia se puede dar por medio de una carta abierta o confesión publicada en los periódicos. (108)

108. Bretton, Philippe. *Negotiations internationales*. Institute des hautes études internationales du Paris. Paris. Ed. Pedone. 1984.

La labor del negociador interestatal es sumamente importante ya que adiciona un instrumento mediante el cual se lograrán los objetivos planteados por el interés nacional de un Estado, por lo que se debe procurar que las características de este individuo sean las óptimas para asegurar que cumpla con el cometido que se le ha asignado.

Con muchas y variadas las características que debe poseer el negociador interestatal, estas pueden ser en primera instancia las mismas que se han atribuido al diplomático, las cuales consideraremos como "básicas". Asimismo, hay algunas otras que consideramos que son propias del negociador interestatal o que deben tomarse en cuenta para desarrollar su labor que consideraremos "específicas".

3.1.1. Características básicas del negociador interestatal.

Tomando como base las características o cualidades deseables para el diplomático rescatamos aquellas que Harold Nicholson describe como parte del diplomático ideal son: inteligencia, conocimiento, discernimiento, prudencia, hospitalidad, laboriosidad, veracidad, buen carácter, valor, ecuanimidad, modestia, discreción, moderación, paciencia, tacto, precisión, lealtad, destreza, tolerancia y dignidad. ⁽¹⁰⁹⁾

¹⁰⁹, Cfr. Nicolson, Harold. Op. Cit.

Para William Macomber "ningún diplomático resulta eficaz, ni siquiera tiene derecho a ese nombre, a menos de que haya dominado las "cualidades esenciales" personales y las "destrezas esenciales" profesionales - viejas y nuevas - que exige la profesión moderna [ya que de lo contrario] no importa cuán profundamente esté entregado a los intereses de su patria y a la causa de la paz cierto es que está cobrando su salario con bases falsas [...] e incluso puede resultar una amenaza en la escena internacional." (104)

Las "cualidades esenciales" de las cuales habla son:

"Integridad [ya que debe ser] un hombre con un sentido del honor de lo más estricto si el gobierno ante el cual está acreditado y su propio gobierno han de confiar explícitamente en sus afirmaciones [...] el buen negociador nunca podrá basar el éxito de su misión en promesas que no puede cumplir o en la mala fe. Es un error capital y muy generalizado, decir que el buen negociador debe ser un maestro en el arte del engaño [...] ello muestra que su inteligencia es tan pobre que no le permite alcanzar sus metas mediante métodos justos y razonables"

"La discreción [...] en su carrera, el diplomático ha aprendido no solamente que estos resultados se obtienen en forma óptima merced a la confidencialidad y discreción, sino que a veces no hay otro modo de obtenerlos. [...] El diplomático debe aprender a ser franco, servicial y veraz, todo ello sin perder de vista el cuidado y la discreción. En sus relaciones con la prensa y con otros diplomáticos recordarán que las indiscreciones son fatales, que una indiscreción fragmentada puede resultar tan perjudicial como una total en manos de un oyente listo"

"En el lenguaje diplomático, energía significa nervio y celo. Los diplomáticos necesitan ambos. Debe contar con recursos físicos para sostener jornadas de quince horas. [...] [Asimismo debe estar personalmente interesado] ya que si no [puede] adoptar una actitud de desapego y un papel poco sobresaliente."

"La última cualidad es la autodisciplina [...] Ninguna nación puede aceptar que la represente en empresas de envergadura quien no tiene control férreo sobre sí mismo." (105)

104. Macomber, William. Op. Cit. p.26.

105. Ibid.

En cuanto a las destrezas esenciales apunta:

"La diplomacia requiere la aptitud para informar con exactitud [...] informar en la diplomacia no se limita a dar cuenta y transmitir informaciones oficiales entre los gobiernos. La mayor parte de la información que está a cargo de los diplomáticos destacados en el exterior tiene por fin mantener a sus respectivas capitales informadas sobre lo que ocurre en los países en que están destacados. Debido a la abundancia de este material, es esencial que el diplomático aprenda a escoger lo que envía a sus jefes en la patria."

"Tenacidad y persistencia son cualidades esenciales de los buenos negociadores. No lo es la terquedad" [también es necesario tener .]"facultad de hacer análisis objetivos" [Y finalmente .]"Signo de profesionalismo en la diplomacia es el dominar lenguas extranjeras [...] todo diplomático profesional deberá dominar al menos una lengua universal además de la suya propia. Además, deberá aprender la lengua del país en que sirve en caso de no saberla ya" (104)

Asimismo, Hans Binnendijk realizó un "formulario" del que los negociadores pueden hacer uso para obtener mejores resultados:

- Conoce tu esencia y estate bien preparado ya que tu interlocutor probablemente lo estará.
- Ten claros tus objetivos y conoce tus límites.
- Conoce y entiende el estilo del negociador del país con el que estas tratando.
- No negocies contigo mismo.
- No te arriesgues en posiciones extremas, pero se consistente.
- Se paciente y usa poca limitante en tus tiempos.

104. Cfr. Ibid

- Desarrolla relaciones personales con la contraparte, pero cuida no ser manipulado.
- Busca oportunidades en sesiones informales ya que es ahí donde la mayoría de los acuerdos se realizan.
- Usa adecuadamente el protocolo ya que probablemente la contraparte le preste mucha atención.
- Entiende la sensibilidad nacional de la contraparte y cuida de no herir susceptibilidades a menos de que esto sea imposible.
- Conoce el proceso de toma de decisiones de la contraparte.
- Involúcrate en tu propia toma de decisiones y así probablemente le llevarás ventaja a tu contraparte.
- Asegura detalles donde sea posible, especialmente cuando el otro Estado tiene problemas para condescender" (107)

Las cualidades de las que hemos hecho referencia aparecen en varios estudios sobre el tema, sin embargo no deben tomarse a manera de recetario, son sugerencias que pueden ser la diferencia entre una brillante o una infructuosa carrera como negociador. Entre los trabajos que abordan cuáles deben ser las características del negociador se encuentran algunas que no pueden ser aplicadas en la actualidad, un ejemplo claro es este escrito de Ottaviano Maggi quien en 1596 señaló lo siguiente sobre el diplomático:

¹⁰⁷ Binnebojn, Hans. National Negotiating Styles. Foreign Service Institute, U.S. Department of State, 1987. pp. VIII-IX.

"El diplomático debía ser consumado teólogo, estar versado en Aristóteles y Platón y ser capaz de responder sobre la marcha los problemas más abstractos en correcta forma dialéctica; también debía ser perito en matemáticas, arquitectura, música, física y derecho civil y canónico. Debía hablar y escribir el latín correctamente y ser asimismo versado en griego, español, francés, alemán y turco. Aparte de ser erudito avezado en materias clásicas, historiador y geógrafo y perito en ciencia militar, tener gusto refinado por la poesía. Y por encima de todo, ser de excelente familia, rico y dotado de una presencia física hermosa." (108)

Tal vez entre las características citadas por Maggi encontremos que el conocimiento de diversos idiomas y la posesión de una cultura amplia que permita la rápida solución de algunos problemas son actualmente requerimientos necesarios para el desempeño del diplomático, sin embargo cuando hablamos del conocimiento profundo de materias como teología, derecho canónico y latín, así como la necesidad de provenir de excelente familia, ser rico y tener presencia física hermosa encontramos elementos en franco desuso correspondientes a una realidad histórica muy diferente a la nuestra.

108. Al respecto el Embajador Antonio de Icaza considera que siguiendo con el orden de ideas planteado por Maggi hoy tendríamos que exigir del diplomático ser físico nuclear, ingeniero petrolero, biólogo, químico, abogado, economista, sociólogo, politólogo y perito en cibernética. Cfr. Icaza, Antonio. "la diplomacia bilateral" en Revista de Política Exterior, México, SRE INPRED, núm. 45, octubre-diciembre de 1994, p. 16.

Es bien sabido que no todo diplomático o negociador puede poseer todas las cualidades y virtudes, por lo que resulta importante priorizar algunas para darles mayor atención. Por ejemplo, no se puede poner el valor físico en primer plano, puesto que esta es una carrera en la que la violencia física directa no tiene lugar, comúnmente la honestidad encabeza las listas de características, sigue en importancia el conocimiento general de todos los temas entrelazados con la política, sociología, economía y finanzas. Por supuesto que la especialización en todos estos campos no es posible, por lo que hay que contar con una cualidad doble: la posibilidad para extraer el conocimiento de otros y saber sintetizarlo para el propio aprovechamiento. (109)

Bajo este entendimiento vemos que algunas características del pasado siguen vigentes, modificándose según el desarrollo histórico lo exija. Entre ellas, estas son las que a nuestro juicio siguen teniendo validez y aplicación:

¹⁰⁹ Strang, The Foreign Office. London. Ed. George Allen and Unwin. 1957. pp. 182- 183.

Características básicas:

- **Buen carácter:** Que le permitirá relacionarse con su contraparte y lograr acuerdos más fructíferos.
- **Buena condición física:** Necesaria para desarrollar amplias jornadas donde se requiere de agilidad física y mental.
- **Autodisciplina:** Un individuo que mantiene cierta disciplina hacia sí mismo puede desarrollar las otras habilidades y características con mayor facilidad, siempre y cuando esta autodisciplina no este basada en la obstinación u terquedad. Esta cualidad puede influenciar en la integridad, necesaria del negociador.
- **Decisión:** En casos en que las circunstancias lo requieran es importante que el negociador pueda discernir la mejor opción en pro del interés nacional del Estado al que representa.
- **Aptitud para informar oportuna y verazmente.** Esta es una aptitud sumamente valorada en el desempeño del negociador ya que todo Estado espera que sus representantes les otorguen información pronta, confiable y sintética de los eventos a los cuales los enviaron.

- Buena memoria:** Pese al desarrollo de la informática, de la cuál hablaremos posteriormente, es necesaria para el desarrollo de una labor donde intervienen una serie de personas, lugares y circunstancias a recordar.
- **Cultura general amplia,** que incluye como elementos importantes:
 - Conocimiento de lenguas extranjeras
 - Conocimientos históricos y geográficos ⁽¹¹⁰⁾

El conocimiento y uso adecuado del protocolo es indispensable ya que son reglas comunes que facilitan las relaciones entre los pueblos y la profesión negociadora interestatal. Sin embargo, hay que contar con el suficiente tacto para no incurrir en errores que propicia el propio cumplimiento del protocolo. Al respecto tenemos un ejemplo de lo sucedido al embajador norteamericano en México durante el periodo de 1933 a 1942, Josephus Daniels.

¹¹⁰. El conocimiento histórico y geográfico es indispensable, aunque el avance de las comunicaciones reduce la importancia de las fronteras, no cabe duda de que muchos conflictos o determinadas interrelaciones están determinadas por factores históricos y geográficos. Ejen. La relación de Estados Unidos con México o la Guerra del Golfo Pérsico pueden ser explicadas desde ambos puntos de vista. Para conocer cómo influye el factor geográfico Vid. Lacoste, Yves. La geografía, un arma para la guerra. México, Ed. Anagrama. 1977. 136 pp.

En relación con la visita del Presidente Quezón de Filipinas a México el Departamento de Estado norteamericano mandó una nota a Daniels señalando que Filipinas no era reconocido como Estado soberano por los Estados Unidos, quienes ejercían la soberanía sobre aquel país. Bajo ese entendido el presidente Quezón no tenía derecho a los honores dignos de un Jefe de Estado, correspondiéndole estos al Presidente de los Estados Unidos (y en su representación a Daniels), asimismo según el protocolo la bandera de los Estados Unidos debía izarse en posición más alta que la filipina.

Daniels narra: "Quezón era considerado el Presidente de una República de habla española y era el huésped de honor de una República de habla española. Habría sido una presunción exagerada pedir al gobierno mexicano que me asignase un lugar preferente entre los huéspedes distinguidos. El protocolo puede en verdad ser ridículo, cuando esto ocurre, se debe tener el suficiente sentido común para colocar la cortesía por encima del protocolo. Esta debe también figurar entre las listas de cualidades negociadoras de un embajador. Si no es así, debe utilizar su buen sentido y memoria, para recordar que antes de ser diplomático ha sido caballero."¹¹¹

¹¹¹ Daniels, Josephus. Diplomático en mangas de camisa. Trad. Salvador Duhart. México. Talleres Gráficos de la nación. 1949. p. 272.

Y por último dentro del rubro de características básicas podemos destacar una que es tal vez la más deseable de todas y gracias a la cual el negociador puede "pulir" las deficiencias que pueda tener en otro rubro: la vocación de servicio y amor hacia su patria. No hablamos de un amor ciego, incapaz de reconocer y respetar las decisiones de otros Estados, sino el que permite trabajar en pro del Estado al que pertenece con la consigna de lograr una convivencia humana más justa ya que el negociador no debe olvidar que su labor se centra en la búsqueda de una convivencia pacífica. La misión del negociador interestatal puede ser la más difícil pero al mismo tiempo la que más satisfacción deja al saber que se está trabajando por el futuro de la humanidad. (110)

Nadie puede dudar que no sólo en el ámbito del negociador sino en otros rubros es importante contar con personas que cubran estos requisitos, pero cabe destacar que en la labor del negociador interestatal se tornan ineludibles.

110. En un mundo en donde los lazos son cada vez más estrechos cabe recordar a los primeros mensajeros y sus misiones, según textos bíblicos la labor del mensajero era conocida como una labor de paz "Que hermosos se ven venir por los montes los pies del correo que viene a hacer saber la nueva feliz de la paz" [Isaías 52,7]. En este sentido podemos rescatar un paraje de la Divina Comedia de Dante Alighieri, "así como rodea la gente al mensajero coronado de olivo [símbolo de paz], para saber que nuevas tras no reparan en atropellarse unos a otros" [El purgatorio, Canto segundo]. La labor del negociador interestatal no es sólo buscar la paz en un ámbito regional como en aquellos tiempos sino a nivel interestatal e internacional.

estas son las características "básicas" del negociador interestatal las cuales inclusive pueden ser denominadas de diferente manera en otros estudios pero giran sobre las mismas cualidades. En base a ellas, podemos decir que el negociador o diplomático debe ser una persona con una propensión natural a sociabilizar, hablar en público, ganarse el aprecio de los demás, ser organizado, íntegro, tener vocación para el constante estudio de nuevos y diversos temas y sobre todo, ser un individuo capaz de trabajar en pro de un bien común.

Pese a que las características han sido destacadas por diversos estudios ⁽¹¹⁹⁾, el encontrar un negociador con estas cualidades representa para los Estados un grave problema al que buscan dar solución por medio de la capacitación.

3.1.2. Características específicas del negociador interestatal.

Aparte de las características "básicas" del buen negociador o del diplomático ideal consideramos que debe incluir en su "arsenal" un conocimiento amplio de tres rubros a los que haremos referencia a continuación, y que son importantes instrumentos del los cuales deberá hacer uso, estos son:

¹¹⁹. Los estudios encontrados retoman en gran medida las características citadas por Nicholson y Macomber. Sin embargo, se pueden encontrar características diferentes o novedosas en los siguientes trabajos: Pérez Bravo, Alfredo. "Los grandes cambios de nuestro tiempo y sus efectos en la práctica diplomática" *Revista Mexicana de Política Exterior*. Op. Cit. y Flischke, Elmer, ed. Modern Diplomacy: The art and the artisans. Washington, Dc. American Enterprise Institute, 1979.

a] El conocimiento de la retórica: Es muy importante que el negociador interesado conozca el arte de hablar y de escribir, un diplomático que no pueda expresar de forma clara la información requerida por su gobierno y no tenga la habilidad para fomentar simpatía por los intereses que persigue no es útil para los fines a los que ha sido asignado e inclusive puede resultar un factor perjudicial.

b] El conocimiento del uso de la tecnología: "debe tener un amplio conocimiento de la tecnología disponible, el perfil del negociador moderno debe ajustarse a ésta. La utilización adecuada de la tecnología puede definir el éxito de una negociación. Así pues, el conocimiento y aplicación del correo electrónico, telefax, computadoras y bancos de datos electrónicos, por mencionar solo algunos, favorecerá el desempeño del negociador al tener un manejo adecuado de la información y una rapidez en su proceso de conducción". (114)

En la actualidad es necesario el conocimiento de los medios electrónicos de información y comunicación, sin embargo, no debe descartarse a un negociador que no teniendo este conocimiento ha demostrado resultados positivos. Esta habilidad es más frecuente entre los negociadores jóvenes, por lo que se da el caso de negociadores de edad avanzada que siendo brillantes en su carrera desconocen estos medios.

¹¹⁴. Galdaña, Juan José. Elementos teórico-metodológicos de la negociación internacional. Tesis de licenciatura. México. UNAM. FCPS. 1990. p.51.

En esta situación lo más recomendable será aprovechar la experiencia de este negociador y proponer que un negociador joven conocedor de los medios electrónicos pero carente de la experiencia necesaria, colabore con él para que ambos se complementen con las cualidades mutuas.

c] La utilización de cifras y estadísticas: El conocimiento de este instrumento facilita la exposición del tema ya que demuestra de forma gráfica y da un carácter de veracidad los puntos que se desean destacar en la negociación.

Como hemos visto el negociador interestatal no es propiamente un miembro del servicio exterior del Estado al que representa, esto le impone la necesidad de "características específicas" que dependen directamente del tipo de negociación a la que se va a enfrentar. Así pues, vemos que si la negociación versa sobre algún tema en particular el negociador debe ser conocedor del tema e incluso haberse desempeñado en ese rubro específico durante algún tiempo.

Es por esto que como un "cuarto" factor podemos considerar el conocimiento que tiene sobre el tema que corresponde a la negociación asignada, así para cuestiones económicas, políticas, militares, culturales, tecnológicas, etc. el Jefe del Ejecutivo debe asignar a la persona más preparada en el rubro específico.

3.2. Los instrumentos del negociador interestatal.

"Los instrumentos de negociación internacional son muy variados - van desde la utilización de las normas del Derecho Internacional Público, hasta la amenaza de la aplicación de la fuerza bélica, pasando por toda la gama de instrumentos económicos, políticos, sociales, ideológicos y culturales, que los Estados pueden utilizar en un momento dado [...] De tal forma, se consideran como instrumentos de negociación internacional, todos aquellos elementos objetivos, subjetivos, internos y externos utilizados por un Estado en sus relaciones externas". (113)

Dentro de los instrumentos, consideramos que el negociador interestatal debe dar prioridad a los tres instrumentos específicos de los cuales hemos hablado, la retórica, la utilización de cifras y estadísticas y la tecnología. No deseamos eliminar o disminuir la importancia de otros instrumentos que han sido estudiados y que han demostrado su utilidad, sin embargo, consideramos que estos tres elementos tienen una gran importancia en lo que se refiere a las negociaciones interestatales modernas.

"Son los tipos de instrumentos y la forma de utilizarlos y manejarlos, lo que determina la estrategia a seguir en las negociaciones y, por ende, la capacidad política-diplomática de los Estados." (114)

113. Cfr. Peña Guerrero, Roberto. "México y sus instrumentos de negociación internacional" en Relaciones Internacionales México. Vol. XI. Núm. 32. abril-junio, 1984. p.48.

114. Ibid.

Es así que en una época enmarcada en la necesidad de utilizar los instrumentos "antiguos" y "nuevos" para negociar, nuestra atención debe centrarse en observar cómo funcionan los instrumentos que poco a poco se han insertado a la práctica negociadora y cómo influyen en el logro de mejores resultados.

3.2.1. Utilización de la retórica.

*"El mayor bien del hombre es
hablar de la virtud todos los días de su vida
y conversar sobre todas las demás cosas[...],
porque una vida sin examen no es vida"*

Platón, Diálogos Socráticos

La retórica es entendida como el arte de hablar elegante y elocuentemente, ha sido una importante arma no sólo para los diplomáticos sino para todos los negociadores, aunque es un método comúnmente utilizado también tiene sus límites "E. Gracián destacó la importancia del arte de conversar - es así como el hombre demuestra lo que quiere - , pero reconoció los límites de la retórica al estimar que hablar con sentido es más necesario que hablar elocuentemente". (117)

La elocuencia es un arma básica para el negociador interestatal, y aunque tal vez no tiene la importancia que tuvo en la Roma antigua o en la diplomacia del siglo XIX no debe considerarse inútil.

117. Clavel, Jean Daniel. *Op Cit.* p.32.

Pese a que se puede considerar obsoleto y pasado de moda el fortalecer las cualidades de buen orador no se debe olvidar que gracias a un buen discurso es posible hacer que la parte frente a la cuál estamos desarrollando la negociación coincida con los preceptos de la parte que presenta un buen discurso, con lo que se obtienen mejores ganancias.

Cuando se participa en alguna práctica negociadora es indispensable encontrar las palabras adecuadas con las cuales expresar las ideas y al final registrar el resultado obtenido. Esta habilidad o arte ha sido siempre una herramienta del diplomático exitoso, en caso de que el negociador no posea dicha habilidad es correcto y conveniente que se provea de ayuda adecuada por parte de sus colaboradores. ⁽¹¹⁰⁾

Jean Daniel Clavel enumera las figuras de la retórica a las que el negociador debe acudir en determinadas situaciones para elaborar un buen discurso o para contrarrestar posiciones opuestas a sus objetivos.

a) La prolepsis o anticipación: Esta consiste en la previsión de una objeción refutándola por adelantado. Por ejemplo se puede insertar en el discurso frases como: [a quienes objetaran que ., responderíamos que.]

¹¹⁰. Sir Webster Charles. The art and practice of diplomacy. London. Ed. Chatto and Windus. 1961. p.3.

La anticipación puede tener puntos débiles ya que se hace énfasis en un punto del discurso en el que probablemente existen problemas, sin embargo es funcional al evitar preguntas no deseables adelantando las respuestas.

b) La parífrasis: Esta consiste en expresar con un grupo de palabras una noción que podría expresarse con un solo término.

c) La metáfora: Su objeto es una transferencia de sentido mediante la sustitución analógica. Se hablará así de "las raíces del mal", de "las fuentes de la congoja", de "la gota de agua que desborda el vaso", de "la chispa que enciende el polvorín, etcétera".

La metáfora puede ayudar a que la parte que escuche un discurso pueda visualizar de una manera sencilla el problema que se le está planteando, aunque también puede ser utilizado para que algunas afirmaciones sean difíciles de refutar.

d) La anáfora: Esta consiste en la repetición de términos o locuciones al principio de muchas frases para obtener un efecto de reforzamiento o de simetría.

