

49A
De J. C.



Universidad Nacional Autónoma de México

**Escuela Nacional de Estudios Profesionales
"ACATLAN"**

**La Estrategia de Negociación del Tratado
de Libre Comercio Interpretación;
Política y Económica**

T E S I S
Que para Obtener el Título de
Licenciado en Relaciones Internacionales
P r e s e n t a
Noé Guillermo Cervantes Vargas



Asesor: LIC. FERNANDO CASTILLO TAPIA



Acatlán, Edo. de México

Septiembre 1983

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO PRIMERO.	
I. CRITERIOS GENERALES DE NEGOCIACION.	
1.1. DEFINICION Y LIMITACIONES DEL TERMINO.....	7
1.2. ANTECEDENTES HISTORICOS Y EVOLUCION.....	11
1.3. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACION.....	16
1.4. LA ESTRATEGIA DEL NEGOCIADOR.....	22
1.5. LOS POSIBLES RESULTADOS DE LA NEGOCIACION.....	27
1.5.1. NEGOCIACION CONSIDERADA EXITOSA.....	27
1.5.2. NEGOCIACION CONSIDERADA FRACASADA.....	28
1.5.3. POR CAUSAS DEL NEGOCIADOR.....	29
1.5.4. POR CAUSAS DEL GOBIERNO O DE LAS ORGANIZACIONES.....	29
1.5.5. POR CAUSAS AJENAS O FORTUITAS.....	29
CAPITULO SEGUNDO	
II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA Y CANADA: EL INTERES MEXICANO.	
2.1. EL CONTEXTO DE GLOBALIZACION.....	30
2.1.1. ANTECEDENTES DE LA EVOLUCION PARA LA ECONOMIA MEXICANA Y SU APERTURA COMERCIAL.....	30
2.1.2. EL ACUERDO MARCO SOBRE COMERCIO E INVERSION MEXICO-ESTADOS UNIDOS.	35
2.1.3. RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON CANADA.....	38

2.1.4. LA LEY DE COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE 1988.....	39
2.1.5. LOS EFECTOS DE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO.....	44
2.2. OBJETIVOS DE LA GLOBALIZACION.....	45
2.2.1. POSICIONES Y ARGUMENTOS MEXICANOS ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	45
2.2.2. ESTRATEGIAS MEXICANAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	47

CAPITULO TERCERO

III. LAS NEGOCIACIONES: APLICACION DE LA ESTRATEGIA.

3.1. ANTECEDENTES DE LA ESTRATEGIA.....	51
3.2. REUNIONES TECNICAS Y MINISTERIALES DE CARACTER SECTORIAL.....	53
3.2.1. PREMISAS DE LA NEGOCIACION MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA.....	55
3.2.2. LO QUE ESTADOS UNIDOS ESPERA DEL ACUERDO.....	56
3.2.3. PUNTOS DE CONTROVERSIA.....	58
3.3. POSIBLES VENTAJAS ECONOMICAS.....	59
3.3.1. DESVENTAJAS ECONOMICAS.....	61
3.3.2. EXPERIENCIA DE CANADA.....	63

CAPITULO CUARTO

IV. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO: ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA, TEXTO FINAL.

4.1. MEXICO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	68
4.2. LOS ASPECTOS JURIDICOS.....	71
4.3. REFORMAS NECESARIAS A LAS LEYES MEXICANAS, PARA ADECUARLAS AL CONTEXTO DE LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN EL TLC.....	76

4.4. TRATAMIENTO A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN RELACION AL TLC.....	86
4.5. LA POSICION DE ESTADOS UNIDOS FRENTE AL TLC.....	88
4.6. NIVELES ARANCELARIOS DE CANADA, ESTADOS UNIDOS, Y MEXICO.....	90
4.7. LOS ACUERDOS PARALELOS.....	90

CAPITULO CINCO

V. CONCLUSIONES.....	95
RESUMEN.....	99
RECOMENDACIONES.....	101
ANEXOS.....	103

BIBLIOGRAFIA.....	105
HEMEROGRAFIA.....	108
OTRAS FUENTES.....	109
LEGISLACION.....	110

INTRODUCCION

Dos términos muy utilizados en la actualidad para referirse a los cambios económicos que se están dando a nivel internacional son el de globalización y la formación de bloques económicos.