Esta figura tiene el impacto de fortaleza en un discurso, como este: [Podemos hablar de los intereses humanos universales...Podemos hablar de la humanización de las relaciones internacionales...Podemos hablar de un mundo sin violencia.]

e) La litote: Esta consiste en atenuar la expresión del pensamiento para hacer entender lo más diciendo lo menos. por ejemplo, en lugar de decir que una "sugerencia es excelente", se estimará que "esta idea merece una reflexión".

f) La sinonimia o metábola: Esta describe la repetición de una idea con el auxilio de palabras diferentes.

g) La repetición: Consiste en explicitar un miembro de una frase mediante otro para acentuar su importancia.

h) El pseudo-discurso indirecto: Este trata de dar la impresión de que se asiste efectivamente al evento relatado.

i) La contracción del tiempo: Establece una conexión temporal muy estrecha entre dos eventos o dos hechos: "si te mueves, te caes". Por la ligazón de la persona, el oyente siente que participa directamente, " si su delegación insiste en este punto, prolongaremos peligrosamente la duración de nuestras negociaciones".

j) El apóstrofe o la pregunta oratoria: Se invita a la otra parte a reflexionar o entrar en la discusión y por ende a comprometerse.

k) La preterición: Por medio de la que se llama la atención sobre algo de lo que supuestamente no se quiere hablar. Así Mijail Gorbachov dijo: "No quiero utilizar esta tribuna para formular reproches a nadie".

l) La vacilación: Trata de señalar uno o varios elementos del discurso. Puede tratarse de la reiteración ["esas circunstancias atroces e inhumanas, digo, si se me permite calificarlas así"] o de la corrección ["si nuestros compañeros nos hubiesen rogado, o mejor aún, si nos hubiesen dado a entender que,"].

m) La onomatopeya: Consiste en emplear una palabra sugerente por imitación fonética de la cosa designada.

n) La tapinosis: Es una especie de "disminución": "hay algunas páginas bellas en ese texto, buenas ideas en su introducción".

o) Los eslóganes y otras exageraciones del lenguaje:
Frecuentes, sobre todo a propósito de las negociaciones que confrontan enfoques ideológicos diferentes. hasta cierto punto, estas figuras pueden provenir de la lengua ruda⁽¹¹⁹⁾ como por ejemplo la expresión "guerra de las galaxias" o "la paz de las estrellas". También se puede recurrir a lugares comunes u otras fórmulas establecidas."⁽¹²⁰⁾

La retórica no debe ser confundida con el "arte del engaño" ya que hemos visto que la labor del negociador no es engañar sino convencer y para esto es necesario un buen uso del lenguaje y una gran inteligencia.

En cuanto al uso de la retórica han existido grandes políticos con una habilidad natural para convencer en base a sus discursos, entre ellos podemos citar a Hitler, Ghandi, Lenin, etc. Aunque la intención de discursos pronunciados revele intenciones diferentes no se puede eliminar el hecho de que por medio de los mismos se causó un gran impacto en la población.

Tal vez existan un número elevado de individuos que deseen incursionar en prácticas negociadoras y que consideren que no cuentan con esta habilidad natural, esto se puede resolver mediante la capacitación y un esfuerzo prolongado en pro de cultivar el arte de expresar los deseos mediante las palabras.

¹¹⁹.La "Lengua ruda" es una forma del lenguaje caracterizada por una falta de sustancia, ausencia de estilo y gran simplicidad; el origen del término proviene del ruso describiendo desde antes de la Revolución de 1917 el estilo administrativo pesado de la burocracia. Vid.Clavel, Jean Daniel Op. Cit. p. 40.

¹²⁰. Cfr. Ibid. pp.35-39.

3.2.2. Cifras y estadísticas

Diderot visitó la Corte rusa invitado por la emperatriz. Conversó libremente y proporcionó a los miembros más jóvenes de los círculos de la Corte un ateísmo vivaz. Los consejeros le sugirieron a la emperatriz la conveniencia de comprobar tales exposiciones doctrinales. Ella no quiso poner directamente freno al discurso de su invitado y urdió la intriga siguiente. Se hizo saber a Diderot que un conocido matemático disponía de una demostración algebraica de la existencia de Dios y deseaba ofrecérsela ante toda la Corte. Diderot aceptó y [Euler] avanzó y dijo con gravedad y conocimiento perfecto: Monsieur, $(a + b n) / n = x$, donc Dieu existe. Diderot, para quien el álgebra era como el chino, quedó perplejo. Pidió permiso para regresar a Francia, permiso que le fue concedido.

*Augustus de Morgan
A Budget of Paradoxes [1872]
Citado por Sagan, Carl en el Cerebro de Broca.*

La utilización de cifras, estadísticas y algún otro método cuantificable tiene el impacto psicológico de irrefutabilidad. El uso de este instrumento se ha incrementado gracias a que las negociaciones en la actualidad se han tornado más técnicas y por la cada vez mayor injerencia de la informática.

Por medio de una cuidadosa selección de cifras se puede lograr que la parte contraria llegue a la conclusión deseada por su interlocutor. Sin embargo se debe ser muy cuidadoso cuando se presentan o se recibe alguna explicación basada en cifras.

En primera instancia es conveniente tener cuidado con el tipo de unidad del que se está hablando. Un ejemplo en este sentido es el de importación y exportación de tecnología. Comúnmente este tipo de material se sigue cuantificando en unidades de peso, esto resulta engañoso ya que la nueva tecnología tiende a ser cada vez más ligera y la obsoleta es más pesada. Así, cuando observamos las cifras vemos que determinado Estado adquirió un importante envío de tecnología [cuantificada en peso], pero desconocemos la calidad, el precio y el uso real de aquella inversión.

El negociador interestatal debe estar conciente de que no le está bien mentir ya que, de ser descubierto por su contraparte perdería su credibilidad, pero, no debe esperar que todos obren de la misma manera.

Sin embargo en determinadas circunstancias, en el uso de las cifras, el negociador se podrá permitir el mentir. Una estadística bien estudiada es irrefutable en los términos en que esta diseñada y los posibles riesgos de que esta sea refutada pueden ser mejor eludidos que en el caso de un discurso.

Dos ejemplos que nos pueden demostrar cómo influye una cifra en la visión de un mismo tema son los siguientes:

a) "cuando el precio de un producto aumenta a razón del 10% anual durante 10 años, el aumento total no es del 100% (10 X 10), sino de 159%.

b) cuando la inflación baja de 10% en 1979 a 6% en 1985, el portavoz del partido en el poder podrá decir que el gobierno ha reducido la inflación en un 40%. Esto no significará que la inflación haya bajado de 46% a 6%, sino que el encarecimiento ha bajado solo 4 puntos, como lo señalará el portavoz de la oposición." (181)

Pero no solo las cifras y estadísticas auxilian al negociador a sustentar algunos supuestos de su discurso, hay algunas que inclusive pueden darse como muestra de cómo determinada acción puede inclusive lograr la consecución de beneficios para las partes inmersas en una negociación.

Las cifras y estadísticas tienen numerosas aplicaciones, aunque deben ser utilizadas con mucho cuidado ya que en determinados casos, algún negociador experto podría descubrir que determinada estadística no comprende elementos sociales, políticos o económicos que puedan existir y que tengan un impacto directo en la negociación.

181. Cfr. ibid. 111.

3.2.3. La tecnología.

Este siglo se ha caracterizado por el rápido desarrollo en materia tecnológica, lo que se ha denominado la " Tercera Revolución Industrial" ⁽¹⁰⁰⁾ desarrollo que ha tenido un impacto en todos los rubros de desarrollo humano, donde la negociación no queda excluida.

Se dice que "desde que se inventó el teléfono se acabaron los enviados plenipotenciarios", reduciendo el papel del diplomático y del negociador interestatal a una figura decorativa sin oportunidad de desarrollar sus cualidades de negociación.

La labor del negociador se ha transformado gracias a la tecnología ⁽¹⁰¹⁾, algunos consideran que incluso la labor del negociador desaparecerá al contar con medios tecnológicos más baratos y más rápidos que logren los mismos resultados. Esto está muy lejos de ser una realidad ya que el factor humano en la negociación es indispensable, sin embargo, hay que procurar que los negociadores no sólo conozcan los instrumentos convencionales, sino también apliquen los adelantos tecnológicos y matemáticos a su labor.

¹⁰⁰ La "Tercera Revolución industrial inicia a comienzos de 1950 con el vertiginoso desarrollo de la física nuclear. Vid. Dávila Aldas, Francisco. La revolución científico-técnica, la globalización industrial, la formación de bloques y los nuevos cambios mundiales en Relaciones Internacionales. México. UNAM FCFyS CRI. núm. 58. abril-junio de 1973. p. 15.

¹⁰¹ Para conocer como ha impactado la implementación de los adelantos tecnológicos en diversos ámbitos sociales Vid. Olstín. The Story of Telecommunications.

La innovación tecnológica implica a los Estados la conformación de nuevos cuadros de negociadores con conocimientos en estos novedosos rubros del saber humano. "El mundo cambia tan rápido que debemos hacer esfuerzos decididos, con objetivos definidos, para crear empleos de tecnología avanzada del futuro, revertir la derrota tecnológica histórica, haciendo de aquel conocimiento tecnológico indispensable para atender los derechos vitales de los pueblos"⁽¹²⁴⁾

Gracias a la tecnología se pueden tener informes, datos u otro tipo de elementos que faciliten la labor del negociador, los cuales, aunados a su inteligencia y audacia, pueden lograr resultados muy fructíferos, siendo la tecnología no un adversario sino un colaborador.

Comúnmente son los países ricos los que cuentan con la tecnología más avanzada por lo que tienen una ventaja frente a los países que no pueden producirla y que la adquieren como tecnología obsoleta. Sin embargo, cabe destacar que no es el poder de la tecnología lo que obtiene mejores resultados en las negociaciones, sino el uso que se haga de los pocos o muchos datos que esta facilite.

¹²⁴. Cfr. Discursos pronunciados por Bill Clinton, el 17 de febrero de 1993 ante el Congreso de los Estados Unidos de América y por Jaime Paz Zamora, Presidente Boliviano, el 18 de julio 1991 ante la Primera Cumbre Iberoamericana. Citados en La política exterior de México en el nuevo orden mundial antología de principios y tesis, prólogo de Juan María Alponente. México, Ed. Fondo de Cultura Económica. 1993. p.91.

La tecnología puede aligerar mucho el trabajo administrativo de la negociación, liberando al negociador de esta carga para consagrarlo a las actividades propias de la negociación como podrían ser las estrategias a seguir, las tácticas, el estudio de la contraparte negociadora, etc.

Sin embargo, la tecnología y su uso adecuado no se limitan a ser un instrumento sino son distintivos toda una etapa histórica. Las relaciones interestatales y las negociaciones que se desarrollan se verán influenciadas claramente por esta nueva etapa. "Las ideas y los bienes viajarán por todo el mundo, la revolución de la información ha destruido las armas del aislamiento forzoso y la ignorancia. En muchas partes del mundo, la tecnología se ha impuesto sobre la tiranía y ha demostrado que la era de la información puede convertirse en la era de la liberación."⁽¹⁰⁰⁾

Es de esperarse que en un mundo informado se puedan reducir de manera importante los conflictos bélicos dando paso al auge de las negociaciones. Este fenómeno ha dado inicio y se demuestra en diversos ámbitos, sin embargo el uso de la tecnología no debe ser tomado a la ligera ya que un dato erróneo puede ser fuente de conflicto.

¹⁰⁰.Cfr. Ibid. p.90.

3.3. La metodología de la negociación.

La negociación interestatal es aquella mediante la cual un Estado se vale para el logro de los objetivos planteados por el interés nacional. La negociación no solo es un instrumento sino un proceso ya que consiste en tres etapas que son la preparación, el desarrollo y la valoración de resultados.

Estas etapas a su vez pueden ser subdivididas dependiendo de las necesidades organizativas de cada negociación. Así también cuentan con elementos que las caracterizan que pueden ser muy variados, a los cuales haremos referencia en cada etapa.

La negociación es un proceso que requiere organización, ya que gracias a un buen planteamiento de cada una de sus etapas se puede decidir en qué momento hacer uso de los instrumentos, de las técnicas, de las tácticas o de las habilidades del propio negociador o su equipo.

La metodología no debe ser considerada como una fórmula rígida sino como un camino que es conveniente seguir que permite hacer altos e incluso retroceder un poco para analizar los puntos inconclusos.

3.3.1. Preparación.

Resulta complicado definir el momento exacto en donde da inicio la negociación interestatal ya que podríamos distinguir tres posibles "inicios" de la misma que son:

a) Cuando existe dentro del interés nacional algún punto que requiere desarrollar una negociación interestatal. Es decir, la necesidad de negociación proviene desde mucho antes que se inicie la misma.

b) Cuando el Jefe del Ejecutivo gira ordenes de desarrollar una negociación con miras a cumplir con lo requerido por el interés nacional, para lo cual realiza una evaluación de los factores, desarrolla la elección de un negociador calificado, estudia la situación actual, etc.

c) Cuando al negociador interestatal es informado sobre la negociación que habrá de desarrollar ante un gobierno extranjero y los objetivos que debe buscar e inicia el proceso de configuración de su equipo negociador y la estrategia a seguir en base a los lineamientos expuestos por su gobierno.

Pese a que no podemos definir con exactitud el momento preciso en que la negociación inicia, presupondremos que la preparación de la misma es comúnmente referida al proceso en donde el individuo que la va a desarrollar directamente [léase negociador interestatal] es asignado para elaborarla.

a) iniciar una negociación hay tres puntos principales que no deben perderse de vista:

"a) Establecer una orientación u objetivo general a lograr:

[?] qué es lo que necesito o deseo[?]

[?] qué problema quiero resolver[?]

[?] qué obstáculos necesito eliminar[?]

b) Análisis causal: como se ha originado el conflicto, o bien, qué posibilidades ofrece la situación. Para ello hay que superar la fácil confusión de los síntomas con las verdaderas causas, y proceder a un diagnóstico serio y dinámico de lo que sucede y de lo que ha de suceder.

c) Acopio de la información pertinente, que es el ABC del manejo técnico de cualquier problema. En nuestro caso incluye el conocimiento de los intereses y necesidades del otro. (104)

El negociador interestatal comúnmente es una persona capacitada en el rubro en donde se le asigna una negociación, de esta manera, si es una negociación sobre transferencia de tecnología, el Estado busca asignar a un individuo que tenga un fuerte contacto con este rubro. Sin embargo, hay ocasiones en que esto no se desarrolla de esta manera por motivos políticos.

104. Rodríguez Estrada, Mauro y José Ramón, Ramos Técnicas de negociación México. Mc Graw Hill. 1988 p.22-23.

Lucía Irene Ruiz Sánchez ⁽¹²⁷⁾ plantea que para el buen desarrollo de una negociación, el negociador debe definir en primera instancia a qué tipo de negociación se enfrenta, teniendo en cuenta la siguiente clasificación:

a) La negociación por el número de participantes puede ser:

Bilateral o multilateral

b) Por el móvil:

Conflicto, cooperación.

c) Según el nivel:

Alto, Medio, Ordinario.

d) Según la materia que se trate:

Económica, Jurídica, Política, Social, Cultural, etc.

e) El desarrollo puede ser:

Directo o indirecto

f) Por el medio utilizado:

Oficial, oficiosa.

g) La última clasificación es la importancia, la cual en el caso de las negociaciones interestatales no se pone en tela de juicio ya que es gracias a estas negociaciones y a su buen término se alcanza el interés nacional de cada Estado.

Teniendo delimitado cuál es el tipo de negociación interestatal al que se va a hacer frente cabe destacar cuál es la situación que guardan ambas partes con respecto a la misma, por lo que hay que definir los siguientes puntos:

- Relación con la contraparte

¹²⁷. Cfr. Ruiz Sánchez, Lucía Irene. Op. Cit. pp.16-20.

- Necesidad de cada una de las partes para realizar la negociación

- Información que dispone cada una de las partes
(grado de confianza)

Asimismo hay que definir las condiciones en que se desarrolla la negociación como son el escenario político, económico y jurídico interno, la capacidad de persuasión, momento para negociar y el apoyo técnico, así como una evaluación de las expectativas. ⁽¹²⁰⁾

Javier Zarco Ledezma plantea que para iniciar una negociación "es necesario contar con un antecedente teórico vasto, no sólo conocer "recetas" para negociar; para identificar las fórmulas adecuadas a la negociación con cada país o grupo de países; para conocer la capacidad negociadora de la otra parte; para identificar que elementos conviene manejar y que tipo de acuerdos son adecuados con la estructura política y económica de la contraparte; y sobre todo para elaborar estrategias que contemplen desde el momento político para iniciar las negociaciones hasta las posibles soluciones y alternativas al objeto de negociación." ⁽¹²¹⁾

¹²⁰. Ibid.

¹²¹. Zarco Ledezma, Javier. Op. Cit. p.88.

En la fase de preparación es muy importante definir como se integra el equipo de trabajo con el que contamos, el grupo debe poseer las siguientes características:

a) Estar formado por personas que perciban a todas las demás en forma individual para que exista una relación social recíproca.

b) Ser permanente dinámico, de tal manera que su actividad respondan a los intereses que se buscan.

c) Poseer intensidad en las relaciones afectivas, lo cual da lugar a la formación de subgrupos por su afinidad. Con esto se logra un lazo de solidaridad e interdependencia entre las personas, tanto dentro del grupo como fuera de éste.

d) Los roles de las personas deberán estar bien definidos y diferenciados.

e) El grupo poseerá su propio código y lenguaje, así como sus propias normas" (130)

En base a dinámicas de grupo el equipo negociador debe revisar los puntos básicos de la negociación para acordar cuales serán las estrategias a seguir. Asimismo tiene que analizar las características o cualidades de los miembros que lo conforman, con el fin de planear un esquema de trabajo en que cada individuo tenga una tarea específica que realizará con eficiencia.

130. Cfr. González Nuñez, et.al. Dinámica de grupos. México. Ed. Paidós, 1999. p. 17.

"El jefe de la delegación debe conocer la mejor manera de explotar la experiencia e inteligencia de sus colaboradores. Debe ser un "pescador de cerebros" picker of brains; pero también debe tener la suficiente inteligencia para saber discernir que hacer con todos los elementos que tiene en sus manos." (131)

Con el fin de plasmar los puntos de la negociación y las posibles vías de solución, se elabora una hoja de balance balance sheet, esta consiste en plantear la situación existente, la situación que se desea alcanzar y las múltiples variantes que son factibles de desarrollarse. (132)

La hoja de balance está íntimamente ligada con la creación de la agenda. La agenda es un plan de trabajo diseñado por los miembros del equipo negociador en base a sus objetivos y su capacidad para alcanzarlos, esta puede tomar dos formas dentro de la negociación, las cuales son:

- a) Como un simple instrumento que condensa los puntos a discutir.
- b) Como un elemento activo en la negociación al estar coordinada con maniobras y técnicas. (133)

131. Strang. Op. Cit. p 183.

132. Saldaña, Juan José. Op Cit. p. 40.

133. Ibid.

Para discutir la elaboración de la hoja de balance y de la elaboración de la agenda hay que dividir el grupo en pequeños equipos, siempre y cuando esto sea posible. Esto se recomienda cuando la negociación es grupal ya que cuando es solamente un individuo el que desarrolla la negociación, él mismo se hace responsable de las decisiones tomadas y el equipo solo cumple necesidades de asesoramiento.

Según Colosi y Berkely los grupos pueden dividirse de la siguiente manera:

- Los estabilizadores: son los miembros del grupo comprometidos con los procesos de negociación y orientados hacia el logro de un acuerdo, a veces a cualquier costo.

- Los desestabilizadores: carecen con frecuencia de interés por el proceso de negociación; pueden estar dispuestos a utilizar métodos de presión más directos y entregarse a un comportamiento que provoque trastornos, de modo que bien pueden oponerse a cualquier arreglo pase lo que pase.

- Los cuasimediadores que son generalmente los líderes del grupo y que asumen la responsabilidad por el éxito de la negociación y consideran que su papel consiste en conciliar intereses de los estabilizadores y de los desestabilizadores. Aunque sin duda, el cuasimediador se interesa por lograr un acuerdo factible, uno que sea aceptable para ambas partes. (194)

¹⁹⁴ Colosi, Thomas y Berkely, Artur. Negociación colectiva: El arte de conciliar intereses. México Ed. Limusa. 1969 p. 83.

3.3.2. Desarrollo.

En el desarrollo de la negociación se ponen a prueba todos los elementos previstos en la preparación. La preparación del negociador, la utilización que hace de sus recursos y tácticas, su equipo y su conocimiento general del arte de negociar tienen que ponerse en práctica frente a la contraparte.

Lo primero que el equipo negociador pone a prueba es su estrategia, la cual depende en gran medida de la relación con la contraparte y la situación en la que se desarrollo el debate.

Del desarrollo de la estrategia depende el final de una negociación, esta estrategia esta sujeta al estilo personal de los negociadores, así "algunos prefieren iniciar una negociación con propuestas al máximo, para luego hacer concesiones importantes en relación con su propuesta original, lo que puede dar la impresión de sensatez y flexibilidad,...otros optan por empezar con propuestas ligeramente diferentes a lo que consideran el mínimo aceptable; y otros más adoptan una postura rígida de la que sólo se apartan si se dan muchas posibilidades de llegar a un acuerdo."⁽¹⁰⁸⁾

La delegación es la célula base que lleva a cabo una negociación. Es conveniente que la delegación esté conformada por varios elementos los cuales deberán ser especialistas en el rubro que se trate, para que puedan abarcar eficazmente la orden del día que tengan prevista en la conferencia.

⁽¹⁰⁸⁾. Banco Ledezma, Javier. Op. Cit. p.58.

Es común encontrar que las delegaciones de los países desarrollados son numerosas a diferencia de los subdesarrollados que muchas veces llegan a estar conformados por una sola persona. Este fenómeno tiene diversas explicaciones jurídicas, políticas, técnicas o económicas; algunas de ellas son los costos de viáticos y pasajes por delegado y la localización de las sedes.

Así por ejemplo, "en lo que se refiere a la negociación multilateral, es de notar que las sedes de los principales foros técnicos se encuentran en Estados Unidos y en Europa Occidental, por lo que el desplazamiento de los delegados de países en desarrollo resulta en ocasiones un verdadero reto en términos de transporte; [...] para países como Reino Unido, enviar una delegación a la Organización Marítima Internacional, implica cruzar el río Támesis, pues las oficinas del Ministerio de Transporte se encuentran frente a la sede de la Organización." (126)

La localización de las principales sedes de negociación interestatal tiene una doble desventaja para los países subdesarrollados, la primera ya la hemos mencionado y la segunda es que los países desarrollados "utilizan los foros internacionales como centros de entrenamiento de sus negociadores, mientras que las delegaciones de los países en desarrollo generalmente no pueden incluir entre sus miembros a jóvenes funcionarios que, con el tiempo, deberían convertirse en negociadores principales." (127)

126. Ruiz Dímedo, Sergio. "El transporte marítimo y la negociación internacional" en Ruiz Sánchez, Lucía Irene Op.Cit. p.126.

127. Cfr. Ibid.

Aunque cabe hacer notar que pese a las adversidades y a la falta de elementos ventajosos en pro de la capacitación, existen negociadores originarios de países en desarrollo que han podido contrarrestar los embates de negociadores ampliamente capacitados por sus estados de origen.

El buen funcionamiento de la delegación depende en gran medida de la personalidad del jefe de la delegación el cual deberá reunir a sus colaboradores con anticipación para designarles determinadas tareas y dar conocimiento sobre posiciones a optar, asimismo deberá reunirse con su equipo culminada la sesión para valorar resultados parciales y planear la siguiente sesión.⁽¹⁰⁰⁾

En vista de que es en esta sección donde se han de afrontar los diferentes puntos de vista de los delegados cabe destacar los órganos en los cuales se hace tangible la negociación:

- Sesión plenaria de la conferencia: se convoca después de la apertura, algunas veces durante la conferencia y al final de ésta. Tienen carácter solemne, son públicas [asisten periodistas].

¹⁰⁰. Cfr. Bretton, Philippe. Op. Cit. Capítulo II.

- Comisiones: Se reúnen casi todos los días durante la conferencia. Los que sesionan son especialistas, cada comisión dispone de un presidente, un vicepresidente y un secretario. Estas reuniones no son a puerta cerrada, más es raro la asistencia de individuos que no formen parte de la negociación.

- Grupos de contacto: cuando durante la conferencia surgen problemas complejos se crean estos grupos en los que participan normalmente los jefes de las delegaciones, en estos grupos se busca un consenso.⁽¹³⁷⁾

Hemos localizado siete actitudes, las cuales se deben tomar en cuenta para satisfacer los requerimientos que se buscan en la negociación, estos son:

1. Estar preparado. Hemos mencionado que en miras a alcanzar un éxito final hay que elaborar una preparación adecuada.

2. Maximizar alternativas. Al analizar los objetivos y la capacidad para alcanzarlos se toma en cuenta las opciones que permitirán alcanzar el máximo de alternativas.

¹³⁷. Cfr. Ibid. Capítulo III.

3. Negociar con la persona adecuada. Analizando (sobre todo en la negociación entre dos equipos) quien o que grupo de individuos determinan la toma de decisiones. Al negociar con la persona adecuada o poner énfasis a las tácticas negociadoras a ese individuo en particular podemos lograr mejores resultados que invirtiendo esfuerzos negociadores ante individuos que no tienen poder de decisión.

4. Concederse margen de maniobra. La flexibilidad es un aspecto crucial de las negociaciones, por esto hay que determinar el mínimo aceptable de objetivos básicos a conseguir, enumerar los intereses comunes y analizar hasta que punto es posible comprometerse.

5. No ceder demasiado tópicos ni hacerlo rápidamente. El resultado que se obtiene al ceder con premura se traduce en pérdida de ventaja hacia su interlocutor permitiéndole a la contraparte no ceder en ningún punto.

6. Estar preparado a negarse a las demandas de la contraparte. En toda negociación es importante aprender a decir un "No" que sea suficientemente cortés para no herir a nuestro interlocutor, pero que sea sumamente firme para sustentar su validez. La importancia de decir no en cualquier negociación es indudable, pero en una negociación entre Estados donde la satisfacción del interés nacional está en juego es ineludible.

Cabe hacer notar que no basta con negarse hay que justificar la negativa con una argumentación inteligente.

7. Cumplir lo pactado. Peter Economy plantea que en las relaciones interpersonales el cumplimiento de lo pactado es un arma que podrá ser utilizada en negociaciones futuras. En el caso de las negociaciones interestatales los resultados se plasman en acuerdos, tratados, etc. por lo que los Estados se comprometen a cumplirlos Facta sunt servanda, asimismo, los negociadores están sujetos a "un pacto de caballeros" en el que comprometen su honor como negociadores al considerar los delicados asuntos que tratan. ⁽¹⁴⁰⁾

En el desarrollo de la negociación habrá de hacerse uso de diversas estrategias y tácticas para alcanzar el éxito esperado.

3.3.2.1. Técnicas negociadoras.

Cuando nos referimos a la técnica hacemos alusión a la aplicación práctica de las ciencias, por técnicas negociadoras entendemos las acciones que se desarrollan en la práctica de la negociación.

Las técnicas negociadoras se insertan por medio de estrategias y tácticas. Las estrategias son las técnicas utilizables en el proceso de negociación y las tácticas son los medios empleados para aplicar estas técnicas. ⁽¹⁴¹⁾

¹⁴⁰ Economy, Peter. El arte de la negociación. Madrid. Irwin. 1994. pp.25-27.

¹⁴¹ Ruiz Sánchez, Lucía Irene. Cg. Cit. p. 45.

Es decir, la estrategia es un plan que el negociador desarrolla antes del debate, y las tácticas son utilizadas en el momento mismo de la negociación, ajustándose a las necesidades de la misma.

Al iniciar una negociación el negociador se plantea una serie de posiciones, que den lugar a las estrategias que se emplearán, este diseño depende de los siguientes factores:

- 1) El grado de compatibilidad entre los objetivos e intereses de las partes,
- 2) El tiempo que se haya estado negociando, y
- 3) Hasta donde se quiera, o convenga llegar en un acuerdo. ⁽¹⁴²⁾

La compatibilidad que tengan con los objetivos e intereses tiene una doble importancia, la primera está relacionada directamente con el proceso de negociación y la segunda con el mismo negociador. Si el negociador las utiliza erradamente no solo pone en peligro el éxito de la negociación, sino que pierde credibilidad como negociador y su prestigio corre un gran riesgo. ⁽¹⁴³⁾

Cuando existe la voluntad para negociar por parte de dos Estados, las negociaciones pueden emplear una gran variedad de estrategias como las siguientes:

¹⁴². *Ibid.*

¹⁴³. Bonafant, et al. "De la négociation internationale" en *Revue de Droit International*, París, 1931, p. 38.

- a) Presentar sus condiciones desde el principio;
- b) Definir sus propios objetivos antes que el contrario;
- c) Utilizar amenazas de diversa índole
- d) Ofrecer recompensas, premios o compensaciones ⁽¹⁴⁴⁾

Estos cuatro puntos pueden ser explicados de esta manera:

Haciendo de que la esencia de la negociación es el intercambio de proposiciones y de contraproposiciones. Una de las tácticas más clásicas es la de hacer conocer a la contraparte el punto límite al que se está dispuesto a llegar. Asimismo son comúnmente utilizadas las táctica de "mercadeo" mediante la cual se desarrolla a partir de las demandas de la contraparte, así como el package deal el cual permite mediante el llamado a otros problemas encontrar un compromiso global en caso de que las soluciones parciales no sean posibles. ⁽¹⁴⁵⁾

La definición de los objetivos ante el contrario otorga a ambas partes la posibilidad de conocer hasta dónde se puede avanzar en la negociación. Esta táctica utilizada por la parte expositora de motivos tiene la desventaja de que puede perder puntos en los que la contraparte estaba dispuesta a ceder y esta sujeta al "mercadeo" de esta.

¹⁴⁴. Ruiz Sánchez, Lucía Irene. Op. Cit. p.40.

¹⁴⁵. Cfr. Duhamel, et.al. Op. Cit.

La utilización de las amenazas o de las recompensas también son comúnmente utilizadas. Las amenazas más usuales en la negociación son la suspensión de pláticas, endurecer la posición, permitir que los militares actúen, etc; estas requieren de alguna simetría entre la magnitud de la amenaza y el punto de contención de la acción que ella representa.

Por su parte las recompensas, entendidas en un sentido como soborno, el ofrecimiento de otorgar algunas ventajas futuras a cambio de un acuerdo sobre un punto específico de la controversia pueden lograr grandes resultados en las negociaciones. (144)

Las tácticas más utilizadas son las denominadas del cómo, cuándo y dónde las cuales son:

La táctica del cuándo supone un sentido adecuado de la oportunidad y puede manifestarse en alguna de las siguientes acciones:

- *Ausencia*: Consiste en esperar para obtener después mejores resultados.
- *Contraataque*: Implica un cambio repentino en el método que se ha estado empleando.
- *Acto inesperado*: Se basa en la ejecución de un acto sin acuerdo previo o aún en la oposición de los demás.
- *Retirada Súbita*: Esta es una táctica defensiva que abarca dos acciones:

144. Dr. Ruiz Sánchez, Lucía Irene Op. Cit. p.49.

- La *negación de un hecho*.
- Su *aceptación completa*.
- *Retirada aparente*: Se da cuando la actitud de la contraparte es intransigente. Consiste en la salida del negociador del escenario.
- *Inversión*: Consiste en invertir los términos y atacar al contrario con sus propias armas.
- *Establecer límites*: esta táctica se utiliza con variables como puede ser el limitar el tiempo de la negociación.

La táctica del *cómo* se utiliza de la siguiente manera:

- La *participación*: Se centra en la búsqueda de ayuda o apoyo a otros.
- La *asociación*: Consiste en tratar de impresionar al contrario.
- La *desunión*: Se emplea el descrédito de alguien para afirmar que se actúa precisamente al contrario.

La táctica de *cómo* se utiliza íntimamente relacionada con la de *cómo* ya que dependiendo del foro de negociación donde se encuentre habrá de aplicarse la participación, la asociación o la desunión.¹⁴⁷

Como podemos ver muchas de estas técnicas están íntimamente ligadas con la cuestión del dominio de la retórica al que hemos hecho alusión.

¹⁴⁷. Nierenberg, Gerard. El arte de negociar. Barcelona. 1973. 122- 124.

3.3.2.2. Escenario

El escenario es factor importante durante el desarrollo de una negociación, siendo el protocolo uno de sus principales ingredientes.

Todas las naciones guardan determinadas costumbres al desarrollar ceremonias y reuniones. Cuando la reunión tiene por objeto la negociación con representantes importantes de otro Estado, se debe prestar especial atención al protocolo.⁽¹⁴⁸⁾

Hay usos y costumbres que se han convertido universales, como son la disposición de las mesas de trabajo o el envío de correspondencia.⁽¹⁴⁹⁾ Esta universalidad es producto en gran medida del Congreso de Viena sobre relaciones diplomáticas.

Sin embargo existen usos y costumbres surgidos a raíz de la propia diversidad cultural, que deben ser conocidos, con el fin de no incurrir en descortesías, las cuales pueden tener un impacto negativo en la negociación. Un ejemplo de ello es el saludo, este puede consistir en el caso de los varones en el estrechar las manos, en uno o dos besos en las mejillas o hacer una pequeña caravana, dependiendo del país que se trate.

¹⁴⁸. Pero hay que tener cuidado con los errores y jerarquizar nuestras acciones como lo hemos señalado en el rubro de características básicas del negociador.

¹⁴⁹. Cfr. Lebariega Villanueva, Derecho diplomático normas, usos y costumbres. México. Ed. Trillas. 1989. 19.1 pp.

Uno de los espacios donde se pueden lograr acuerdos de negocios es precisamente fuera de la sala de reunión, las comúnmente denominadas "pláticas de corredor, pasillo o lobby. En estos lugares se reduce la formalidad prevaliente en la mesa de negociaciones y se desarrollan los denominados "contactos oficiosos" que buscan principalmente:

- Afinar diferencias o malos entendidos si los hay;
- Procurar que todas las partes cuenten con información igual sobre el asunto para que haya homogeneidad en los datos;
- Llegar a un acuerdo o establecer cuáles puntos deben considerarse como de principio para cada participante y en cuáles pueden ceder, y
- Determinar las necesidades de apoyo técnico. ⁽¹⁵⁰⁾

3.3.2.3. El debate.

El proceso del debate es tan cambiante que resulta difícil definir sus características principales ya que cada negociación tiene elementos que le dan cierta particularidad. Un negociador internacional experimentado puede reconocer que nunca podrán existir dos negociaciones iguales, sin embargo, puede detectar rasgos comunes de comportamiento.

¹⁵⁰ Ruiz Sánchez, Lucía Irene. Op. Cit. p.64.

Consideramos que la negociación interestatal desde el momento que inicia el debate consta de tres fases o etapas: a) reconocimiento de la contraparte, b) proceso de exposición y recepción de objetivos y, c) logro de un acuerdo.

Lucía Irene Ruiz distingue tres puntos en donde se notan cambios importantes en las negociaciones, el momento de gravedad, la "cresta" y el cierre.¹⁵¹ A estos distintos momentos corresponden diversas tácticas que tienen como finalidad lo siguiente:

1. En la primera fase: conocer las capacidades negociadoras de la contraparte.

2. Desarrollar un proceso de comunicación:

Los psicólogos sociales consideran a la comunicación como una transacción, la cual no puede establecerse si el receptor no participa en mayor o menor grado en ella, es decir si no tiene una participación más o menos activa en la misma. Existen por lo tanto cinco elementos a considerar para que dicha transacción se lleve a cabo:

- Emisor: sujeto que transfiere un mensaje.
- Receptor: sujeto que recibe un mensaje.
- Mensaje: contenido de la comunicación
- Código: es el elemento referente al conjunto de símbolos utilizados para que el mensaje sea captado por el receptor.

¹⁵¹. Ib. id., p. 87.

- **Fuente en relieve o camuflaje:** se refiere a las decisiones que debe tomar el emisor antes de transmitir un mensaje; dichas decisiones se basan en la selección del contenido del mensaje así como el código a utilizar.⁽¹⁰⁰⁾

3. Alcanzar un acuerdo:

La última etapa se refiere al momento donde ambas partes coinciden en determinados puntos lo que los lleva a formalizarlos siguiendo los parámetros diseñados por la Convención de Viena de 1969 sobre el Derecho de los Tratados.

Existen ocasiones en que no se logra alcanzar este último punto porque alguno de los múltiples ingredientes que afectan a una negociación interestatal no es favorable, sin embargo, si existe voluntad política por parte de los gobiernos es probable que las negociaciones continúen con cambios en los factores que inciden en las mismas. Por ejemplo, se puede cambiar de escenario, de técnicas, eliminar ciertos elementos de la agenda o inclusive desercionar a algunos miembros del equipo negociador.

¹⁰⁰, González Nuñez, José et. al. Op. Cit. p. 19.

3.3.2.4. Fin de la negociación.

Habiéndose alcanzado los objetivos se desarrolla, en la mayoría de los casos, una sesión plenaria final. En esta sesión se ratifica el trabajo efectuado adoptando los artículos elaborados en cada comisión y redactados por el comité de redacción. ⁽¹⁵³⁾

En caso de que no se hubiere logrado un acuerdo se puede en la última sesión proponer fechas alternativas para la continuación de las pláticas. Múltiples negociaciones "terminan" de esa manera, esto no se debe de considerar un fracaso total, sino un reajuste de fuerzas ya que cada delegación, recibiendo ordenes de su Estado, puede tomar un tiempo para redefinir algunos puntos.

Pese a lo que podría considerarse una etapa final en el proceso de negociación en base a considerar que todos los puntos han sido concluidos, esto no es así. "Es precisamente en el momento en que la conferencia ratifica los textos adoptados cuando todavía queda potencial de negociación". ⁽¹⁵⁴⁾

¹⁵³. Bretton, Philippe. Op. Cit. p.53.

¹⁵⁴. Ibid. p.42.

3.3.3. Resultados.

Al culminar la negociación, es común que sea olvidada por los negociadores y estos prosigan con otras labores, incluso negociadoras, sin hacer un balance junto con todo el equipo negociador.

Es por esto que en este trabajo se destaca la importancia de desarrollar un proceso de valoración de resultados, el cual debe ser concebido como otra parte de la metodología negociadora. Es muy conveniente y no muy frecuente que el negociador elabore una valoración de todos los elementos considerando los aciertos y errores.

Esta valoración de resultados auxilia al negociador no solo a conocer si su misión tuvo éxito o no, sino a conocer los puntos donde se cometió el error o donde se desarrollaron importantes aciertos.

La valoración de resultados, independientemente del éxito de la misión, constituye un paso importante para mejorar el desempeño del equipo negociador en el futuro.

Con el fin de que esta valoración de resultados constituya un apoyo a futuras negociaciones y en especial a futuros negociadores y no una sesión de reproches o adulaciones se recomienda la elaboración de una "memoria de la negociación".

Esta puede consistir en la descripción de los siguientes elementos:

- La conformación del equipo negociador [destacando características personales].

- El tipo de negociación.

- El plan de trabajo o agenda [destacando las diversas estrategias utilizadas por ambas partes].

- El desarrollo del debate, donde se incluirán los puntos en armonía, los puntos en discordia y el resultado obtenido.

Gracias a esta memoria puede resultar más sencillo identificar cuáles fueron los puntos donde se incurrió en errores, de manera tal que se produzca una acumulación de experiencia, en beneficio del Estado, si existiera este tipo de material el negociador novato tendría acceso a pormenores de la negociación. Los mismos que actualmente sólo pueden ser adquiridos mediante la práctica en base a un elevado costo para los Estados.

3.4. Participación de terceros para la solución de controversias.

Nosotros consideramos la inclusión de este punto a raíz de la propia complejidad de las negociaciones interestatales, en donde intervienen una serie de factores que es preciso conocer.

La participación de terceros en la solución de controversias surge cuando una negociación es especialmente conflictiva y las partes se ven obligadas a acudir a una mediación, arbitraje o buenos oficios para culminarla.

La participación de terceros en la solución de controversias no debe ser una limitación para el desempeño del negociador ni debe significar la aparición de otro adversario, por el contrario, el mediador, el árbitro o quien ofrezca sus buenos oficios deberá ser una persona imparcial que va a tratar de que las partes lleguen a un acuerdo justo.

Es por esto que el negociador debe conocer cuál es la labor de aquel tercero para poder obtener mejores resultados al demostrar franqueza y convicción en sus objetivos.

Los buenos oficios y la mediación son instrumentos de consulta sin poder jurídico muy similares entre sí, el arbitraje se diferencia de ambos en que es un método jurídico mediante el cuál un árbitro resuelve un litigio y emite una resolución que debe ser cumplida por los Estados.

3.4.1. Buenos Oficios

Los buenos oficios, así como la mediación, tienen sus antecedentes formales en las Convenciones de la Haya de 1899 y 1909, en los artículos 2o y 8o, respectivamente. En ellos se obliga a las partes a que en caso de controversia se recurra ya sea a uno o al otro y señalan que las partes firmantes tienen el mismo derecho a ofrecer sus buenos oficios o mediación sin que este hecho pueda ser considerado como inamistoso. ⁽¹⁰⁰⁾

En la Carta de las Naciones Unidas el Consejo de Seguridad y la Asamblea General tienen la capacidad de recomendar a los Estados en conflicto que acudan a la utilización de los Buenos Oficios o que ofrezcan los propios. ⁽¹⁰¹⁾

El Tratado Americano de Arreglo Pacífico (Pacto de Bogotá de 1948) amplía los conceptos de buenos oficios y mediación al establecer que no solo un gobierno americano sino cualquier "ciudadano eminente" de un Estado americano que no sea parte en la controversia puede actuar ofreciendo sus buenos oficios o mediación. ⁽¹⁰²⁾

¹⁰⁰. Accioli, Hildebrando. Derecho Internacional Público, Tom III. Rio de Janeiro. Impresa nacional. 1946. p. 6.

¹⁰¹. Cfr. Antokoletz, Daniel. Tratado de Derecho Internacional Público. Tom. III. 4a. ed. Buenos Aires, Bernabé y Cia. 1944. p.13.

¹⁰². Cano, Elvio Omar. "El Tratado Americano de Soluciones Pacificas" en Revista de Ciencias Jurídicas y Sociales. Santa Fé Universidad Nacional del Litoral. Núms. 74-75, 3a época, 1953. p.442.

Los buenos oficios y la mediación se pueden dar cuando las negociaciones interestatales se encuentran en etapas difíciles de superar o cuando en algún momento se haya establecido en la negociación que se puede hacer uso de estos medios.

La diferencia entre estos es que los buenos oficios buscan un acercamiento entre los Estados favoreciendo la negociación interestatal sin tomar parte en la misma, en el caso de la mediación se propone una solución al problema y se participa en las discusiones para intentar que sus propuestas sean aceptadas. Sobre este encontramos distintas definiciones que ofrecen algunos estudiosos.

Manuel Sierra describe a los buenos oficios como: "el empleo de la influencia de un Estado amigo para que los Estados que se hallan en pugna reanuden las negociaciones interrumpidas o inicien pláticas que puedan llevarlos a un arreglo" (138)

Modesto Seara Vázquez los define como "la intervención amistosa de una tercera potencia por propia iniciativa a petición de una de las dos partes, para ayudarlos a encontrar una solución al conflicto" (139)

César Sepúlveda por su parte expresa que los Buenos Oficios se desarrollan cuando " un país exhorta a las naciones contendientes a recurrir a la negociación entre ellas" (140)

138. Sierra, Manuel. Tratado de Derecho Internacional Público. México, 1943, p.495.

139. Seara Vázquez, Modesto. O. C. I., p.231.

140. Sepúlveda, César. Derecho Internacional Público. p.387.

Por último Arellano García nos dice que los Buenos Oficios se dan cuando "un tercer Estado puede amistosamente realizar una discreta injerencia en la controversia, para tratar de que se obtenga un arreglo y el antagonismo no degenera en una contienda armada o para que la contienda bélica cese" (141)

A partir de estas definiciones podemos decir que los buenos oficios obedecen a una acción realizada por un tercer Estado habiendo dos o más Estados en conflicto, esta acción se limita a transmitir propuestas entre las partes.

Es así que podemos destacar las características más importantes de los buenos oficios, que son:

a) Interviene un tercer Estado de manera espontánea [amistosa] para ayudar a las partes a solucionar de manera pacífica un conflicto.

b) Esta intervención puede o no contar con una petición de parte de los Estados partes.

c) Cualquier Estado puede ofrecer buenos oficios o solicitarlos. Asimismo, cualquier Estado puede negarse a aceptarlos.

Los buenos oficios han sido clasificados de la siguiente manera:

"a) Aquéllos tendientes a evitar un conflicto armado y resolver pacíficamente una controversia internacional, y

14. Arellano García, Carlos. Derecho Internacional Privado. Sa. México, Porrúa, 1991, p. 190.

b) Aquellos tendientes a poner fin a una guerra establecida" (142)

La expresión buenos oficios también es utilizada para indicar la utilización de ayuda diplomática a un Estado con el fin de protegerlo de otro, cuando no existen relaciones diplomáticas normales.