La regionalización que ha estado cobrando forma en los últimos años como plataforma para llegar a la globalización, se refleja en parte en los tratados comerciales implantados en las tres regiones conformadas hasta el momento. El Tratado de Libre Comercio en América del Norte, el Tratado de Maastricht en Europa y el mercado Asiático encabezado por Japón. Esto han acentuado la incorporación de procesos industriales transnacionales en diversos sectores de la economía y ha transformado la naturaleza de la actividad económica en el mundo. Este proceso apunta hacia un conjunto de tendencias mundiales actuales que están modificando los patrones tradicionales de empleo, de las materias primas y de las exportaciones, mismos que cada vez más caracterizan el panorama de las Relaciones Internacionales.

La creación de las modernas redes de comunicación (por ejemplo, vía satélite y la interconexión de computadora de la cuarta generación), ha tenido como consecuencia la aparición de procesos integrados regionalmente facilitando la comercialización de bienes y servicios a escala mundial para lo cual fue necesario modernizar el mercado financiero mundial que al tiempo que enlaza a

diversas naciones, integra sus economías permitiendo saltos cualitativos en la productividad y el comercio.

Por otra parte, la formación de bloques económicos es una tendencia manifestada para enfrentar la creciente competitividad entre los grandes centros mundiales de producción, inversión y comercio: Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. Del multipolarismo económico de los años setenta se pasa a la conformación de bloques económicos en los ochentas.

Ejemplo de este proceso lo encontramos en la Comunidad Europea la cual ha definido este propósito, en el Acta Unica Europea, de lograr por fin un mercado económico único el primer día de 1993. La otra región importante es la que comprende la Cuenca del Pacifico donde se está configurando un centro tecnológico, productivo y financiero mundial, que será capaz de rivalizar con el bloque de Europa Occidental y su área de influencia; es un hecho relevante que a nivel mundial, actualmente la mayor parte de los flujos comerciales y financieros se dan en esta zona. Recientemente una tercera zona se esta constituyendo por el bloque Estados Unidos, Canadá y México; su constitución se formalizará con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre ambas naciones; mediante la formación de este bloque se espera mejorar la competitividad de América del Norte, ante los sistemas financieros y comerciales de la Comunidad Europea y también con respecto a Japón y los países del sudeste asiático.

La formulación de bloques comerciales y globalización económica mundial le plantea la disyuntiva a México de incorporarse a este proceso ya que en caso contrario quedará fuera del nuevo escenario mundial. Los cambios en la política comercial mexicana a lo largo de los últimos cinco años representa un rompimiento con la política de desarrollo hacia adentro que caracterizó a los cincuenta años anteriores. Es decir México ha estado abandonando la armadura compuesta por un enorme conjunto de mecanismo de protección respecto a las importaciones y en su lugar ha decidido insertarse en las corrientes dinámicas de comercio internacional como forma de desarrollo y equilibrio de su balanza. Como antecedentes la Apertura comercial, encontramos el ingreso en 1986, al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); la firma de un entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios con Estados Unidos (1985) y el establecimiento de un convenio de comercio e inversión con este país (1987).

La liberación comercial de México tiene como objetivo prioritario incrementar la capacidad del sector externo lo que permite un desarrollo económico real de nuestra población. De igual importancia es adquirir las divisas necesarias para financiar las importaciones y equilibrar la balanza comercial o en su caso para pagar la deuda externa. Estos objetivos son fundamentales en momentos de escasez de créditos externos y con una fuerte lucha por los mercados internacionales. Debido a la caída del precio del petróleo a nivel internacional se trata de incrementar las exportaciones no

petroleras, lo cual es un punto estratégico si se considera que este tipo de exportaciones han mostrado una tendencia ascendente en nuestra relación de intercambio reflejándose en un importante impacto en nuestra balanza comercial permitiendonos un desarrollo no monoprodutor sino de tipo diversificado de nuestros productos alcanzando nuevos productos.

Lo más reciente en materia de política comercial y política diplomática es la negociación de un Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. En términos concretos el Tratado es una compilación de capítulos sectoriales e institucionales que normarán la relación comercial entre los tres países. los grados, alcances y tiempos de la apertura dependerán de las condiciones económicas, comerciales y de negociación habrá sectores con una apertura más acelerada que otros.

Sin embargo, la idea y el mensaje detrás de un tratado de esta naturaleza es que en largo plazo todos los sectores de la economía serán expuestos, por lo menos, al libre comercio regional. Sin lugar a dudas esta es una de las cartas fundamentales del gobierno encabezado por el presidente Lic. Carlos Salinas de Gortari con el objetivo fundamental de afianzar el nuevo modelo de crecimiento basado en el fomento a las exportaciones, incremento comercial, transferencia de tecnología de punta para insertarse en los ciclos dinámicos del comercio exterior existentes en nuestros días. La pregunta clave es: ¿tendrá esto una repercusión mayor de la dependencia económica y por ende podrá

afectar desfavorablemente la autonomía relativa de la política exterior de México con respecto a la de Estados Unidos?. En esta tesis llego a la conclusión del que el Tratado Trilateral será benéfico para los tres países participantes aunque los resultados se verán en el mediano y largo plazo.