3.4.2. Mediación.

Antokoletz define a la mediación como " aquella en la que el mediador propone una fórmula concreta de solución, toma parte en las deliberaciones y sirve de intermediario entre los Estados distanciados. Además establece a la mediación especial a aquellas que en caso de diferencia grave, que comprometa la paz, los Estados en conflicto eligen respectivamente una potencia a la que confían la misión de entrar en relaciones directas con la potencia elegida por la otra parte, a fin de prevenir la ruptura de las relaciones pacíficas" (143)

Rousseau manifiesta que la mediación "consiste en la acción de una tercera potencia, destinada a obtener un arreglo entre los Estados en litigio" (144)

142. Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público, 3a. ed. Barcelona, 1976. p.486.

143. Antokoletz, Daniel. Op. Cit. pp.295- 296.

144. Rousseau, Charles. Op. Cit. p.487.

La mediación es un procedimiento de arreglo pacífico de controversias mucho más completo que los buenos oficios ya que en este procedimiento se concede intervención directa para negociar con ambas partes en conflicto, aportando alternativas de arreglo y proponiendo soluciones a la disputa, teniendo oportunidad de lograr un acercamiento entre las partes para obtener un arreglo más rápido y duradero.

Es así que podemos destacar que las características de la mediación son:

- a) Es una acción espontánea o requerida por las partes.
- b) Puede ser individual o colectiva.
- c) El Estado o Estados que fungen de mediadores no se limitan a presentar sus puntos de vista, sino que participa de las negociaciones.
- d) Cualquier Estado puede ofrecer su mediación o solicitarla a cualquier Estado.
- e) Los Estados tienen derecho a rechazar la mediación.
- f) La propuesta formulada por el Estado mediador no es obligatoria para los Estados en conflicto.

En las Conferencias de la Haya de 1899 y 1909, se da una regulación en las que se señala que es útil y deseable recurrir a la mediación, cuando las circunstancias lo permiten. ⁽¹⁴⁵⁾

En la Conferencia Panamericana de Buenos Aires firmada el 23 de diciembre de 1935, en el Tratado Interamericano sobre Buenos Oficios y Mediación, se trata de dar impulso a la mediación.

Cuando en 1945, se firma la Carta de las Naciones Unidas, se incluye en el artículo 33 una referencia explícita a los Buenos Oficios y la Mediación como medios para la solución de controversias.

Por último, el 30 de abril de 1948 se firma el Tratado Americano de Soluciones Pacíficas, (Pacto de Bogotá), en el que se establece el método a que hacemos referencia, siguiendo la línea del Tratado Interamericano de Buenos Oficios y Mediación, en el sentido de que eminentes ciudadanos americanos de países ajenos al conflicto ofrezcan sus servicios al igual que representantes de instituciones internacionales. ⁽¹⁴⁶⁾

En fechas recientes México a petición de los interesados ha fungido como mediador en los conflictos de El Salvador, Guatemala, Colombia y Haití. ⁽¹⁴⁷⁾

¹⁴⁵. Mr. Antokolev, Daniel. Op. Cit. p.276.

¹⁴⁶. Cfr. Cano, Elvio. Op Cit.

¹⁴⁷. Sr. Salinas De Gortari, Carlos. Quinto informe de Gobierno. noviembre de 1992.

3.4.3. Arbitraje.

Para el negociador es indispensable conocer el mecanismo de solución de controversias por medio de arbitraje, método jurídico muy recurrido en la búsqueda por alcanzar un acuerdo entre dos partes y comunmente previsto en la elaboración de tratados.

El artículo 37 del Convenio de la Haya de 1907 dice: "El arbitraje internacional tiene por objeto resolver los litigios entre los Estados mediante jueces por ellos elegidos y sobre la base del respeto del derecho". (146)

Antokoletz manifiesta que este se produce "cuando dos o más Estados someten un conflicto a la decisión de un tercero, elegido de común acuerdo, obligándose a estar a lo que el Arbitro decida" (147)

Según la definición de la Segunda Conferencia de la Haya "el arbitraje internacional tiene por objeto resolver los litigios entre los Estados, mediante jueces por ellos elegidos y sobre la base del respeto al derecho" (170)

146. Rousseau, Charles. Op.Cit. p. 499.

147. Antokoletz, Daniel. Op. Cit. p.297.

170. Cfr. Rousseau, Charles. Op. Cit. p.499.

Por último, Seara Vázquez señala que el arbitraje es "una institución destinada a la solución pacífica de los conflictos internacionales, y se caracteriza por el hecho de que dos Estados en conflicto someten su diferencia a la decisión de una persona [árbitro] o varias personas [Comisión arbitral], libremente designados por los Estados, y que deben resolver apoyándose en el Derecho o en las normas que las partes acuerden" (171)

La ONU dió gran importancia a este instrumento en la su Carta constitutiva, en los artículos 2,14,33y 37 así como en la Comisión de 1958 sobre reglas acerca de los procedimientos arbitrales. La ONU señala "La estipulación de recurrir al arbitraje para la solución de una controversia entre Estados constituye una obligación jurídica que ha de ser ejecutada de buena fe." (172)

Hay autores que marcan una diferencia entre arbitraje y arreglo judicial, sin embargo no existe ninguna diferencia entre ambos, ya que son medios de solución jurídica de los conflictos internacionales sobre la base del derecho o del acuerdo al derecho internacional, además de que la base del arreglo arbitral, al igual que la del judicial reside en la voluntad de los Estados en litigio; mientras que en derecho se encuentra en la ley.

171. Seara Vázquez. Op. Cit. p. 233.

172. Demareyk. Op. Cit. p.292.

El arbitraje es utilizado, sobre todo, en el campo comercial internacional perfilándose como el procedimiento mas recomendable para la solución de los complejos problemas resultantes del intenso intercambio económico que vive el mundo contemporáneo.

Gracias a las definiciones anteriores podemos decir que el arbitraje es:

a) Un procedimiento de solución de controversias regido por normas jurídicas establecidas por las partes en conflicto.

b) La decisión tomara como base al Derecho internacional.

c) Para desarrollar una acción de arbitraje se requiere el consentimiento de los Estados partes.

d) Para formalizar un acuerdo para someter cualquier diferencia a este mecanismo se requiere realizar un tratado de arbitraje, o establecer una cláusula complementaria en donde se especifique que en caso de controversias se acuda al arbitraje.

e) En cualquiera de las dos modalidades es necesario que las partes acuerden:

e.a) Número de árbitros.

e.b) Forma de designación.

e.c) Normas de procedimiento

e.d) Normas de fondo

El mecanismo de arbitraje utilizado para la solución de controversias tiene una larga historia que da inicio antes del siglo X d.c., lo que lo convierte en una de las instituciones más antiguas en el Derecho Internacional.

El primer arbitraje del que se tiene conocimiento surgió en el tratado celebrado entre Entemema, rey de Lagash, y el reino de Umma, tratado en el que se fijaban las fronteras respectivas y se designaba un árbitro, el rey Misilim de Kish, para resolver los conflictos que pudiesen surgir en la aplicación del tratado. (172)

El arbitraje siguió siendo utilizado en Grecia y posteriormente en la Edad Media en donde el Papa o el emperador fungían como árbitros.

En las ciudades italianas fue frecuentemente utilizado, sobre todo en los siglos XII y XIII, pero no es sino hasta finales del siglo XVIII cuando se constituyó como un mecanismo importante para el arreglo pacífico de las controversias internacionales.

172. Cfr. Seara Vázquez, Modesto. Op. Cit. p.325

El arbitraje moderno nace con el Tratado de Jay, entre la Gran Bretaña y Estados Unidos en 1874. Los arbitrajes angloamericanos constituyeron de hecho la mayoría de los arbitrajes internacionales durante el siglo XIX. Asumían la forma de comisiones mixtas que juzgaban un cierto número de demandas individuales, algunos arbitrajes tuvieron lugar ante imponentes tribunales arbitrales y demostraron la posibilidad de la actuación judicial en asuntos de importancia política y territorial; tales como: el arbitraje de Alabama en 1870, el arbitraje del mar de Behring en 1893 y el arbitraje de la Guayana Británica, entre Gran Bretaña y Venezuela de 1897. (174)

En 1899 se establece el Tribunal Permanente de Arbitraje, dando al siglo XX toda una base jurídica para su aplicación. Los arbitrajes más destacados fueron el referente a los límites de Alaska entre Gran Bretaña y Estados Unidos, así como el arbitraje del tribunal mixto anglo-americano creado por el convenio de agosto de 1910.

Las disposiciones referentes a este tribunal fueron establecidas por la Primera Conferencia de La Haya, ampliándose en la Segunda Conferencia de la Haya en el Convenio de Arreglo Pacífico de las Controversias Internacionales en donde le dedica cincuenta y siete artículos a este tema, separados en cuatro capítulos. (175)

174. Ibid.

175. Cf. Ibid.

Las Conferencias Panamericanas dieron una gran aportación al arbitraje. En la Primera Conferencia Internacional Americana celebrada en la ciudad de Washington en 1889-1890, se aclamó unánimemente el arbitraje obligatorio general y permanente como principio de derecho americano, firmandose en esa ocasión un tratado de arbitraje permanente que no entró en vigor.

En la Segunda Conferencia Internacional Americana, celebrada en la Ciudad de México en 1901-1902, se trató nuevamente el tema del arbitraje firmándose un protocolo de adhesión a la Convención de Arbitrajes suscrita en la Primera Conferencia de la Paz de la Haya (1899) concurriendo a tal reunión únicamente México y Estados Unidos, de los países americanos.

En la Tercera Conferencia Internacional Americana celebrada en 1906 en Río de Janeiro, hubo adhesión al principio del arbitraje adoptando una resolución para que los países americanos en la Segunda Conferencia de la Haya, propugnarán por una convención de arbitraje.

Fue para la Sexta Conferencia Internacional Americana, que se verificó en la Habana en 1928, cuando, con motivo de una proposición de arbitraje obligatorio, se decidió a convocar a una reunión especial para estudiar en forma exclusiva el arbitraje y la conciliación, conferencia que tuvo lugar en Washington en enero de 1929.

En esta conferencia Internacional Americana de Conciliación y Arbitraje se aprobaron dos tratados, uno de arbitraje para los asuntos que permitian una solución jurídica definiendo además como asuntos jurídicos, los susceptibles de ser resueltos por una sentencia basada en normas de Derecho Internacional.

Los instrumentos que le han dado su estructura jurídica aparte del Convenio de la Haya y las Conferencias Internacionales Americanas son los siguientes:

"Tratado de Derecho Procesal suscrito en Montevideo el 11 de enero de 1889, a partir del cual, surge el protocolo de Ginebra relativo a las cláusulas de arbitraje, del 24 de septiembre de 1923, la Convención sobre la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, también de Ginebra del 26 de septiembre de 1927; la Convención de Derecho Internacional Privado (conocida como Código Bustamante) del 20 de febrero de 1928, la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de Nueva York de junio de 1958, la Convención Europea sobre Arbitraje Comercial Internacional firmada en Ginebra el 21 de abril de 1961, la Convención para la solución por vía de Arbitraje de Litigios Civiles, resultante de las relaciones de cooperación económica, científica y técnica firmada en Moscú en 1972, la Convención para el arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados de Washington de 1965, la Convención sobre Arbitraje Comercial Internacional celebrada en Panamá en enero de 1975, el reglamento de la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional en vigor a partir de 1975 y el Reglamento de Procedimientos de la

Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial reformado y vigente a partir del 10 de enero de 1978". (176)

Asimismo se pueden sumar los múltiples tratados que añaden la cláusula que comprometen a la aplicación del arbitraje en caso de controversias, los cuales son comúnmente de orden comercial.

"El arbitraje moderno se contrapone al modo tradicional de solución de controversias, insertándose dentro de una disciplina dinámica y cuyo nacimiento anuncian con vehemencia varios juristas: el derecho internacional económico". (177)

El arbitraje tiene la ventaja de ser un mecanismo rápido, por lo que los Estados prefieren poner en sus manos las diferencias, sobre todo en materia económica, para una rápida solución que implica que las pérdidas económicas serán mínimas.

"México ha sostenido tres casos - de total importancia para nosotros, ya que ellos estaban relacionados con nuestra integridad nacional - al arbitraje: el fondo piadoso de las californias, la Isla de la pasión o Clipperton y el Chamizal. De estos tres casos, sólo en uno el laudo nos fue favorable." (178)

176. Cfr. Witker, Jorge, Humberto Briseño Sierra, et al. El Arbitraje Comercial Internacional. México. Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Academia de Arbitraje y Comercio Internacional y UNAM, coedit. 1983. pp. 15-89.

177. Cfr. Witker, Jorge, Humberto Briseño Sierra, et al. Ibid.

178. Cfr. Reyes Retana Tello, Ismael. "México frente al arbitraje internacional: el caso del Chamizal, en Revista Mexicana de Política Exterior. México. INRED SRE. núm. 43. abril-mayo 1994. p. 39-111.

Es de esta manera como hemos visto algunos de los elementos prácticos que caracterizan a la negociación interestatal actual. los cuales no permanecen inmutables sino que cuentan con una determinada evolución que no cesa.

La mediación, los buenos oficios y el arbitraje, se pueden localizar dentro de la fase de desarrollo de la negociación a raíz de que las misma tenga graves problemas para alcanzar acuerdos. Estos tres sistemas han demostrado gran utilidad e inclusive el arbitraje, últimamente atacado por considerarse en franco desuso, ha sido retomado con vigor en algunos acuerdos y tratados entre los cuales podemos mencionar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Tratado de Libre Comercio con la República de Chile.

Conclusiones al Capítulo tres

El negociador interestatal es un individuo asignado para desarrollar una negociación frente a otro Estado por medio del Jefe del Estado y/o Gobierno del país de origen con el fin de defender sus intereses con miras a dar satisfacción al interés nacional del Estado representado.

El negociador interestatal deberá contar con las siguientes características básicas: buen carácter, buena condición física, autodisciplina, decisión, aptitud para informar oportuna y verazmente, buena memoria, amplia cultura que incluye conocimiento de lenguas extranjeras y conocimientos históricos y geográficos. Asimismo es necesario que tenga un buen uso del lenguaje, conocimiento sobre el uso de cifras y estadísticas así como de la nueva tecnología.

Las etapas en las que se divide la negociación son preparación, desarrollo y valoración de resultados. El conocimiento de la metodología es un auxiliar importante aunque no debe considerarse una fórmula rígida.

Las partes más importantes dentro del proceso de negociación son: la definición de la negociación, la coordinación del equipo

negociador, el desarrollo de la hoja de balance, la definición de las estrategias y las tácticas así como el conocimiento de los posibles escenarios donde se realiza la negociación y el proceso de debate. Es importante desarrollar al final de la negociación una valoración de resultados elaborando una "memoria de la negociación" que constituya un apoyo para negociaciones futuras.

El conocimiento de los mecanismos utilizados para la solución de controversias por medio de la participación de terceros es de suma importancia para el negociador interestatal, estos mecanismos son: los buenos oficios, la mediación y el arbitraje. Cada uno de ellos mediante diferentes procesos representan una alternativa posible para determinadas negociaciones interestatales cuando las mismas tienen problemas para alcanzar un acuerdo.

4. Las negociaciones interestatales mexicanas.

La dinámica reciente de las relaciones internacionales se podría describir como una compleja telaraña, en la que las vibraciones de una de sus cuerdas se transmiten al resto causando un efecto ya sea negativo o positivo.

*Alejandro Chanona Burguete.
Las negociaciones internacionales.*

En el mundo contemporáneo el éxito de los proyectos y acciones de un país dependen altamente de su capacidad para adaptarse a las nuevas condiciones del entorno global. Hoy México lucha por construir un camino al desarrollo, por lo que ha tratado de realizar acciones adecuadas que respondan a la nueva dinámica internacional.

El análisis de las negociaciones mexicanas esta sujeto a diversos elementos como la creciente interdependencia entre las naciones que da lugar a la incorporación de nuevos temas en la agenda internacional, así como, al desarrollo histórico de la política exterior de nuestro país, la preparación de sus negociadores y la interpretación del interés nacional.

Bajo el entendimiento de que en la sociedad internacional actual las relaciones de interdependencia son preponderantes, México tiene que aprovecharlas de la manera más inteligente haciendo una valoración de los elementos dominantes en la sociedad internacional, sus necesidades internas, y su capacidad para interrelacionarse con el mundo.

Debemos destacar que "un sólo modelo explicativo, en este caso la interdependencia, no puede explicar todas las situaciones. El secreto para llegar a la comprensión reside en saber cuál enfoque o combinación de enfoques debe emplearse para analizar cada situación".¹⁷⁹

La interdependencia compleja plantea que en la sociedad internacional contemporánea ocurren los siguientes procesos políticos a considerar:

¹⁷⁹. Mcmahane, Robert y Joseph Nye. Poder e Interdependencia. Trad. Heber Cardoso. México. Grupo Editor Latinoamericano. 1988.p.17.

Cuadro 9. Procesos políticos bajo las condiciones de la interdependencia compleja.

Metas de los actores.- Las metas de los Estados variarán según las áreas de cuestiones. La política transgubernamental puede establecer metas difíciles de definir. Los actores transnacionales pueden perseguir sus propias metas.

Instrumentos de la política estatal.- Recursos de poder específicos en cada área de problemas serán más relevantes. La manipulación de la interdependencia, los organismos internacionales y los actores transnacionales serán los instrumentos mayores.

Establecimiento de la agenda.- La agenda será afectada por los cambios en la distribución de los recursos de poder dentro de las áreas de cuestiones la naturaleza de los regímenes internacionales; los cambios en la importancia de actores transnacionales; la vinculación de otras cuestiones y la politización como resultado de la creciente interdependencia de sensibilidad.

Vinculación de cuestiones.- La vinculación de cuestiones por parte de los Estados fuertes será más difícil dada que la fuerza es ineficaz. Las vinculaciones de cuestiones por parte de los Estados débiles a través de los organismos internacionales erosionará -antes de reforzar- la jerarquía nacional.

Rol de los organismo internacionales.- Los organismo establecerán agendas, inducirán la formación de coaliciones y funcionarán como escenarios para la acción política de los Estados débiles. la capacidad para elegir un foro adecuado para un problema y para movilizar votos será un importante recurso político.

Fuente: Keohane, Robert y Joseph Nye. Poder e Interdependencia. Trad. Heber Cardoso. México. Grupo Editor Latinoamericano. 1988.p.57.

Nosotros consideramos que, partiendo de los preceptos que nos da la interdependencia compleja, México puede desarrollar negociaciones interestatales más acordes a la realidad internacional.

Para realizar estas negociaciones dentro de un proceso de interdependencia es necesario conocer los rasgos que distinguen a la sociedad internacional, explicados desde su óptica, así como los elementos esenciales que definen al México actual.

4.1. Rasgos distintivos de la sociedad internacional contemporánea.

Para caracterizar a la sociedad internacional contemporánea hay que analizar en primera instancia sus características básicas y la influencia que han tenido en el desarrollo de las negociaciones interestatales.

En la actualidad los rasgos que distinguen a la sociedad internacional son la falta de jerarquización de los temas de la agenda internacional, la multiplicidad de canales y la no utilización de la fuerza contra otro Estado con quien se presume que existe una relación de interdependencia. ⁽¹⁵⁰⁾

En base a estos tres preceptos podemos destacar que dentro del proceso de transformación de la sociedad internacional, destacan tres rasgos básicos en cuanto al estudio de los procesos negociadores:

¹⁵⁰. Cfr. Keohane, Robert y Joseph Nye. Op. Cit. pp.41-47.

1."El estudio de la diplomacia [o de la negociación] ya no puede continuarse desde la estrecha perspectiva política. Hoy las agendas de la diplomacia se han diversificado y complicado. Por lo tanto, la perspectiva analítica de su interpretación tiende cada vez más a ser interdisciplinaria.

2. Se han dado cambios significativos en el número de personas involucradas en la diplomacia,[y/o negociación] que incluye no solo a gente de la cancillería, sino también a actores no estatales y diplomáticos "no oficiales". esta ampliación también ha replanteado los canales regulares de interacción de la diplomacia. En otras palabras, tanto a nivel operativo como en la toma de decisiones estos actores han tendido a expandir su injerencia.

3. Una tercera consideración se basa en los notables cambios -durante el último decenio- en los contenidos y los métodos de la diplomacia [o negociación]."¹⁰¹

4.1.1. Desjerarquización en los temas de la agenda.

En oposición directa con el precepto realista que sostiene la importancia de la High Politic frente a la Low Politic, la interdependencia sostiene que actualmente no es posible hacer una división clara de los temas dominantes en la agenda internacional.

¹⁰¹. Chanona Burguete, Alejandro."Hacia un nuevo sistema de negociaciones internacionales de México" en Ruiz Sánchez, Lucía Irene [comp] Op. Cit.p.68.

El proceso ha sido de estrechamiento e interconexiones entre los elementos. Por ejemplo, muchos podrán afirmar actualmente que los temas económicos son los relevantes, sin embargo al analizar problemáticas tales como los conflictos étnicos, el desarrollo de las migraciones masivas, el deterioro del medio ambiente, la explosión demográfica, la amenaza nuclear, las grandes epidemias de nuestro siglo como el SIDA, etc. nos damos cuenta que entre las diversas cuestiones ya sean económica, militar, política, cultural o social no existe alguna que prevalezca sino que existe un proceso de interacción.

Es así que en los procesos de interdependencia se deben coordinar los temas para lograr mejores resultados. Por ejemplo, el combate al terrorismo no puede ser efectivo con sólo implementar mecanismos de seguridad en puntos estratégicos en las grandes urbes como podrían ser los aeropuertos; también es necesario analizar los motivos políticos, ideológicos, económicos o sociales que los generan.

Pese a la desjerarquización de la agenda internacional existen algunos temas que comparten importancia y que caracterizan el entorno mundial contemporáneo, los cuales deben ser tomados en cuenta para el desarrollo de una política exterior responsable y coherente, estos son:

- 1) Distensión política y riesgo de inestabilidad.
- 2) Nuevos agrupamientos regionales y desintegración de algunos Estados.
- 3) Fuertes tendencias globalizadoras, frente al renacimiento de algunos nacionalismos.

- 4] Crisis y fortalecimiento del sistema multilateral.
- 5] Polarización del ingreso y del bienestar.
- 6] Cooperación y apertura económica y, a la vez, incremento de la competencia y el proteccionismo,
- 7] La globalización y el derrumbe de una de las grandes potencias han definido nuevos cauces para la convivencia entre los países y fortalecido las tendencias a la formación de bloques económicos y grupos regionales.
- 8] El armamentismo concentra aún enormes recursos humanos y financieros.
- 9] Las naciones menos avanzadas han visto interrumpido drásticamente su crecimiento, en parte, por las presiones inflacionarias y la pesada carga del servicio de la deuda.
- 10] Crecimiento de flujos migratorios en el mundo.
- 11] La fuerza militar no es el único instrumento de preponderancia mundial. El vigor de la economía, la competitividad y la capacidad técnica y científica constituyen el fundamento de las nuevas potencias.
- 12] La suma de estos factores apunta hacia una nueva composición del poder a escala mundial, y, a una nueva revisión del papel que habrán de desempeñar las organizaciones internacionales de acuerdo con el mapa geopolítico.
- 13] Se habla de una nueva agenda, formada por nuevos problemas: ecología del planeta, las drogas como amenaza universal, la defensa de los derechos humanos y finalmente la democracia sobre quienes pesan visiones encontradas" (100)

100. Solana Morales, Fernando. "Informe presentado por el Secretario de Relaciones Exteriores al Senado de la República 1990-1991" Textos de Política Exterior, México. SRE núm.107. 1991. p. 6.

Si tuvieramos que elaborar en base a esta lista una jerarquización de temas derivado del grado de importancia que estos tienen en la sociedad internacional actual, concluiríamos que cualquier orden sería el lógico partiendo de diversos puntos de vista. Esto muestra que no existe actualmente un tema que domine sobre los demás.

La desjerarquización de la agenda internacional no sólo implica que los temas no guarden un orden de importancia entre sí, sino que estos temas afectan directamente a todos los Estados que al mantener relaciones de interdependencia comparten sensibilidades o vulnerabilidades mutuas respecto a los mismos.

4.1.2. Multiplicidad de canales.

Los canales "conectan las sociedades; los mismos incluyen tanto nexos informales entre élites gubernamentales como acuerdos formales entre agencias de servicio exterior, nexos informales entre élites no gubernamentales y organizaciones trasnacionales. Estos canales pueden resumirse como relaciones interestatales, trasgubernamentales y trasnacionales. Las relaciones interestatales son los canales normales supuestos por los realistas. las relaciones trasgubernamentales aparecen cuando se flexibiliza el supuesto realista de que los Estados actúan coherentemente como unidades; las relaciones trasnacionales surgen cuando se flexibiliza el supuesto de que los Estados son las únicas unidades. (103)

¹⁰³ Mechane, Robert y Joseph Nye. Op. Cit. p.41.

Este trabajo, pese a abordar únicamente las negociaciones derivadas del Estado, reconoce que la diversidad y complejidad de canales es tal que influye directamente en las negociaciones interestatales.

En el caso mexicano "la necesidad de encontrar algunas alternativas de auxilio para paliar los efectos de la crisis económica ha propiciado que diferentes dependencias administrativas manejen su propia política exterior, enfrentada muchas veces con la que emana de la Secretaría de Relaciones Exteriores".⁽¹⁸⁴⁾

Este es el caso de la negociación del TLCAN en donde participaron miembros de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial presididos por Jaime Serra Puche.

4.1.3. La no utilización de la fuerza entre Estados interdependientes.

Según los interdependentistas cuando los Estados mantienen lazos de interdependencia son sensibles o vulnerables a los sucesos que ocurran en cualquiera de ellos. De esta manera se argumenta que el conflicto no desaparece en las relaciones de interdependencia, pero puede reducirse al considerar que si se ejerce presión bélica en contra de un Estado, con el que se mantienen relaciones de interdependencia, se corre el riesgo de que esas acciones lo perjudiquen directamente.

¹⁸⁴. Cid Capetillo, Ileana y González Olivera, Pedro. "El difícil camino hacia una política exterior nacional" en Relaciones Internacionales. México. UNAM FCPYS CFI. Vol. IX. nueva época. n.º 49. septiembre-diciembre de 1987. p.13.

La negociación dentro de la interdependencia tiene diferentes características, que hemos destacado anteriormente. Tal vez el elemento que más atrae a los interesados en la solución de los conflictos por métodos pacíficos es que en la interdependencia, pese al crecimiento de los canales de interacción entre los Estados, las posibles causas de conflicto no disminuyen, se transforman.⁽¹⁰⁰⁾ De las acciones gubernamentales depende que esta transformación no perjudique a los Estados ya que existe entre ellos relaciones de interdependencia.

Estas tres características de la sociedad internacional son las que enmarcan a las negociaciones interestatales mexicanas, en base a ellas y a sus elementos es como se determinan los caminos que habrá de llevar la política exterior.

4.2. El diseño de la política exterior mexicana.

La sociedad internacional contemporánea se ha caracterizado en fechas recientes por una tendencia al estrechamiento de lazos de cada uno de sus actores. Esto se debe a la importancia que han cobrado nuevos temas que tienen que ser tratados en foros regionales o multilaterales, como es el caso de la creciente contaminación.

¹⁰⁰. Cfr. Ibid., pp. 20-23.

Al percatarse de que solo participando con los demás Estados se puede dar satisfacción a determinadas demandas nacionales que están estrechamente ligadas con el interés nacional, la negociación tiende a hacerse más intensa.

Es por eso que México dejó atrás una política "cerrada" optando por una política más dinámica hacia el exterior.

Nuestro país se aventuró a abrir sus puertas, largamente cerradas y con grandes deficiencias internas, ante un fenómeno de apertura mundial a fin de lograr una inserción nacional en los negocios internacionales en condiciones favorables.

La política exterior mexicana al considerar las necesidades nacionales y las exigencias del entorno internacional, tenía ante sí la opción de tomar una de las dos sendas que se le ofrecían en el escenario internacional, "anticiparse al formidable proceso de transformación, que está derribando barreras económicas y fronteras políticas, y adaptarse al nuevo sistema global que surgirá en algún momento"⁽¹⁰⁴⁾ o seguir con una política "cerrada" al exterior.

La opción más coherente en ese momento fue la apertura hacia el exterior, sobre todo en materia comercial, desarrollando una transformación de determinados esquemas que durante años habían argumentado el cierre de fronteras.

¹⁰⁴. Silva Herzog, Jesús. "México y el mundo: oportunidades y riesgos para los noventa" en Roett, Riordan Relaciones exteriores de México en la década de los noventa, México. Siglo Veintiuno editores, 1991, p. 42.

Un ejemplo de esta transformación es el discurso en relación con la soberanía.

La defensa de la soberanía "no está fundada en el estancamiento, en la automarginación de los centros internacionales de tecnologías y recursos, bajo el argumento incoherente de que allí sólo se inventan reglas de intercambio desventajosas para los países en desarrollo. Soberanía nunca significó autosuficiencia o autarquía, falta de influencias o de relaciones. La interdependencia no se opone por necesidad a la soberanía; la supone cuando está fundada en el control de la dirección del cambio interno, ya que sólo entre Estados soberanos puede darse la interdependencia." (197)

México guía su política exterior hacia una apertura en base al entendimiento de que sólo mediante la competencia a nivel internacional es como habrá de alcanzarse la plena satisfacción de su interés nacional.

Es así que los primeros años del decenio de los noventa la actividad internacional mexicana se centró en la resolución de problemas de carácter económico, así como la promoción de nuevas formas de inserción en la economía internacional. Entre estas acciones destacan la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, diversos acuerdos con América Latina, la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

197. Ibid.

Esta política exterior tenía varios elementos que se conjugaban para formar un todo, como son:

sus principios y objetivos (provenientes del planteamiento del interés nacional), su potencial humano (con los negociadores interestatales que cuenta para ser representado en el exterior) y los diversos foros internacionales (los cuales utiliza para el logro de objetivos definidos) y el marco jurídico (que les da solidez).

4.2.1. Principios y objetivos de las negociaciones interestatales.

México ha sido un país que ha estrechado lazos de cooperación con otras naciones en base a un respeto a las normas propias y ajenas, a sus principios de política exterior y a las necesidades que le ha planteado su propio devenir histórico.

El desarrollo de las negociaciones interestatales mexicanas le ha otorgado a nuestro país un lugar preferente en diversos foros ya que han sido desarrolladas con un gran respeto hacia los demás Estados.

Hoy México ocupa un papel destacado dentro del concierto de naciones. Sus dimensiones, su interacción con otros Estados, bloques y Áreas, su influencia regional y temas específicos, sus inherentes atributos le conceden un papel relevante y una particular responsabilidad consigo mismo y con el resto de sus vecinos cercanos y distantes. ⁽¹⁰⁰⁾

En base a la creciente apertura las negociaciones interestatales cobraron un gran auge y su impacto se dejó sentir en la mayoría de los sectores de la sociedad.

México desarrolla sus negociaciones en base a un marco jurídico el cual explicaremos brevemente:

Partiendo de nuestra Constitución, El artículo 89 fracción X sobre las facultades presidenciales en materia de política exterior, señala que:

"Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:

¹⁰⁰. Ochoa Brunn, Miguel Angel. "Los cambios de la diplomacia moderna" en Revista Mexicana de Política Exterior. México. IMRED SRE.núm.45. octubre-diciembre de 1994.p.19.

X. Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: La autodeterminación de los pueblos, la no intervención, la solución pacífica de controversias, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales. (189)

Este artículo otorga expresamente la dirección de la política exterior al presidente de la República de conformidad con siete principios resultantes del devenir histórico de la nación. Asimismo se le otorga la capacidad para celebrar tratados los cuales habrán de ser sometidos a la revisión del Senado de la República. (190)

Este artículo constitucional es sumamente importante ya que, como hemos analizado, las negociaciones interestatales son desarrolladas a raíz de una petición formulada por el ejecutivo.

189. Vid. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Artículo 89 fracción X. En la reciente modificación a este artículo publicado en el Diario Oficial de la Federación del 11 de mayo de 1988, se elevaron los principios de política exterior a rango constitucional.

190. Con la reforma del 11 de mayo de 1988 se corrige el texto que otorgaba esta prerrogativa al "Congreso Federal", asimismo se armoniza la nueva fracción con lo prescrito en la fracción I del artículo 75 y en el artículo 133 que, adecuadamente, otorgan la aprobación de tratados exclusivamente al Senado de la República. Vid. Rebana, Emilio. "Historia de las constituciones mexicanas" en El Seno de México. Una visión de conjunto. México. UNAM. 1991 pp.85-132.

En el caso de los tratados, estos están regidos por el Derecho Internacional. En los Estados el Derecho Internacional señala el órgano que tiene competencia para celebrarlos.

La Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados señala al respecto de lo que debemos entender por tratado:

"Se entiende por "tratado" un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados ⁽¹⁹¹⁾ y regido por el derecho internacional, ya que conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular."

En el caso de los tratados, estos se determinan por el derecho internacional, pero el derecho interno es el órgano del Estado que tiene competencia para celebrarlos.

La Ley sobre la Celebración de los Tratados establece en el artículo 10 lo siguiente:

¹⁹¹ Se habla de Estados ya que la Convención de Viena no tomó en cuenta a los demás sujetos del derecho internacional que gozan también del *jus tractati* por razones prácticas ya que esta hubiera retrasado excesivamente la adopción. Vid. Palacios Treviño, Jorge. Tratados: Legislación y Práctica en México. 2a.ed. México. Secretaría de Relaciones Exteriores. 1986. p.11.

"La presente ley tiene por objeto regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Los tratados sólo podrán ser celebrados entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público. Los acuerdos interinstitucionales sólo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos u organizaciones gubernamentales internacionales." ¹⁷²

En México la Ley de la Administración Pública Federal otorga facultades en materia de nuestras negociaciones con el exterior a diversas entidades públicas.

Primeramente a la Secretaría de Relaciones Exteriores que por su propia naturaleza es la que más debe participar en la celebración de acuerdos, tratados y convenios. Sin embargo existen otros actores que han acrecentado su acción en cuanto a negociaciones con el exterior se refiere.

La Secretaría de Relaciones Exteriores es la única que cuenta con un órgano de capacitación en materia diplomática "El Instituto Matías Romero de Estudios diplomáticos"(IMRED), donde se capacita a los miembros del Servicio Exterior Mexicano.

¹⁷² Ley sobre la Celebración de Tratados. Artículo 1. publicada en el Diario Oficial de la Federación 2 de enero de 1992. p.153.

El IMRED busca que las personas que representen a nuestro país en el exterior sean mexicanos con un alto sentido de la responsabilidad, que tengan todas las características del buen negociador de las cuales hemos hablado y se ajusten a las exigencias del interés nacional y a los principios que rigen a nuestra política exterior.

En base a la legislación mexicana, los diplomáticos tienen que tomar en cuenta al desarrollar una negociación varios factores: lo escrito en la Constitución (donde se encuentran los principios de política exterior), lo estipulado en otras leyes (como la Ley de la Administración Pública Federal, la Ley y Reglamento de Servicio Exterior, la Ley de Celebración de tratados y otras más), el respeto al Derecho Internacional aplicable, contenido en varios documentos internacionales (entre ellos la Convención de Viena Sobre Derecho de los Tratados, la Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas), así como los principios de *pacta sunt servanda*, *jus tratati*, *res inter alios acta*, *ex consensum advenit vinculum*.

Aunque no es imposible, si es sumamente difícil que un individuo que no cuenta con una preparación en materia de negociación diplomática pueda conocer todos estos elementos y aplicarlos coherentemente.

Bajo este entendimiento, cabe destacar que tanto los individuos capacitados por el IMRED, así como los internacionalistas egresados de universidades donde destaca la escuela UNAM, son quienes debido a su campo de conocimiento y

especialización pueden desarrollar negociaciones interestatales con una mayor probabilidad de éxito.

Hay que recordar que el negociador siempre debe tener en cuenta el respeto a los principios de política exterior ya que en base a este respeto, México se plantea los objetivos que habrán de asegurar la satisfacción plena del interés nacional. Así, también debe estar conciente sobre la interpretación del interés nacional en ese momento. Actualmente este se encuentra descrito en el Plan Nacional de Desarrollo, el cual ha fijado objetivos específicos para alcanzar metas básicas.

Estos objetivos son alcanzados mediante estrategias en donde la negociación juega un papel determinante y quien las lleva a cabo debe estar sumamente versado en los elementos a considerar.

En los últimos años las principales metas del gobierno mexicano en su acción hacia el exterior han sido las siguientes:

- Primero, preservar y fortalecer la soberanía nacional, lo cual implica la defensa de nuestra integridad territorial, de nuestros mares, plataformas continentales y recursos naturales.

- Segundo, apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo actual.

- Tercero, proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero.

- Cuarto, utilizar la cultura mexicana como uno de los principales elementos de identidad nacional y presencia de nuestro país en el mundo.

- Quinto, ayudar a proyectar una imagen positiva de México en el exterior.

- Sexto, apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos, como instrumento esencial para que la comunidad de naciones alcance estadios superiores de paz, convivencia, entendimiento y desarrollo.⁽¹⁷³⁾

A ellas que se le sumaron las siguientes en fechas recientes:

"- Fortalecer la capacidad del Estado para garantizar nuestra seguridad nacional y el imperio de la ley en todo el territorio mexicano.

- Recuperar, preservar y hacer valer la nueva estatura política y el mayor peso económico de México frente a los centros de la economía mundial y en los foros multinacionales.

- Asegurar la política nacional exterior en los foros bilaterales, multilaterales y de cooperación, respaldando y reflejando efectivamente los intereses del país.

- Renovar la política exterior para asegurar una vinculación profunda entre las comunidades de mexicanos y de origen mexicano en el exterior, con el país, sus desafíos y sus éxitos, su cultura y su sentido de pertenencia.

¹⁷³ Vid. Rosental, Andrés. La política exterior de México en la era de la modernidad. México. Fondo de Cultura Económica. 1990. p. 14.

Promover posiciones internacionales acordes con las transformaciones internas y, en su caso, con el principio de corresponsabilidad entre naciones en torno a los grandes temas mundiales de la posguerra fría: la estabilidad financiera internacional, el libre comercio, la migración, la democracia, los derechos humanos, el narcotráfico, el terrorismo y el cuidado del medio ambiente."¹⁹⁴

Estos objetivos tienen como principal finalidad el cumplimiento del interés nacional, que en años recientes se situaba en la búsqueda del crecimiento económico mediante el estrechamiento de lazos (principalmente comerciales) al exterior, así como la modernización del Estado mexicano y la defensa de la soberanía mediante una participación más activa en el ámbito internacional.

Debemos identificar y conocer con que medios contamos para actuar con ventaja en el curso de la historia, ponderando cuidadosamente todos los factores y considerando aspectos a mediano y largo plazos. basandonos en las siguientes ideas:

"1. México jamás debe aceptar ser un país satélite o dependiente. No debe sacrificar nunca su libertad, su dignidad y su soberanía.

¹⁹⁴ Cfr. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. México. Talleres gráficos de México. 1995. p. 9.

2. Sería inconcebible condenar a México a un estado permanente de subdesarrollo o de lento desarrollo por una idea insostenible hoy de autosuficiencia que raye en la autarquía, o con el fin de sustentar la pureza teórica de ciertas ideas de política exterior.

3. A pesar de que nada debe estar por encima del interés nacional de México, una estrategia de política exterior bien diseñada no tiene por que entrar en conflicto con los principios básicos.

4. La fortaleza económica generalmente va acompañada de una autonomía mayor y de una ampliación en las acciones disponibles.

5. El desafío que México enfrenta es la reconciliación de los aparentemente contradictorios objetivos de autonomía en las decisiones y acciones, por un lado, con el logro de un desarrollo económico más rápido por el otro. ⁽¹⁹⁸⁾

¹⁹⁸. Cfr. De Olloqui, José Juan. La diplomacia total. México. Fondo de Cultura Económica/SRE. 1994. pp.307-308.

4.2.2. Instituciones que desarrollan las negociaciones interestatales mexicanas.

La política exterior mexicana busca mantener un estado de equilibrio entre las nuevas exigencias de la sociedad internacional y los principios rectores de su política exterior provenientes de su desarrollo histórico.

"La política exterior de México puede sintetizarse de la siguiente manera: México es un país que no tiene ambiciones (de dominio o intervención que perjudiquen la integridad de otro Estado), territoriales, económicas, ideológicas en el ámbito internacional. Su postura de defensa del pluralismo ideológico en las relaciones internacionales significa respeto a las decisiones de otros pueblos. Por otro lado, México no tendría los recursos materiales (económicos o militares) que le permitirían una política de fuerza hacia otros países. Tiene una posición de respeto absoluto a la integridad territorial y a la independencia política de los países, así como un repudio total al uso de la fuerza en las relaciones internacionales." (174)

174. Cfr. Seara Vázquez, Modesto. Política exterior de México. México. Harla. 1985. p34.

Las negociaciones interestatales día a día se tornan más importantes para México, por eso no nos podemos contentar con aquellas desarrolladas por la diplomacia en donde participa la Secretaría de Relaciones Exteriores. Ya que la política exterior mexicana, al igual que en la mayoría de los países se estructura teniendo en cuenta a todas las entidades gubernamentales debido a la desjerarquización de la agenda y la multiplicación de los canales, así como a la misma facultad presidencial de conducir la política exterior y lo estipulado en el artículo 11 de la Ley de la Administración Pública Federal que dice:

"Los titulares de las Secretarías de Estado y de los Departamentos Administrativos ejercerán las funciones de su competencia por acuerdo del Presidente de la República".⁽¹⁹⁷⁾

La Ley de la Administración Pública Federal da las siguientes atribuciones en materia de política exterior a las siguientes Secretarías:

Secretaría de Relaciones Exteriores:

Esta Secretaría es por su propia naturaleza la que mayor contacto mantiene con el exterior, sus atribuciones son:

"Promover, propiciar y asegurar la coordinación de acciones en el exterior de las dependencias y entidades de la administración pública federal; y sin afectar el ejercicio de las atribuciones que a cada una de ellas corresponda, conducir la política exterior, para lo cual intervendrá en toda clase de acuerdos, tratados y convenciones en los que el país sea parte."⁽¹⁹⁸⁾

¹⁹⁷ Ley de la Administración Pública Federal 32a.ed. Artículo 11. México. Ed. Porrúa. 1995.p.11.

¹⁹⁸ Ibid. Artículo 28. p.19.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial:

"Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país ...fomentar el comercio exterior del país." (177)

Secretaría de Turismo:

Esta Secretaría representa un caso muy especial donde se nota el gran impacto que tiene que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial va que se le faculta a desarrollar todas las actividades relacionadas con el comercio exterior, en detrimento del papel de la Secretaría de Relaciones Exteriores en ese rubro. Así en relación con la Secretaría de Turismo se apunta lo siguiente:

"Emitir opinión ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en aquellos casos en que la inversión extranjera concierne en proyectos de desarrollo turístico o en el establecimiento de servicios turísticos." (200)

Secretaría de Medio Ambiente, recursos Naturales y Pesca:

"Intervenir en foros internacionales respecto a las materias competencia de la Secretaría, con la participación que corresponda a la Secretaría de Relaciones Exteriores y proponer a esta la celebración de tratados y acuerdos internacionales en tales materias." (201)

177. Ibid., Artículo 24 fracciones I y IV, pp.35-36.

200. Ibid., Artículo 42 fracción IX, p.57.

201. Ibid., art. 32 fracción IX, p.29.

Casos similares al de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos naturales y Pesca ocurren en las demás Secretarías. Lo que es importante destacar es la importancia que han cobrado las diversas dependencias mermando la participación de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Es así que las negociaciones interestatales son desarrolladas bajo este esquema:

Presidente (Quien dirige la política exterior en base al artículo 89 fracc.X, y en base al respeto del Derecho Internacional)

Las diversas Secretarías de Estado:

Relaciones Exteriores

Gobernación

Senado de la república

Defensa Nacional

(con la participación que le

Turismo

otorga la Constitución)

Hacienda y Crédito Público

Negociaciones

Comercio y Fomento Industrial

interestatales.

Desarrollo Social

Energía y Minas

Comunicaciones y transportes.

etc.

Las negociaciones interestatales emanan del Ejecutivo, el cual encarga a cualquier secretaría, dependiendo el tema a tratar, que lleve a cabo las negociaciones pertinentes.

Las atribuciones otorgadas por la Ley de la Administración Pública Federal, da lugar a la creación de otras reglamentaciones que reducen la participación de la Secretaría de Relaciones Exteriores, como las siguientes:

En la nueva Ley de Comercio Exterior, del 27 de julio de 1993, artículo 4, fracción V respecto a las facultades del Ejecutivo señala que entre ellas se encuentra la de:

"Conducir negociaciones comerciales internacionales a través de la Secretaría (de Comercio y Fomento Industrial), sin perjuicio de las facultades que corresponden a otras dependencias del ejecutivo federal". (SOE)

Asimismo la Ley de inversión extranjera establece la creación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, presidida por la **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial**, la cual para su funcionamiento cuenta con un secretario ejecutivo y un comité de representantes. Esta Comisión puede invitar a participar en las sesiones a aquellas autoridades que tengan competencia en los asuntos a tratar.

SOE. Vid. Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación, 27 de julio de 1993 y Reglamento de la Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1993.

La Comisión está integrada por las Secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Desarrollo Social, Energía Minas e Industria Paraestatal, Comercio y Fomento Industrial, Comunicaciones y Transportes, Trabajo y Previsión Social y Turismo.