El gobierno mexicano ha demostrado una capacidad de negociación aceptable -relativamente hablando- con respecto a Estados Unidos no sólo en lo que concierne a los capítulos contenidos en el texto del posible tratado, sino también en lo referente a cuestiones como son el medio ambiente, la política laboral, la deuda externa, los conflictos regionales en Latinoamérica, en el foro del GATT y de la ONU, entre otros.

Esto refleja la intención del gobierno mexicano de seguir en el camino de la diversificación de relaciones económicas y diplomáticas, tanto con Europa como en los países de la Cuenca del Pacífico y de América Latina. Estos son claros indicios de que se trata de fortalecer la posición negociadora de nuestro país frente a Estados Unidos y Canadá.

Por lo que opino que una buena opción es sin duda la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. La que le dará una mayor certidumbre en sus exportaciones e incremento en la productividad y afluencia de inversión extranjera directa. Esto no implica que se debilite la posición de México en el ámbito internacional que en el corto plazo podrá contribuir a solucionar los problemas estructurales de nuestro

país. En un sentido proporcionalmente inverso en que se diluyan las sensibilidades y vulnerabilidades históricas el gobierno mexicano podría tener una mayor capacidad de negociación, más aún si se restablece el consenso interno.

I. CRITERIOS GENERALES DE NEGOCIACION.

1.1. DEFINICION Y LIMITACIONES DEL TERMINO.

Del latín negociar, cuyo significado se basa en la acción de intercambiar mercaderías o valores para aumentar el caudal. El verbo negociar se empezó a aplicar por extensión al significado de diligenciar para llegar aun acuerdo de cualquier naturaleza. Negociar es toda acción encaminada a lograr un acuerdo aceptable para todas las partes involucradas. En las Relaciones Internacionales se ha dado una significación variada al término de negociación. La doctrina nos ilustra con diversos enfoques que enunciarnos a continuación lo que después analizaremos, para señalar los elementos comunes y establecer una definición única que nos sirva como base para el desarrollo de este estudio.

Para Manuel Díaz de Velasco las negociaciones consisten en el entendimiento directo de las partes de una diferencia, para llegar a un acuerdo entre las mismas (1). En Loaeza encontramos que son "relaciones entre los estados que producen o que derogan una norma jurídica"; y las negociaciones para llegar a un

(1) Terminología usual en las Relaciones Internacionales, parte VI Conferencias Internacionales, SRE, México, 1980, p.42.

tratado como: "procedimientos que llevan acabo las partes para celebrar un acuerdo" (2).

En la enciclopedia de E.J. Osmańczyk se menciona como un término internacional jurídico en el que se significa el modo de regular los conflictos de contratar acuerdos bilaterales y multilaterales y establecer reglas internacionales; agrega que el objeto principal de la negociaciones diplomáticas es la solución pacífica de los conflictos. Especifica que este compromiso se encuentra preciado en varios tratados internacionales, los principales son: El Pacto Brian-Kellog y la Carta de las Naciones Unidas (3). Jesús Rodríguez R. Lo considera como "actos o manifestaciones de la voluntad de los sujetos de Derecho Internaciones destinados a producir o impedir que se produzcan determinados efectos jurídicos en su relaciones recíprocas".

(2) Enrique Loaeza. Terminología Usual en las Relaciones Internacionales parte III, tratados de la SRE. México, 1976, p. 70.

(3) En el tratado Brian-Kellog elaborado a iniciativa de Francia con apoyo de los Estados Unidos, se establece por primera vez a niveles multilateral la condenación y prohibición de la guerra como método de solución de diferencias y el compromiso de emplear sólo los medios pacíficos para esa solución.

Seara Vazquez, a la negociación de tratados, considera como los contactos directos llevados a cabo por agentes diplomáticos, ministros y aún jefes de estado, para resolver un conflicto entre dos estados "antes de recurrir a otros medios de solución pacífica" (4). Sepúlveda menciona como un medio político no judicial para determinar las disputas internacionales (5). La terminología usual en las Relaciones Internacionales define a la negociación como "el arreglo directo de los conflictos a diferencias que surgen entre los estados por las vías diplomáticas comunes".