Sus principales atribuciones son:

- * Dictar la política en materia de inversión extranjera.
- * Resolver sobre los términos y condiciones de participación de la inversión extranjera conforme a lo dispuesto por esta Ley.
- * Ser Órgano de consulta en materia de inversión extranjera.
- * Establecer criterios para la aplicación de disposiciones legales reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales, y
- * Las demás que le correspondan conforme a lo dispuesto en la Ley. (200)

Es así como las diversas dependencias gubernamentales desarrollan negociaciones interestatales a petición del Ejecutivo. En este sentido, la capacitación del negociador interestatal no sólo debe ser impartida a los miembros del servicio exterior, sino en todos aquellos que realicen negociaciones con el exterior, independientemente de las dependencias en las que laboren.

200. Cfr. Ley de Inversión Extranjera publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 27 de diciembre de 1993. Título de to.p.p 13 16.

4.2.3. El negociador mexicano

Actualmente el negociador interestatal se enfrenta no solo a los requerimientos propios de su labor los cuales son innumerables sino también a los vertiginosos cambios en la sociedad internacional contemporánea.

Los negociadores mexicanos se han distinguido por su capacidad para la obtención de buenos resultados pese a que no han recibido una capacitación para negociar en el estricto sentido del término. Sin embargo, a pesar de sus deficiencias originadas a raíz de una falta de una capacitación adecuada han hecho frente a una serie de negociaciones en diversos foros tanto multilaterales como bilaterales.

Estas negociaciones pueden considerarse en su mayoría exitosas debido a su destreza "empírica", la cual cabe decir se podría mejorar con el conocimiento de la teoría y la práctica básicas.

Hay numerosos ejemplos de la diplomacia mexicana que destacan la habilidad de algunos negociadores como lo fueron, por mencionar solamente a algunos, Isidro Fabela⁽²⁰⁴⁾, Jorge

²⁰⁴. Durante el gobierno preconstitucionalista Fabela desempeñó el cargo de subsecretario encargado del despacho del 16 de septiembre de 1913 al 10 de diciembre de 1914. Vid. Senado de la República. México y el Mundo. Historia de sus relaciones exteriores. México. Senado de la República. Tomo. V. pp.200-244.

Castañeda, García Robles, Genaro Estrada, (203) entre otros.

Más recientemente hay negociadores que se han ganado el respeto internacional, George W. Grayson señala que los negociadores principales en México son excelentes dando varios ejemplos, como son:

Jesus Silva Herzog, Miguel Mancera Aguayo y Hector Hernández Cervantes ya que entienden el ambiente político y económico actual. Es por esto que la revista Euromoney consideró a Silva Herzog en 1983 el Ministro financiero del año, nota ampliamente comentada en el Wall Street Journal. (204)

203. Genaro Estrada fue en 1921 Oficial mayor de la Secretaría de Relaciones Exteriores, en 1923 fundó el Archivo histórico diplomático mexicano, en 1924 fue nombrado subsecretario y en 1930 fue designado Secretario de Relaciones Exteriores y finalmente en 1934 ocupó la embajada de México en España. Estrada es de gran importancia para nuestro país y sobre todo para nuestra política exterior al haber sido el creador de la doctrina que lleva su nombre: "El derecho de mantener, suspender o reanudar relaciones diplomáticas con otro gobierno no podrá ejercerse como instrumento para obtener ventajas injustificadas conforme al Derecho Internacional, y también, que el establecimiento o mantenimiento de relaciones diplomáticas con un gobierno envuelve juicio acerca de la política interna de ese gobierno. Vid. Méndez Silva, Ricardo. "El centenario de Genaro Estrada La diplomacia en acción" en Relaciones Internacionales. México. FCPYS UNAM. CRI. núm 40. septiembre-diciembre de 1987. pp.65-68.

204. Grayson, George W. "México A love-hate relationship with North America" en Binnedijk, Hans. National Negotiating Styles. Washington, Center for the study of foreign affairs. Foreign service institute u.s. department of state. 1989. pp.125-147.

Con lo anterior se demuestra que no sólo existe un reconocimiento nacional para los negociadores mexicanos, sino que fuera de las fronteras de nuestro país se ha hablado positivamente de su importante labor.

Todos estos negociadores se han capacitado de manera "empírica" en el complejo arte de negociar, teniendo para ello un don natural, es aquí donde cabe hacer la pregunta, ¿si hubiesen contado con una capacitación más profunda podrían haber alcanzado mejores objetivos?.

No cabe duda que en el proceso de aprendizaje empírico se pierden elementos que podrían haberse ganado. Si bien este aprendizaje trae consigo la experiencia, la forma de adquirirla puede costar muy cara al Estado.

Una de las dificultades que tenía México al iniciar su proceso de apertura era la falta de una planta de negociadores que estructuraran negociaciones interestatales propicias para el país.

Juan José Saldaña en su trabajo de tesis hace una alusión sobre este grave problema:

"El país ha brindado grandes negociadores en los más diversos aspectos, pero han sido negociadores empíricos que, si bien han obtenido éxitos sin una formación académica sobre el área, es de esperar que con ésta su nivel se hubiera incrementado. (Esto sucede en contraste con) los países desarrollados en donde existen desde hace un par de décadas instituciones gubernamentales que capacitan a los negociadores que posteriormente han de llevar a cabo relaciones con el exterior." (207)

En este contexto México debió considerar desde hace por lo menos varias décadas, el establecimiento de instituciones donde se capaciten los cuadros de individuos que han de desarrollar negociaciones interestatales.

Sin embargo esto no ha ocurrido, aunque sólo se cuenta con el Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos para la capacitación de cuadros de diplomáticos, pero - como ya se indicó antes- el Estado requiere de negociadores con un perfil más amplio ya que los negociadores que se desempeñan en las diversas Secretarías de Estado no cuentan con ninguna institución que los capacite. De esta manera hay muchos funcionarios que desarrollan negociaciones interestatales sin estar preparados para ello.

207. Cfr. Saldaña, Juan José. Op. Cit. "conclusiones". pp. 70-71.

Es así que, en forma directa a la actuación de diversas Secretarías de Estado en el desarrollo de negociaciones interestatales es como ha aumentado la necesidad de contar con un número mayor de instituciones de capacitación en rubros específicos. Por ejemplo, no será la misma capacitación para un negociador interestatal que se desempeñe en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que aquel que desarrolla sus funciones en la Secretaría de Comunicaciones y Transportes o la de Turismo.

No forzosamente deberán ser entidades estatales quienes se dediquen a la capacitación de los nuevos negociadores mexicanos, el Estado puede, como sucede en otros países, otorgar esta prerrogativa a las universidades. En Estados Unidos de América, por ejemplo, son las instituciones universitarias las que capacitan cuadros especializados en negociaciones interestatales.

"[Los] éxitos o fracasos nacionales dependen ahora más que nunca, de su gente, de su capacidad individual, de su educación, de sus habilidades para adaptarse a los cambios de la fuerza de sus convicciones". (BOB)

Este hecho reviste suma importancia pues es mediante el negociador y su equipo como se implementa la estrategia externa de la nación. En el caso mexicano las negociaciones desarrolladas con el exterior eran el punto "clave" en el que el gobierno se había basado para fomentar el crecimiento económico.

BOB, Pérez Bravo, Alfredo. "Los grandes cambios de nuestro tiempo y sus efectos en la práctica diplomática" en Revista Mexicana de Política Exterior, México, IMRED SRE, núm. 45, 1994, p. 17.

Cabe decir que en todos estos procesos han participado negociadores que son grandes conocedores de los temas a los que son asignados, así ya lo habíamos apuntado cuando analizamos el esquema negociador del TLCAN. Sin embargo, hay que señalar que se podría haber logrado mejores resultados si estos individuos ampliamente preparados en su área también contaran con una preparación básica en cuanto a negociaciones se refiere.

Se debe tener cuidado con el tipo de negociadores que se envían al extranjero ya que sumado a la incapacidad de otorgar una capacitación adecuada, a últimas fechas se ha acrecentado el contar con negociadores "improvisados", es decir aquellos que no han tenido ni una capacitación para negociar ni una capacitación técnica, lo cual es doblemente perjudicial para el país.

Nosotros entendemos como un negociador "empírico" a aquel individuo experto en una determinada área, como podría ser el comercio, el cual ha participado en varias negociaciones interestatales relacionadas con su campo de especialización.

Muy diferente y peligroso para los intereses de la nación es el negociador "improvisado" el cual se ha desempeñado en diversas áreas, sin haberse especializado en ninguna, y se enfrenta a una negociación interestatal sin conocer el proceso de negociación ni la materia a tratar.

Si bien las desventajas del negociador "empírico" ya fueron resaltadas al considerar arriesgado ganar experiencia en base a una probable pérdida de puntos a negociar, el caso del negociador

"improvisado" es inadmisibles en un país que desea cimentar relaciones coherentes y firmes con el exterior.

Así como hemos hablado del negociador en general, cabe hacer un paréntesis en este subcapítulo para referirnos al papel de la negociadora mexicana.

Debido en gran parte a la estructura socio-cultural del pueblo mexicano las mujeres han tenido escasa participación en las negociaciones interestatales a lo largo de la historia de nuestro país. Esta participación se ha incrementando recientemente, sin embargo las mujeres que han abierto la brecha en pro del derecho de representar a México frente al exterior han tenido que enfrentar toda clase de adversidades de tipo jurídico y social.

En el caso del Servicio Exterior Mexicano [SEM] es hasta fechas recientes que la mujer ha podido acceder a niveles altos dentro de la estructura jerárquica. Actualmente la Ley Orgánica del SEM, no hace distinción alguna entre uno y otro sexo en las disposiciones correspondientes al ingreso a la carrera, sin embargo, esta igualdad ante la ley no existió sino hasta 1969.

Por ejemplo en los inicios de la vida independiente de México se excluía a la mujer del ejercicio de la representación del país en el extranjero, aunque establecía que rangos menores de la carrera diplomática podrían ser otorgados a personas de nacionalidad extranjera. ⁽¹⁰⁹⁾ Posteriormente la Ley del Servicio Consular mexicano de 1823, en su capítulo tercero relativo al ingreso a la carrera señala que: "Las mujeres sólo podrán prestar sus servicios como empleados" ⁽¹¹⁰⁾ así se niega la posibilidad de ocupar puestos de funcionarios permitiéndoles únicamente ser escribientes, traductoras o intérpretes.

En 1934 el reglamento de la Ley del SEM señalaba en su artículo 93 los requisitos para ingresar la Servicio Exterior de Carrera, el primero era: "ser mexicano por nacimiento, en el pleno goce de sus derechos civiles y políticos", esto excluía la participación de la mujer ya que todavía no se lograba el reconocimiento igualitario de sus derechos civiles y políticos como el de votar ya que la Ley Federal Electoral vigente señalaba "son electores los ciudadanos varones", esta ley estuvo vigente hasta 1947. ⁽¹¹¹⁾

¹⁰⁹. Vid. Decreto del Soberano Congreso Constituyente del 7 de mayo de 1823 y Ley de los cuerpos diplomático y Consular del 31 de octubre de 1829. Citados en González Martínez, Aida. "La mujer en el Servicio Exterior Mexicano" en El servicio Exterior Mexicano, México, IMRED-SRE, 1987, p.100.

¹¹⁰. Cfr. Ibid.

¹¹¹. A pesar de todos los impedimentos jurídicos entre 1940 y 1950 algunas mujeres ingresaron a la carrera diplomática y se destacaron en ella como Paula Alegria (Embajadora en Dinamarca en 1965), María Emilia Felles (Directora General de organismos internacionales 1964-1970) quien llegó a ser la primera mujer que ocupó en la secretaría de Relaciones Exteriores el más alto cargo administrativo, oficial mayor de 1970 a 1976 y subsecretaria de 1976 a 1982). Cfr. Ibid. pp.100-101.

Actualmente son reconocidos los derechos igualitarios de ambos sexos por la ley, sin embargo todavía recientemente han persistido cuestiones de orden social y administrativo que reducen la participación de la mujer en el Servicio Exterior Mexicano.

Uno de los problemas más recientes fue la aplicación del artículo 83 del reglamento de la Ley del SEM vigente hasta 1994 en la que se establecía lo siguiente: "La Secretaría de Relaciones Exteriores no autorizará la adscripción en una misma misión diplomática o representación consular a los miembros del servicio que tengan parentesco consanguíneo en línea recta ascendente o descendente en cualquier grado y en la transversal dentro del segundo grado, así como a los cónyuges cuando ambos sean miembros del Servicio Exterior Mexicano." (■ ■ ■)

En la nueva reglamentación del Servicio Exterior Mexicano, el artículo 83 fue eliminado, pero el artículo 84 recoge y modifica en parte las disposiciones anteriores, diciendo lo siguiente:

Artículo 84.- En caso de que dos miembros de carrera del Servicio Exterior sean cónyuges, la Comisión de Personal podrá adscribirlos a ciudades donde existan dos o más representaciones de México o en adscripciones que se encuentren a una distancia razonable la una de la otra.

■ ■ ■. Cfr. ley orgánica del Servicio Exterior y su reglamento, publicada en el Diario Oficial el 22 de junio de 1988. México 1989, p.41.

La comisión del Personal podrá adscribir cónyuges que sean miembros del Servicio Exterior a la misma Representación, siempre y cuando:

I. Se trate de una oficina con más de diez miembros de la rama diplomático-consular en su plantilla de personal, y no exista subordinación directa de un cónyuge al otro, de tal suerte que no se transtorne la buena marcha de la misma.

II. El jefe de la representación esté de acuerdo con ello.

Los cónyuges no podrán acogerse a esta disposición cuando uno de ellos funja como jefe de representación o de Cancillería, como representante permanente alterno o como cónsul adscrito. (13)

Como podemos ver pese a que ya existe la posibilidad de que los cónyuges puedan pertenecer a una misma misión diplomática y por lo tanto, reducir el número de diplomáticas que se ven forzadas por razones familiares a separarse del SEM, todavía existen importantes condicionantes al respecto.

En otras áreas del gobierno mexicano se presentó el mismo fenómeno que en el SEM, sin embargo poco a poco se han ganado espacios para que las negociadoras mexicanas demuestren su capacidad. (14)

13. Cfr. Reglamento del Servicio Exterior Mexicano, publicado en el Diario Oficial el 11 de octubre de 1994. México, 1994. p.74.

14. Una muestra de los espacios ganados son el buen papel desempeñado por diplomáticas como Carmen Moreno Toscano, Rosario Castellano, Rosario Green, Olga Pellicer (quien es experta en cuestiones relacionadas con Naciones Unidas) así como otras muchas mujeres más que cada día van ganando más y más lugares en esta importante institución.

Esta discriminación de la participación de la mujer no es exclusiva de nuestro país, presentándose incluso en muchos países desarrollados lo cual acarrea problemas para las negociadoras que, aún hoy en día, son objeto de actitudes veladas de discriminación por parte de sus contraparte varones y aún de su equipo negociador.

Retomando el análisis del negociador mexicano en general, este debe estar conciente de cómo es analizado en el exterior su forma de negociar.

El negociador mexicano es visto por el extranjero (especialmente por los norteamericanos) como un individuo que al responder a un sistema presidencialista tiene estrecho margen de acción por lo que las negociaciones mexicanas se distinguen por ser muy objetivas y en donde las diversas tácticas negociadoras no tienen lugar. (115)

Esta característica puede considerarse una cualidad al hacer saber a sus interlocutores que no hay asuntos velados detrás de sus palabras, aunque por otra parte, implica que el equipo negociador mexicano puede ser víctima de prácticas estratégicas, que al no ser utilizadas son desconocidas por el equipo negociador.

115. Cfr. Grayson, George W. Op.Cit. p. 139.

Otra característica que es una virtud de las negociaciones mexicanas y que le otorga una ventaja comparativa es la uniformidad del bloque negociador.⁽¹⁴⁾ Cuando el negociador extranjero se enfrenta al equipo mexicano le es muy difícil diferenciar quien es el jefe de la negociación en primera instancia ya que el equipo trabaja más articulado que la mayoría de los equipos de otros países.

Es así que los negociadores mexicanos, aún con muchos problemas que deben ser corregidos, tienen ventajas que les permiten desarrollar un buen papel en la sociedad internacional. Hasta hoy lo han conseguido, pero hay que destacar que los grandes cambios cada vez son más rápidos, por lo que no hay que detener el paso pensando en los logros obtenidos en el pasado.

4.3. Escenarios de negociación.

Los escenarios de negociación internacional en los últimos años han sido elementos "clave" para la satisfacción del interés nacional; estos escenarios han sido utilizados deliberadamente con el fin de que el fortalecimiento de los vínculos con el exterior fortalezca la estructura social y económica interna.

¹⁴ Cfr. Ibid.

A raíz de la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari se elaboraron una serie de estrategias de implementación, que giran en torno al desarrollo de la política exterior mexicana, las cuales otorgan a los negociadores mexicanos y a los diseñadores de política exterior la oportunidad de modificar la situación interna a través de medidas externas.

Las líneas de acción de la política exterior fueron:

1. Replantear nuestras relaciones con los Estados Unidos, con miras a maximizar los beneficios de la vecindad, reducir sus inconvenientes y aminorar los efectos de los grandes diferenciales entre los niveles de desarrollo de los dos países.

2. Promover una diversificación de nuestros vínculos hacia otras regiones geográficas, a fin de evitar una excesiva e inconveniente concentración de nuestras relaciones exteriores con los Estados Unidos. Los esfuerzos orientados hacia la diversificación abarcaron a América Latina, Europa, y la Cuenca del Pacífico.

3. Intensificar los vínculos con aquellos países que por su peso específico en el escenario internacional, su dinamismo económico y tecnológico, su nivel de coincidencia con México en foros internacionales o la existencia de estrechas relaciones históricas y culturales, se consideran naciones clave. Estos son Canadá, Japón, China, Corea, Alemania, Francia, España, Italia, Reino Unido y, en nuestro ámbito regional, los países centroamericanos, Chile, Colombia, Venezuela y Cuba.

4. Participar activamente en los foros multilaterales, tanto regionales como los de carácter universal." (■17)

José Juan de Olloqui plantea que en el marco de lo que él entiende como diplomacia total y la aplicación de una "política de abanico" (■18), México debería aplicar las siguientes estrategias básicas de negociación:

a) **Reciprocidad:** Si abrimos nuestro país a la inversión y a los productos del exterior, debemos pedir a cambio que nuestras empresas y capitales puedan operar bajo las mismas condiciones en el extranjero. Tal reciprocidad debe tomar en cuenta, adicionalmente, nuestro grado de desarrollo. Creo que debemos y podemos obtener concesiones especiales de los países que estén mejor dotados para competir en nuestro mercado. Esta es la reciprocidad relativa.

b) **Selectividad:** No es necesario ni quizá conveniente abrir nuestra economía de manera irrestricta. En primer lugar debemos establecer de acuerdo con nuestro interés los ámbitos donde nos abriremos a la presencia extranjera, así como los países o bloques de países con quienes nos conviene estrechar vínculos económicos.

■17. Rozental, Andrés. Op.Cit. p.14.

■18. La "política de abanico" según De Olloqui significa que México tiene ante sí múltiples dimensiones que le ofrecen un abanico de opciones como son la dimensión norteamericana, la del Atlántico, la del Pacífico, la Centroamericana, la Caribeña, la hispanoparlante, la plurirracial y la de potencia emergente. Estas dimensiones han de ser aprovechadas ante una internacionalización no sólo necesaria, sino inevitable. Vid. De Olloqui, José Juan. Op.citl. pp 27-31.

c) **Gradualismo:** No tenemos por qué abrir toda nuestra economía de un día para otro. Podemos establecer distintos plazos en distintos sectores para permitir que la economía nacional se pueda ajustar a las exigencias de un mercado más competido."⁽¹⁹⁾

Estas estrategias le llevan a desarrollar diversas negociaciones interestatales en los foros multilaterales, regionales y bilaterales.

Sería motivo de varios trabajos el describir cada una de las negociaciones interestatales mexicanas en años recientes, por lo que destacamos los elementos más importantes de las mismas.

4.3.1. Foros multilaterales.

México participa de una manera muy activa en foros internacionales como la ONU, el AGAAC y la OCDE.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) es el foro de negociación interestatal multilateral por excelencia. El papel de México en este foro ha sido muy activo, promoviendo políticas en favor del desarrollo.

Las acciones que ha emprendido México dentro de la ONU tienen una estrecha relación con las exigencias que representa la ya mencionada nueva agenda internacional.

¹⁹. Cfr. De Olloqui, José Juan. Op. cit. p.20.

La Organización de las Naciones Unidas tiene, gracias al fin de la Guerra Fría la mejor oportunidad para cumplir el cometido para el que fue diseñada ya que durante años estuvo sujeta a la contradicción de las grandes superpotencias y a la abrumadora integración de miembros a raíz de la descolonización.

En 1991 una serie de cambios modificaron la escena internacional como la reunificación alemana, la caída de la URSS, los pactos de reducción de armas nucleares y la intención sudafricana de eliminar el apartheid, así como la designación de Butros Ghali como Secretario General de la Organización.

Actualmente, a cincuenta años de la constitución del organismo, México ha promovido su reestructuración para que no constituya únicamente un foro de negociación interestatal multilateral, sino que otorgue la opción de participar en la toma de decisiones en el Consejo de Seguridad.

La reestructuración de la ONU ha sido un tema que ha cobrado mucha fuerza a raíz de la nueva época que vivió el organismo a partir de 1987, ^(ERO) con el surgimiento de un clima de conciliación entre los dos miembros más poderosos del Consejo de Seguridad: Estados Unidos y la entonces Unión Soviética.

^{ERO}. Este período se inició formalmente con la publicación del informe Brundtland sobre Nuestro Futuro Común por Naciones Unidas en 1987. Vid. Pellicer, Olga. "México en la ONU en momentos de cambio" en Ricett, Riordan, Op. Cit., p.260.

Esta reestructuración resulta imperante ya que cuenta con una excesiva burocracia y muchas veces atrapada en la retórica de los grandes ideales da la impresión de que el organismo ha degenerado en un lugar en donde se confunde la solución de los problemas con la simple discusión de los mismos. (***)

En este período de conciliación y cambio favoreció al organismo para poner en marcha acciones para la solución de diversos conflictos entre las que destacan:

-Grupo de respaldo a la transición de Namibia de las Naciones Unidas.

- En Centroamérica.- Misión de Observadores para la Verificación de las Elecciones en Nicaragua (ONUEN); la Comisión Internacional de Apoyo y verificación, responsable del desmantelamiento de las fuerzas irregulares en Honduras y Costa Rica, así como de su repatriación a Nicaragua, y la atención de sus necesidades inmediatas; el Grupo de Observadores de las Naciones Unidas en Centroamérica (ONUCA); las negociaciones con el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) y el gobierno de El Salvador. (****)

***. De Olloqui, José Juan. Op. Cit. p.269.

****. Pellicer, Olga.. Op. Cit. p.258.

Debido al haberse destacado en el organismo mediante la promoción de temas vinculados con el desarrollo ha tenido que implementar nuevas tácticas negociadoras ya que se ha perdido el énfasis a los problemas del desarrollo, esto se debe a que el "Grupo de los 77 (G-77) que gozaba de la fuerza numérica que le permitía imponer decisiones mediante el uso del voto ha entrado en un período de crisis. En la próxima década, es altamente probable que sea sustituido por alianzas pragmáticas entre grupos." (223)

Dentro de este esquema pesimista, México no debe olvidar el prestigio adquirido por la defensa de los objetivos tradicionales y seguir desempeñando un papel importante en áreas como el desarme y la cooperación internacional para el desarrollo. "Pero el mayor reto es encontrar a los socios correctos y desarrollar mecanismos para la acción coordinada en la arena multilateral. Sólo a través de la acción concertada podrán, los países en desarrollo, contrarrestar las consecuencias de la creciente compartación del grupo occidental y la pérdida de equilibrio dentro de la ONU." (224)

223. Ibid., p.254.

224. Ibid., p.279.

Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC/GAAT). "El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio es un tratado comercial multilateral que funciona como un conjunto de principios y normas convenidos para regir el comercio mundial; un foro de negociación para reducir los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio entre los países miembros, y un "tribunal" internacional donde los gobiernos pueden resolver sus diferencias comerciales"...Mexico ingresó a este organismo formalmente el 24 de agosto de 1986, siendo esta adhesión ratificada por el Senado de la Republica el 12 de septiembre de 1986. (***)

Durante la Ronda Uruguay del AGAAC se dejó ver la estrecha relación que guardan las economías Estatales entre sí.

Los Objetivos de esta Ronda eran los siguientes:

1) Reforzar las disciplinas en áreas tradicionales del comercio internacional [antidumping, subsidios, salvaguardas, solución de diferencias]

2) Extender las disposiciones del GAAT a áreas tales como la agricultura, textiles, servicios propiedad intelectual e inversiones.

3) Avanzar en el proceso de apertura multilateral para facilitar un adecuado acceso a los mercados." (****)

***. Blanco Mendoza, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Una visión de la modernización de México. Fondo de Cultura Económica. 1993. p.87,89.

****. Corona Guzmán, Roberto. "El entorno actual de la negociación comercial de América Latina" en Relaciones Internacionales México. UNAM FOPYS, núm.56, octubre-diciembre de 1992. p.70.

La estructura de la negociación del AGAAC fue la siguiente:

15 temas: aranceles, medidas no arancelarias, productos obtenidos de la utilización de los recursos naturales, textiles y vestido, agricultura, artículos del Acuerdo General, acuerdos de las negociaciones comerciales multilaterales, salvaguardas, subsidios y medidas compensatorias, derechos de propiedad intelectual, inversiones, soluciones de diferencias, funcionamiento del sistema del AGAAC y servicios.

Siete grupos de negociación: Acceso a mercados, textiles, agricultura, reglas de comercio, propiedad intelectual, servicios y asuntos institucionales. ⁽²²⁷⁾

México como el resto de América Latina, compartían objetivos en cuanto a la culminación de la Ronda Uruguay del AGAAC que eran:

1) Lograr un acceso más estable y seguro de sus exportaciones a los mercados internacionales, y

2) Capitalizar las medidas de liberación unilateral adoptadas en los últimos años, obteniendo reciprocidad por parte de sus socios comerciales. ⁽²²⁸⁾

²²⁷. Ibid.

²²⁸. Ibid.

El AGAAC representa para México la participación en el diseño de las normas que habrán de regir el comercio internacional, le ofrece mecanismos para la solución de controversias comerciales y le permite mayor movilidad en el conducto de las negociaciones interestatales comerciales.

En el AGAAC, México ha pugnado por el pleno restablecimiento de un comercio multilateral, la defensa de un sistema de mercados abiertos es de primera importancia para países como el nuestro que desean financiar su crecimiento.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE].
En 1991, México expresó su deseo de formar parte de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE]. Dicha organización es "un foro de consulta y coordinación intergubernamental que actualmente agrupa 24 países. Fue creada en 1960 con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas económicas y sociales de sus estados miembros, y estimular y armonizar los esfuerzos en favor de los países en desarrollo." (227)

Nuestro país empezó a cobrar importancia para la OCDE a raíz de la legítima preocupación en el sentido de que los tres grandes bloques comerciales no se convirtieran en mecanismos cerrados. La organización se ofreció como un foro de negociación en América del Norte, Europa y la Cuenca del Pacífico. México, que estaba negociando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, comenzó a adquirir cierta importancia (228).

227. Blanco Mendoza, Germinio. Op.Cit. pp. 102-103.

228. De Calcegi, José Juan. Op. Cit. p.291.

México ingresó a la organización con objetivos específicos a desarrollar, los cuales eran:

1. "La adopción de compromisos respecto a ciertos estándares internacionales de conducta garantizaría la consolidación de los avances que México ha realizado en materia económica, ya que las políticas de los países miembros de la Organización coinciden con la que México ha adoptado.

2. El intercambio de experiencias en el diseño de políticas con otros países miembros y la posibilidad de participar en un foro donde se consultan y coordinan las políticas macroeconómicas de los países más desarrollados; además, México tendría acceso al cúmulo de información que genera la Organización en múltiples áreas de interés económico y social."⁽²⁰¹⁾

Pese a que el ingreso a dicha organización fue ampliamente discutido en diversos foros, al considerar que México participaba como el país pobre en una organización de países ricos, el ingreso es coherente con los objetivos de diversificación seguidos por el gobierno mexicano.

La política multilateral de México debe seguir algunos puntos que la harán desarrollar sus negociaciones de manera más estrecha en búsqueda de la satisfacción de los objetivos planteados por el interés naciones los cuales son:

²⁰¹. Blanco Randoza, Herminio. Ob. Cit. p.11.

1. Adecuar la política bilateral y multilateral como manifestaciones de un todo.

2. Definir las directrices principales e integrarlas en una estrategia general.

3. Asegurar la coordinación de las políticas.

4. Asegurar la oportunidad de las directrices y evitar que las instrucciones se den a tiempo, pues una buena instrucción a destiempo es una mala instrucción.

5. Seguimiento y procesamiento de las instrucciones.

6. Flexibilidad ante los cambios.

7. Maximizar beneficios, minimizar costos.

8. Formar funcionarios internacionales

9. Fomentar la permanencia mexicana en organismos internacionales. ⁽²⁰²⁾

4.3.2. Foros regionales y bilaterales.

México desarrolló diversas negociaciones en busca de la satisfacción de su interés nacional, inclusive algunas de ellas, como el caso del TLCAN, fueron utilizadas como promotoras de nuevas negociaciones.

Las negociaciones mexicanas han tenido gran impacto al interior como al exterior del país. Entre ellas destacan las siguientes.

²⁰². Vid. De Ollacui, José Juan. Op. Cit. pp.202-204.

América:

En América, las negociaciones más importantes que han sido desarrolladas por México son con nuestro vecino del norte: Estados Unidos de América. La más importante celebrada recientemente fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Es de sobra señalar la importancia de Estados Unidos para México y sus constantes choques sobre todo en materia de migración y narcotráfico.

Estados Unidos no desarrolla una política fija hacia México lo resulta en diversas controversias y algunas anécdotas contradictorias como la declaración del presidente James Carter cuando habló en contra de los pesticidas que México utilizaba para matar la planta de la marihuana, argumentando que esta afectaba la salud de los jóvenes norteamericanos que la consumían. En esa ocasión el entonces Procurador General de la nación, Oscar Flores, no sin gracia intervino para ofrecerle al presidente que si quería, México podía entonces mejorar los métodos de cultivo de la planta para darle vitaminas, sabores y colores distintos. (222)

La realidad como vimos en los renglones superiores trae muchos puntos de contradicción, pero atrae a su vez muchos de conflicto. México pueda manejar hábilmente estos problemas de acuerdo a sus técnicas de negociación.

²²² La Nación, San Juan, Op. Cit., p. 55.

Ante Estados Unidos, México debe tener en cuenta los siguientes puntos:

1. Aún con el Tratado de Libre Comercio se espera una lucha cotidiana por asuntos comerciales.

2. La preocupación de Estados Unidos porque México conserve su estabilidad ya que esto es un elemento de seguridad para nuestro vecino del norte.

3. La importancia del trabajo migratorio y de la influencia de la comunidad de origen mexicano que vive ya en Estados Unidos.

4. Una constante atención sobre los problemas asociados con el narcotráfico.

5. Diferencias de enfoque en la política exterior de ambos países impulsadas por nuestra mayor influencia tanto en Estados Unidos como la importancia de nuestra posición frente a los problemas centro y sudamericanos, así como en foros internacionales. (234)

Sin embargo no sólo en América del Norte se desarrollaron negociaciones interestatales de importancia, también hacia América Latina hubo negociaciones con un gran impacto en la sociedad mexicana.

234. In: Historia de México, José María de la Diplomacia total, p.p.58-59.

Las principales negociaciones en América fueron:

1. La negociación del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos y Canadá.
2. La Constitución del MERCOSUR con Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.
3. El Acuerdo de Libre Comercio México-Chile.
4. El Acuerdo de Libre Comercio del "Grupo de los Tres", México, Colombia y Venezuela".
5. El Acuerdo con el Mercado Común Centroamericano.
6. La Iniciativa para las Américas de Estados Unidos hacia América Latina apoyada financieramente por el BID. ⁽²⁰⁰⁾
7. La celebración de las Cumbres Iberoamericanas.
8. Las negociaciones en el marco de la ALADI.

⁽²⁰⁰⁾ Ventosa, Andrés. "Hacia una zona continental de libre comercio" en Relaciones Internacionales. México. UNAM FCPYS .núm 56. octubre-diciembre de 1992. p. 92.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte [TLCAN].--Uno de los aspectos más importantes que destacan en cuanto al TLCAN es su mecanismo para la solución de controversias mediante métodos pacíficos inscrito en su capítulo XX, que cuenta con tres etapas:

1. Cooperación. Su artículo 2003 dice:

"Las partes procurarán, en todo momento, llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación de este Tratado y, mediante la cooperación y consultas, se esforzarán siempre por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento." (2003)

2003. SECOFI Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto oficial. México. Miguel Angel Porrúa. Capítulo XX. Sección B. Solución de controversias. Artículo 2003p.557.

2. Buenos oficios y mediación. Se busca la solución del conflicto adaptándose a lo dispuesto en el Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) formando Comisiones, las cuales se ajustan a lo prescrito en los artículos 2006 y 2007.

3. Arbitraje. Se recurre a la solución de controversias mediante una vía jurídica cuando esta, pasando por los otros dos niveles, no ha tenido una solución satisfactoria. La utilización de este mecanismo se encuentra establecido en el artículo 2008.

Mediante este mecanismo de solución de controversias se prevé que las desaveniencias comerciales entre los tres países serán resueltas de manera pacífica. Se pueden prevenir conflictos futuros, anticipando negociaciones interestatales.

Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI].—En 1960 se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio [ALALC], por el Tratado de Montevideo, el cual fue modificado en 1980 dando nacimiento a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

"El objetivo central de la ALADI es crear un Mercado Común Latinoamericano, de manera gradual y a largo plazo, a partir del establecimiento de un área de preferencias económicas, pero no cuenta con un calendario de metas." (207)

207. Ibid., p. 13.

El trabajo de la ALADI ha tenido diversos problemas para desarrollarse, e inclusive tal parecería que será rebasado por la conformación de otros bloques económicos hasta desaparecer absorbido por los mismos. (238)

Pese al lento avance de la ALADI, México le ha mostrado su apoyo e inclusive ha realizado propuestas para su desarrollo orientadas a la celebración de acuerdos comerciales, las cuales son:

- 1.-Una cobertura amplia de productos.
- 2.-Aranceles o mecanismos equivalentes.
- 3.-Programas de desgravación arancelaria.
- 4.-Eliminación de restricciones no arancelarias.
- 5.-Eliminación de subsidios a las exportaciones.
- 6.-Reglas de origen.
- 7.-Mecanismos de salvaguardas transitorias que sean transparentes.
- 8.-Procedimientos para la solución de controversias ágiles e imparciales.
- 9.-Programas concretos de promoción comercial y de inversiones.
- 10.-Eliminación de obstáculos en materia de transporte." (239)

238. Existen varios trabajos que analizan la situación de América Latina y sus procesos de integración en Relaciones Internacionales, México, UNAM FCPYS CRI, vol. XIV núm. 56, octubre-diciembre de 1990, 141 pp.

239. Propuesta de Carlos Salinas de Gortari, en su discurso pronunciado en la sede de la ALADI, en octubre de 1990. Citado en María Nepote, Herminio, Op. Cit., p. 125.

La Organización de Estados Americanos(OEA).-En dicha organización, México debe tener en cuenta su política de diversificación y no olvidar que es un país del Pacífico, del Atlántico, Norteamericano, Latinoamericano y en desarrollo. En esta organización, México busca:

A corto plazo:

1. Evitar antagonismos innecesarios y consolidar nuestra posición.
2. Estar atentos al giro que muchos países del área quieren darle a la OEA, giro que rebasa las facultades para la que fué creada, pero negociar nuestro mejor punto de vista para de ser posible no volvernos a quedar solos en votaciones futuras.

A mediano plazo:

1. Notando que Argentina y Brasil han ocupado la Secretaría General, y que México aún no, debemos evaluar la conveniencia de ocupar ese puesto, recordando que en la OEA Estados Unidos es el país dominante. Si decidimos que no nos conviene, al menos debemos hacer el apuntamiento.

A largo plazo:

1. Hacer sentir cada vez más nuestra presencia como el país que iba a ser sede de la Antificticia Bolivariana. (B40)

B40. Cfr. De Olloqui, José Juan. Op. Cit. p. 286.

Europa.

El presidente Salinas realizó durante su gobierno seis visitas a esta región, asimismo se recibieron visitas de los jefes de Estado y/o Gobierno de distintas naciones europeas. Al final del sexenio se puede concluir que con Europa las relaciones se estrecharon, mediante las siguientes negociaciones:

"El Acuerdo Marco de Cooperación Económica, Comercial, Científico- Técnica firmado con la UE en abril de 1991.

La participación de México como socio del Banco Europeo de reconstrucción y Desarrollo [BERD].

En total se suscribieron 85 acuerdos con Europa, de los cuales 82.4% se firman con países de la UE, correspondiendo en su mayoría a inversión, promoción, financiamiento, materia tributaria, transporte aéreo y sanidad animal."⁽⁴⁴⁾

Hay que destacar que si bien Estados Unidos sigue siendo nuestro principal mercado, las acciones de negociación mexicana desarrolladas en años recientes han abierto puertas para disminuir esta tendencia.

⁴⁴. Cfr. De Icaza, Antonio. "La política de diversificación. Una apreciación global" en Revista Mexicana de Política Exterior México. IMRED BRE .nóm.44 julio-septiembre de 1994.pp. 86-87.

Cuenca del Pacífico.

Hacia la Cuenca del Pacífico se desarrolló una política de cooperación, basada en la idea que los mares no separan sino unen, regida por las siguientes negociaciones:

Ingreso de México al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP) en 1989.

Ingreso al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (COPEC) en 1991.

Ingreso al Foro Parlamentario Asia-Pacífico (APPF) en 1991.

Ingreso al Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en 1993. (242)

Rebasaría los límites de la investigación el análisis de cada una de las negociaciones que hemos citado. Sin embargo lo que podemos destacar es que todas ellas corresponden al esquema de política exterior elaborado por el gobierno mexicano con miras a promover un crecimiento económico.

La estrategia seguida hasta hoy, de constante apertura y fomento a la cooperación debe ser pensada con cuidado para evitar daños al país ante una interpretación equivocada del interés nacional.

Uno de los debates en torno al cómo negociar se divide entre quienes apoyan la negociación denominada global o de paquete y aquellos que apoyan la negociación casuística.

242. Cfr. ibid.

La negociación global o de paquete consiste en negociar ante un país o una organización todos los temas de la agenda entre ellos. Su principal ventaja radica en que se pueden resolver múltiples cuestiones en un solo esfuerzo negociador, sin embargo tiene múltiples desventajas, las cuales son:

- Negociar asuntos variados hace difícil, si no imposible, darle un valor básico para compararlos; y aún si se fija dicho valor existe el peligro de que con el tiempo éste pudiera cambiar y entonces se corre el riesgo de no saber en el mediano y largo plazo lo que se concede y lo que se pide.

- En la negociación de carácter global se involucran intereses cruzados de diversos sectores, beneficiándose unos a costa de otros, con todo lo que esto implica para la armonía social de cada una de las partes.

- Al negociar en paquete algunas cuestiones que no son prioritarias y que son resueltas por la burocracia del nivel más bajo, adquieren, mediante este procedimiento un mayor valor. Esto puede provocar que se dedique una atención desmedida a asuntos que se resuelven con mayor facilidad de manera rutinaria complicando aún más las relaciones. (***)"

***. Cfr. De Olloqui, José Juan. Op. Cit. pp.60-61.

La negociación caso por caso dista mucho de ser perfecta, sin embargo comprometo menos y nos hace menos vulnerables pese a que no podemos resolver todos los asuntos en un esfuerzo negociador.

México ha de prestar suma atención al desarrollo y estudio de la negociación entre Estados, ya que, pese a las grandes voces que proclaman su desplazamiento por otras formas de organización social, el Estado es hoy por hoy la figura predominante.

Paul Kennedy, señala que actualmente existe una "relocalización de la autoridad" en la que se crean nuevas estructuras que habrán de responder mejor a las necesidades futuras. (***)

Si bien es cierto que la permanencia del Estado tal y como hoy lo conocemos esta sujeto a desaparecer o en el mejor de los casos a reducir su importancia al encontrarse nuevos sistemas de organización social, el Estado ha tenido la particularidad de ser maleable a nuevas exigencias y cambios por lo que pensamos que, en un mediano plazo, es muy poco probable que sea desplazado por los nuevas fuerzas políticas y sociales.

***. Para consultar un estudio interesante en torno al papel del Estado en el siglo XXI, Vid. Kennedy, Paul. Preparing for the twenty first century. New York, Random House, 1993. pp. 122-136.

Lukacs señala que actualmente existe un gran problema ya que el sistema de Estados que imperó en quinientos años se está debilitando ante la aparición de nuevos actores, sin embargo plantea que no es posible que a corto plazo el Estado pierda su lugar como sujeto negociador, su estructura o sus atribuciones. (240)

De esta manera podemos ver que, en base a una negociación administrada, México ha buscado nuevos sistemas para alcanzar el desarrollo manteniendo una política de diversificación de las relaciones internacionales con miras a dar satisfacción al interés nacional entendido en términos estatales como la modernización.

Cabe señalar como punto final que de las negociaciones no depende el crecimiento de una nación, sin embargo utilizadas de una forma coherente pueden traerle grandes ventajas.

Las bondades de una negociación son múltiples ya sea como promotora de la paz y cooperación entre los Estados, para evitar o eliminar los conflictos y, en base a una negociación administrada, coherente a las necesidades nacionales interpretadas mediante el interés nacional, la promoción del desarrollo y del crecimiento.

240. Lukacs, John. The end of the twentieth century. New York. Tacknor and Fields. 1973. p.253.

Conclusiones al capítulo cuatro

La política mexicana hacia el exterior buscó como medida de crecimiento, la apertura mediante diversas negociaciones interestatales, las cuales aumentaron substancialmente en años recientes y tienden a incrementarse por lo que hay que dar importancia a la forma en la que se diseñe todo el esquema de política exterior y cada una de las negociaciones.

Esta tendencia a la realización de más negociaciones entre los Estados deriva de diversos factores que son: la multiplicación de los canales de interdependencia, la desjerarquización de los temas de la agenda internacional y la transformación de los mecanismos usuales de utilización de la fuerza para hacer valer sus objetivos a mecanismos políticos y económicos.

México, dentro de este esquema tiene que hacer una valoración de los elementos con los que dispone, estos son: sus negociadores, a los que debe otorgar una capacitación adecuada; sus principios de política exterior, los que no puede dejar a un lado ya que son el cúmulo de experiencias históricas de nuestro país; sus objetivos, los cuales deberán ser planteados no siguiendo intereses cupulares sino del Estado en su conjunto; y los foros de negociación en donde desarrollar sus estrategias.

Asimismo, tiene que observar el marco jurídico que norma a las negociaciones mexicanas el cual parte de la Constitución, así

como de leyes y Reglamentos los cuales respetan el Derecho Internacional aplicable.

Este derecho internacional que en primera instancia buscó una regulación entre los Estados, no entre las naciones, entendiendo al Estado como una unidad que cuenta con un territorio, una población, y lo más importante, un poder denominado soberanía.

Esta soberanía es la que ha hecho a México diseñar su propio futuro, en base a la interpretación que hace el grupo en el poder del interés nacional.

Dicha interpretación, llevó a México a abrir sus puertas al exterior y, aunque teníamos y tenemos aún serias deficiencias que aminoran nuestra competitividad, abrimos nuestro comercio.

Ante este nuevo esquema que caracteriza a la sociedad internacional contemporánea, los negociadores interestatales tienen que accionar mecanismos para defender sus espacios de negociación en México y ante el mundo.

En años recientes los negociadores interestatales mexicanos han tenido una gran participación en foros bilaterales y multilaterales entre los que destacan la ONU, el AGAAC, la OCDE, La ALADI, así como negociaciones con la Unión Europea, con algunos países de América Latina, con la Cuenca del Pacífico y negociaciones con nuestro vecino del norte: Estados Unidos de América con quien en fechas recientes firmamos el TLCAN.

Con este último México mantiene fuertes lazos de lo que denominamos "interdependencia asimétrica". La manera de negociar con un vecino tan poderoso, cuestiones tan importantes como la migración o el narcotráfico deben cimentarse en una adecuada preparación de nuestros negociadores.

A manera de conclusiones.

Cuando inicié el estudio para la elaboración de esta tesis, localicé diversos textos en los que señalaba que la diplomacia, y por ende la negociación, entendiéndola como un acto que tiene como característica el intercambio de opiniones entre dos partes, tenía un pasado divino. Así, Hermes, Mercurio y los mismos anales eran los maestros de lo que el simple ser humano denominaba "el arte de negociar".

En base a la revisión de todos los documentos mediante los cuales este trabajo fue elaborado concluyo en que si la negociación fuese un arte podría con facilidad desplazar a la pintura y la escultura al rango de sub-artes, ya que la negociación, especialmente la negociación interestatal, tiene dentro de sí dos elementos: el artístico y el práctico.

Cuando hablamos de las tácticas utilizadas por el negociador que consisten en una que otra artimaña que demuestra que es importante tener un sexto sentido para negociar con éxito, hablamos indiscutiblemente de un arte. Este don con el cual ciertas personas están dotadas.

Sin embargo, la verdadera importancia de la negociación no radica en que tan "artístico" pueda o no ser, sino en que es un fenómeno social constante, inherente a todo ser humano e indispensable para el desarrollo de las relaciones humanas.

Imaginemos por un momento un mundo donde la negociación no existiera. Todos tendríamos que luchar para obtener comida o

utensilios, todavía vivíamos en un estado salvaje y carentes de una organización social. Este panorama sería lo totalmente opuesto a la naturaleza humana que busca agruparse, es decir sociabilizarse.

La negociación es originada por una necesidad básica, el interrelacionarse con los demás, todos los núcleos sociales han negociado entre sí para la satisfacción de sus necesidades. Es la práctica de la negociación entre grupos sociales lo que ha dado lugar al comercio (no hay que olvidar que la raíz latina concuerda con una actividad comercial) y al establecimiento de leyes, acuerdos y tratados base donde se cimientan las relaciones entre las naciones.

Pese a que ha sido una práctica milenaria, es hasta fechas recientes que se le ha otorgado un fundamento jurídico

Esto se explica porque, a pesar de que actualmente estamos acostumbrados a vivir en un mundo plenamente interrelacionado, hace todavía pocos años muchas de las cosas que parecen cotidianas no existían. La negociación interestatal no fue jurídicamente fundamentada sino hasta que existían diversos elementos en la sociedad internacional como la prevaencia de Estados, el desarrollo de las comunicaciones o la promoción del derecho internacional.

Inclusive nuestra disciplina, las Relaciones Internacionales se encuentra aún en sus primeros pasos, habiendo nacido "formalmente" a principios de este siglo.

Antes del nacimiento de nuestra disciplina el hombre ha tratado de explicar el contexto mundial en el que habita (aún en las épocas en que el concepto de mundo era muy limitado)

En la sociedad contemporánea, las negociaciones interestatales tienden a desarrollarse constante e ininterrumpidamente, al contrario de épocas pasadas donde el contacto con otros pueblos no era tan estrecho. Este fenómeno nos hace valorar la importancia que tiene para todos los Estados el conocer las mejores vías para negociar.

Los Estados responden a intereses, en respuesta a ellos desarrollan su política hacia el exterior. La política mexicana en los tiempos recientes buscó una apertura con el fin de lograr una inserción preferente en el contexto mundial del siglo XXI.

Pese a sus grandes deficiencias en diversos rubros, nuestro país desarrolla diversas negociaciones que pueden ser consideradas sumamente exitosas al considerar los elementos de negociación y capacitación con que cuentan los negociadores.

Así, en este trabajo hemos buscado no solo hacer énfasis en que una capacitación adecuada ofrece una posibilidad mayor de éxito sino proponer algunas acciones para promover la capacitación.

Uno de los elementos que deseamos destacar con mayor énfasis es la necesidad de crear más instituciones dedicadas a la instrucción de negociadores, ya que, como pudimos apreciar en la investigación, se no sólo son los miembros del cuerpo diplomático

quienes representan los intereses nacionales en el extranjero si o los miembros de diversas Secretarías de Estado e inclusive algún otro individuo.

Si bien tenemos determinadas desventajas que inhiben el establecimiento de instituciones profesionales dedicadas a crear buenos negociadores, todas ellas derivadas de los problemas académicos por los que atraviesa el país, no cabe duda de que el dinero que sea invertido en educación es fácilmente recuperable mediante una inteligente dirección.

Asimismo, otro de los puntos que merecen nuestra atención es la elaboración de una "memoria de la negociación". Dicha memoria tiene como fin la transmisión de las experiencias de aquellos negociadores expertos para que las nuevas generaciones tomen en cuenta elementos y características que los llevarán a realizar con mayor éxito sus propias negociaciones.

Existen diplomáticos que bien al retirarse o en pleno desarrollo de actividades negociadoras elaboran trabajos en donde narran anécdotas, comentarios y experiencias en su práctica negociadora, pero esto desgraciadamente no es regla general.

Sería muy útil que todos los negociadores elaboraran una "historia de la negociación", ya que esta ayudaría a jóvenes negociadores a conocer los pormenores de las mismas. Esta práctica traería grandes beneficios al país ya que los negociadores contarían con un cúmulo de experiencias que actualmente sólo son obtenidas mediante la práctica.

Este sistema tendría diversas ventajas como son la difusión a un número más elevado de individuos de los elementos que componen una negociación, el ahorro de recursos, y por supuesto, las ganancias derivadas de negociaciones bien dirigidas y planteadas.

La negociación, específicamente la negociación interestatal, es un proceso complejo que requiere de preparación, análisis y las voluntades estatales. Este último es su ingrediente primordial.

Mientras haya relaciones humanas existirán las negociaciones. Sin embargo las negociaciones interestatales necesitan no sólo de la existencia de estas relaciones, sino de la voluntad para desarrollarlas y actuar en común por el futuro de una humanidad que tiende día con día a mantener lazos más fuertes.

Pese a las voces que se levantan diciendo que el Estado se encuentra en decadencia frente a otros sujetos que tienden a tomar más espacios en las negociaciones internacionales, el Estado, tal y como hoy lo conocemos está todavía muy lejos de dejar de ser el ente más importante.

Si bien existen otros sujetos que son sumamente importantes y que repercuten en diversas negociaciones internacionales esto no significa que el sistema Estatal vaya a desaparecer a corto plazo y así fuera, la validez del estudio de las negociaciones interestatales radicaría en que es necesario conocer el presente para poder afrontar el futuro. Como diría Raymond Aron: "Tenemos

demasiado que hacer con el siglo XX para darnos el gusto de especular sobre el siglo XXI".

Es por eso que el México del siglo XX tiene que fomentar la capacitación y desarrollo de los negociadores interestatales. Especialmente aquellos que tienen la diplomacia por profesión ya que hay que promover que el lugar que le corresponda a México dentro del contexto internacional sea el mejor posible, gracias a sus negociadores.

La autora agradecerá que todos los comentarios que se sirvan hacer a este trabajo sean remitidos a: Calle Oyameyo 31-11. Col. Conuya. CP.08320. Iztacalco. México D.F.

Bibliografía.

- Acrioli, Hildebardo. Derecho Internacional Público. Tom III. Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1946. p. 6.
- Alponte, Juan María. (prólogo) et.al. La política exterior de México en el nuevo orden mundial, antología de principios y tesis. México. Fondo de Cultura Económica. 1993. pp 56- 102.
- Antokolets, Daniel. Tratado de Derecho Internacional Público. Tom. III. 4a. ed. Buenos Aires, Bernabé y Cía, 1944. pp.13,295-230.
- Arellano García, Carlos. Derecho Internacional Privado. 8a. ed. México. Porrúa, 1991, 829.pp.
- Barston, Ronald F. Modern Diplomacy. Londres, Logman, 1991.
- Binnendijk, Hans. National Negotiating Styles. Washington, Foreign Service Institute, U.S. Center for the study of foreign affairs, Department of State, 1929. 149.pp.
- Blanco Mendoza, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. México, Fondo de Cultura Económica, 1993. 281.pp.
- Bretton, Philippe. Negotiations internationales. Institute des hautes etudes internationales du Paris. Paris, Pedone, 1984. Capítulos II y III.
- Buergenthal, Thomas. et. al. Manual de derecho internacional público. México. Fondo de Cultura Económica. 1994. 168pp.
- Burton, J.W. Teoría general de las Relaciones Internacionales. Trad. Hector Quadra. México, UNAM, 1986. 381.pp.
- Caldwell Cervera, Rafael. Relaciones Internacionales. Madrid, Ediciones de las Ciencias Sociales, 1991. 411.pp.
- Clavel, Jean-Daniel. La negociación diplomática multilateral. Trad. Eduardo L. Suárez. México, Fondo de Cultura Económica, 1990. p. 142.
- Colosi, Thomas y Berkely, Arthur. Negociación colectiva: El Arte de conciliar intereses. México, Limusa, 1989. 223.pp.
- Corripio, Fernando. Diccionario etimológico general de la lengua castellana. Barcelona. Ed. Bruguera. 1934.p 319.

- Daniels, Josephus. Diplomático en mangas de camisa. Trad. Salvador Duhart. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1949. p.359.
- Davis, Morton. Introducción a la teoría de juegos. Madrid, Alianza Editorial, 1986. 208 pp.
- De la Cueva, Mario. La idea del Estado. México. Fondo de Cultura Económica/UNAM. 1994. México.400pp.
- Del Arrenal, Celestino. Introducción a las Relaciones Internacionales. México. Red Editorial Iberoamericana. 1993. 495.pp.
- De Olloqui, José Juan. La diplomacia total. México. Fondo de Cultura Económica. 1994.317pp.
- Economy, Peter. El arte de la negociación. Madrid. Irwin. 1994.146.pp.
- Foryth, Frederik. The story of telecommunications,USA. Mercer University Press. 507.pp.
- Freymond, Jean. "Diplomatie multilaterale et negociation informelle" en Relations Internationales. Paris. No.40. (hiver 1984) p.403.
- González Martínez, Aida. "La mujer en el Servicio Exterior Mexicano" en El servicio Exterior Mexicano. México. Prol. Bernardo Sepúlveda Amor. Coord y coomp. SRE- IMRED. 1986.
- González Nuñez. et.al. Dinámica de grupos. México, Fax, 1994. 116pp.
- González Salazar, Roque [Coomp] La frontera norte integración y desarrollo. México, Colegio de México. 1981. 366 pp.
- Habeeb William Mark. Power and tactics in international negotiation. Baltimore,The Johns Hopkins University Press, 1988. 168.pp.
- Haas, Ernest. Partidos políticos y grupos de presión en la integración europea. Argentina, Eid. 1966.
- Hernández-Vela, Edmundo. Diccionario de política internacional. México. UNAM. 1984. p.128.
- Illé, Fred Charles. How nations negotiate. New York. Ed. Harper & Row. 1964. 274 pp.

Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. Paradojas de un mundo en transición. México. S.R.E. - IMRED. 24 y 25 de junio de 1993. 270 pp.

Jervis, Robert. "Deterrence, the spiral model, and Intentions of the adversary" en Hegley, Charles & Eugene Wittkopf. The Global Agenda. New York. Ed. Random House. 1984. pp. 99-106.

Kelsen Teoría General del Estado. trad. Luis Legaz Lacambra. México, Editora nacional, 1975. 544 pp.

Kennedy, Paul. Preparing for the twenty first century. New York, Random House, 1993. 428 pp.

Keohane, Robert y Joseph Nye. Poder e Interdependencia. Trad. Heber Cardoso. México, Grupo Editor Latinoamericano, 1988.

Krasner, Stephen. Conflicto estructural. Argentina. Grupo Editor Latinoamericano. 1985. 305 pp.

Kuhn, Tomas. The structure of scientific revolutions. Chicago. University of Chicago press. 1962.

Lacoste, Yves. La geografía, un arma para la guerra. México, Anagrama. 1977. 156 pp.

Labariega Villanueva, Derecho diplomático normas, usos y costumbres. México, Trillas, 1989. 181 pp.

Lenin, V.I. El imperialismo, fase superior del capitalismo. Pekín. Ediciones en Lenguas Extranjeras. 1975. 169 pp.

Lukacs, John. The end of the twentieth century. New York. Ticknor and Fields. 1993. 242-291 pp.

Macomber, William. Intimidaciones de la alta diplomacia. México, Editores Asociados, 1977. 237 pp.

Maquiavelo, Nicolas. El príncipe. Trad. Angeles Cardona. Ed. Bruquena Sa. ed. Barcelona. 1983. 223 pp.

McGhee, George. Diplomacy for the Future. Georgetown, Institute for the study of diplomacy. Georgetown niversity press. 1987. 108 pp.

March, Robert. El negociador Japonés. Estratégias y tácticas. México. Panorama. 1992. 214 pp.

Marina, Manuel. Teoría y formación de la sociedad internacional. Madrid. Tecnos. 1983. 624 pp.

- Montaño, Jorge. Las Naciones Unidas y el orden mundial 1945-1992. México. Fondo de Cultura Económica, 1992. 193 pp.
- Morgenthau, Hans. Política entre las naciones, la lucha por el poder y la paz. trad. Adolfo Álvarez Buylia. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1986. 718 pp.
- Nicholson, Harold. La diplomacia. 2a ed. Breviarios núm. 3. México. Fondo de Cultura Económica, 1975. 210 pp.
- Nierenberg, Gerard. El arte de negociar. Barcelona, 1973. 122-136.
- Ojeda, Mario. Alcances y límites de la política exterior de México. México, Colegio de México, 1984. 220 pp.
- Osmanzyk, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y N.U. México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Plano, Jack y Olton, Roy. Diccionario de Relaciones Internacionales. México, Limusa, 1975. p.308.
- Plischke, Elmer, ed. Modern Diplomacy. The art and the artisans. Washington, DC. American Enterprise Institute, 1979. 428 pp.
- Rabasa, Emilio. "Historia de las constituciones mexicanas" en El derecho de México. Una visión de conjunto. México. UNAM, 1991. pp. 85-172.
- Rodríguez Estrada, Mauro y José Ramón, Ramos. Técnicas de negociación. México, Mc Graw Hill, 1988 p.22-23.
- Roett, Riordan. Relaciones exteriores de México en la década de los noventa. México, Siglo XXI, 1991. 343 pp.
- Rothstein, Robert. "On the cost of realism" en Perspectives on world politics. Smith, Michael Little, Richard Sackleton, Michael (eds) Great Britain, Crwn Helm London The open university press, 1981, 431pp.
- Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público. 3a.ed. Barcelona, 1996. 751pp.
- Rozental, Andrés. La política exterior de México en la era de la modernidad. México, Fondo de Cultura Económica, 1993. 198pp.
- Ruiz Sánchez, Lucía Irene. [coord] Las negociaciones internacionales. México, Archivo Histórico Diplomático SRE, 1991. 149pp.

- Saldaña, Juan José. Elementos teórico-metodológicos de la negociación internacional. Tesis de licenciatura. México, UNAM, FCPYS. 1990. 82pp.
- Salinas De Gortari, Carlos. Quinto informe de Gobierno. noviembre de 1993.
- Salinas De Gortari, Carlos. Sexto Informe de Gobierno. noviembre de 1994.
- Seara Vázquez, Modesto. Derecho Internacional Público. 13a ed. México. Porrúa. 1992. pp. 83-86.
- Seara Vázquez, Modesto. Política exterior de México. México. Harla. 1985. 254pp.
- SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto oficial. México, Miguel Ángel Porrúa, 1994. 1993. 1218pp.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. México, Talleres gráficos de México. 1995. p. 9.
- Senado de la República. México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores. México. Senado de la República. Tom.V. pp.204-244.
- Sepúlveda, Cesar. Derecho Internacional Público. 5a. ed. México, Porrúa, 527pp.
- Sierra, Manuel. Tratado de Derecho Internacional Público. México. México S.E., 1963. p.485.
- Solana Morales, Fernando. "Informe presentado por el Secretario de Relaciones Exteriores al Senado de la República 1970-1991" Textos de Política Exterior. México, BRE, núm.107. 1991. p. 6.
- Strang. The foreign Office. London, George Allen and Unwin, 1957. 226pp.
- Tamames, Ramón. Un nuevo orden mundial. México. Espasa/Mañana. 1991. 310pp.
- Torres, Blanca [coord] Interdependencia ¿ Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos? México, Colegio de México, 1990. 309pp.
- Vázquez, John. El poder de la política de poder. México. Gernika. 1991. 408pp.
- Viotti, Paul & Mark V. Kauppi. International Relations Theory. New York. Macmillan publishing Company, 1990. 613pp.

Walta, Kenneth N. Teoría de la Política Internacional. Buenos Aires, Argentina. Grupo Editor latinoamericano. 1988. 334pp.

Webster, Sir Charles Kingsley. The art and practice of diplomacy. London, Chatto and Windus, 1941. 245pp.

Weinstraub, Sidney. A marriage of convenience: relations between Mexico and United States. USA. Oxford University Press, Twentieth Century Found. 1990. p. 34.

Witler, Jorge, Humberto Briseño Sierra, et al. El Arbitraje Comercial Internacional. México. Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Academia de Arbitraje y Comercio Internacional y UNAM, coedit. 1983. pp.15-89.

Hemerografía.

Arranz Lara, Nuria. "Globalización y soberanía" en México Internacional. México, Año 6. Num.64. diciembre de 1994. p.5.

Barston, Ronald P. "La evolución de la diplomacia moderna" en Revista mexicana de Política Exterior. México, IMRED, núm.45. octubre-diciembre de 1994. pp.24-33.

Batta Fonseca, Victor y Rosendo Casasola Ramírez "La evolución de las Relaciones Internacionales como disciplina científica después de la Segunda Guerra Mundial" en Merle, Marcel. et.al. El estudio científico de las Relaciones Internacionales. México, UNAM FCPYS, Serie Estudios. Núm. 54. 1978.pp.15-30.

Cano, Elvio Omar. "El Tratado Americano de Soluciones Pacíficas" en Revista de Ciencias Jurídicas y Sociales. Santa Fé, Universidad Nacional del Litoral, Núms. 74-75, 3a época, 1953. p.442.

Cárdenas Elorduy, Emilio. "El camino hacia una teoría de relaciones internacionales" en Revista mexicana de Ciencia Política. México, UNAM FCPYS, Año. XVI (nueva época) núm.63. enero-marzo. 1971. pp. 5-23.

Chacón, Susana. "Elementos introductorios al estudio de la negociación" en México Internacional. México, Año.5. Núm.56. abril 1994. p.5-11.

Chanona Burguete, Alejandro. "Una revisión crítica sobre las teorías de la integración internacional y regional en Relaciones Internacionales. México, UNAM FCPYS, vol. XIII, núm 51. mayo-agosto de 1991. p.18.

Cid Capetillo, Ileana y González Olvera, Pedro. "El difícil camino hacia una política exterior nacional" en Relaciones Internacionales. México, UNAM FCPYS CRI, Vol.IX. nueva época. núm. 40. septiembre-diciembre de 1987. pp. 11-15.

Cid Capetillo, Ileana y González Olvera, Pedro. "Los sujetos de las relaciones internacionales" en Relaciones Internacionales. México, UNAM FCPYS CRI, núms.33-34. 1984. p.127-130.

Corona Guzmán, Roberto. "El entorno actual de la negociación comercial de América Latina" en Relaciones Internacionales México, UNAM FCPYS, núm.56. octubre-diciembre de 1992. pp.63-86.

De Icaza, Antonio. "La política de diversificación. Una apreciación global" en Revista mexicana de Política Exterior. México, IMRED, núm.44. julio-septiembre de 1994. pp. 79-93.

Dé la Cruz, Antonio. "La diplomacia en la era de la globalización" en Revista mexicana de Política Exterior. México, IMRED, núm.45. octubre-diciembre de 1994. pp.7-16.

Juhani, et al. "De la négociation internationale" en Pouvoirs. Paris. 1981. p. 38.

Isla Lope, Jaime. "Estadocentrismo y relaciones internacionales" en Relaciones Internacionales México, UNAM FCPYS CRI, Vol. XIV. núm. 59, julio-septiembre de 1993. pp. 7.

León, José Luis. "Reflexiones en torno a la luna y el arquero. ¿Qué tanto ha avanzado la Teoría de Relaciones Internacionales?" en Relaciones Internacionales, México. UNAM. FCPYS.CRI. Vol. XVI. núm. 58. abril-junio de 1993. pp.7-13.

Mercado Becerril, Juan Carlos. "Simulación y juegos: teoría y práctica de las Relaciones Internacionales" en Foro Internacional. México, 27. I. Julio-septiembre 1986. p 154.

Ochoa Brunn, Miguel Angel. "Los cambios de la diplomacia moderna" en Revista mexicana de Política Exterior. México, IMRED SRE, núm.45. octubre-diciembre de 1994. pp.34-46.

Peña Guerrero, Roberto. "México y sus instrumentos de negociación internacional" en Relaciones Internacionales México. Vol. XI. Núm. 32. abril-junio, 1984. p.48.

Pérez Bravo, Alfredo. "Los grandes cambios de nuestro tiempo y sus efectos en la práctica diplomática". en Revista Mexicana de Política Exterior. México, IMRED, núm.45. octubre- diciembre de 1994. pp. 17-23.

Reyes Retana Tello, Ismael. "México frente al arbitraje internacional: el caso del Chamizal. en Revista mexicana de Política Exterior. México, IMRED, .núm.43. abril-mayo 1994. pp.98-111.

Rosas González, Ma. Cristina. "El tratado START y algunos mitos sobre la limitación de armamento" en Relaciones Internacionales. México, UNAM, Vol. XVI.núm.53. enero-abril 1992. pp.37-47.

Shehadi, Kamal. ¿Son viables los 24 Estados que han surgido desde 1991?. en La Jornada/World media network. Lunes, 16 de mayo de 1994. p.8.

Tomassini, Luciano. "Relaciones Internacionales teorías y realidades" en Revista Mexicana de Ciencia Política. México. Vol. VII. núm. 2. 1985. pp. 7-22.

Velázquez Flores, Rafael "Algunas reflexiones en torno al análisis de la política exterior de México" en Relaciones

Internacionales. México, UNAM FCPYS CRI, Vol XV, núm. 62. abril-junio 1994. pp.7-20.

Ventosa, Andrés. "Hacia una zona continental de libre comercio" en Relaciones Internacionales. México, UNAM FCPYS, núm 56. octubre-diciembre de 1992. pp.87-96.

Legislación consultada.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Convención de Viena sobre el derecho de los tratados. Naciones Unidas. Nueva York 1978. México. Biblioteca del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos/SRE. 1978.42pp.

Convención de Viena sobre relaciones diplomáticas. Nueva York. Naciones Unidas. 1961. México. Biblioteca del Instituto Mexicano Matías Romero de Estudios Diplomáticos/SRE. Serie Fotocopias No.2. 1979.pp.289-300.

Ley de Comercio Exterior publicada en Diario Oficial de la federación. 27 de julio de 1993 y

Ley de Inversión Extranjera publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 27 de diciembre de 1993. Título sexto.

Ley orgánica del Servicio Exterior Mexicano y su reglamento. México. Secretaría de Relaciones Exteriores. 2a.reimpresión. 1990. 80pp.

Ley del Servicio Exterior Mexicano. México. Secretaría de Relaciones Exteriores. publicada en el Diario Oficial. 4 de enero de 1994.37pp.

Ley sobre la celebración de tratados. México. Secretaría de Relaciones Exteriores. publicada en el Diario Oficial el 2 de enero de 1992. 156pp.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1993.