Sierra, se refiere a las negociaciones diplomáticas como las acciones llevadas a cabo por los medios diplomáticos para arreglar las diferencias que surgen entre los estados. "Tienden, por lo general, a buscar un acuerdo para la solución de los asuntos que interesan a los estados". Y aquellas que "adquieren forma en congresos y conferencias internacionales" (6).

(4) Modesto Seara Vázquez, Derecho Internacional Público, Porrúa, S.A. México, 1974, p 245.

(5) Cesar Sepúlveda, Derecho Internacional Público, Porrúa, S.A. México, 1960, p 273.

(6) Manuel J. Sierra. Tratado de Derecho Internacional Público, México, 1959, p. 389.

Al estudiar las concepciones anteriores podemos encontrar una confusión en los términos: Negociación diplomática, Negociación Internacional y Negociación para concertar un tratado, esta discrepancia en la tecnología es en realidad irrelevante ya que, en última instancia todas son negociaciones internacionales porque se llevan a cabo entre sujetos del derecho internacional.

Podemos encontrar en todas ellas la presencia de los siguientes elementos:

- a).- Que toda negociación es un proceso
- b).- Que en ella participan dos o más sujetos del derecho internacional, fundamentalmente los estados
- c).- Que esas partes se relacionan entre sí por la vía pacífica y
- d).- Que se busca llegar aún acuerdo sobre un determinado asunto o arreglar diferencias existente entre las partes.

Así se puede elaborar una definición general señalando que la negociación internacional, es un proceso en que se relacionan por la vía pacífica dos o más sujetos del derecho internacional para establecer o modificar una situación y llegar aún acuerdo que en la mayoría de los casos debe ser aceptable para todos (7).

(7) En algunos documentos y en la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados de 1969, en vigor para México desde el 20 de enero de 1980 se utiliza la expresión estado negociador.

1.2. ANTECEDENTES HISTORICOS Y EVOLUCION.

De los orígenes de la acción de negociar al origen mismo de los grupos humanos. Cuando los integrantes de una agrupación se acercaron a una forma pacífica para partir una tregua en la lucha; para delimitar territorios, colaborar en la casería de animales grandes o intercambiar bienes etc.; La historia nos da ejemplos del desarrollo en las relaciones entre los grupos que fueron evolucionando desde tribus sedentarias hasta los estados incipientes. Los primeros enviados para negociar fueron los heraldos de las ciudades, a los que se investía con una calidad casi religiosa y se les consideraba protegidos por los dioses, la tarea de esos enviados consistía en abogar por la causa de su ciudad ante las asambleas populares de las confederaciones o ante ciudades extranjeras (8).

Esta práctica de negociación tuvo lugar preponderante entre la comunidad griega que celebraba conferencias de tipo diplomático para dirimir asuntos políticos o establecer normas comerciales. Los métodos que empleaban fueron: Llevar a cabo negociaciones encaminadas a fomentar la rivalidad entre los bárbaros para debilitarlos, hacer regalos y conceder subsidios para comprar la amistad de sus vecinos y convertir a los paganos a la fe cristiana para tenerlos como aliados.

(8) Harold Nicolson, La Diplomacia, México, FCE, 1975, P. 22.

Ya en la edad media, los negociadores que destacan eran los enviados de la iglesia católica a las diversas ciudades y a las cortes. Pronto las ciudades Italianas sintieron la necesidad de defender sus intereses amenazados por la rivalidad existente en la Península Itálica; el poder era disputado por la cinco entidades más desarrolladas de la región: "Venecia, Milán, Florencia, Nápoles y el Papado de Roma, más ninguna de ellas fue lo suficientemente avasalladora con las restantes" (9).

Así en Europa poco a poco se fueron desarrollaron dos corrientes en la forma de negociar; la primera fue la teoría de la casta militar y política que sobrevivió al sistema feudal, la segunda fue de un corte más burgués que surgió de los contactos comerciales. La primera tendía hacia la política del poder y se preocupaba mucho de ideales tales como el prestigio nacional, la condición social, la precedencia y el atractivo personal. La última se inclinaba hacia la política utilitaria y se preocupaba sobre todo por el apaciguamiento, la conciliación, la transacción y el crédito.

El congreso de Westfalia de 1648 fue un ejemplo de desarrollo ya que las negociaciones culminaron con la elaboración de tratados que dieron un cierto equilibrio Europeo. Esta reunión como

(9) Philippe Cahier, Derecho Diplomático Contemporáneo, RIALP, Madrid, 1965, p.24.

un primer ejemplo de las negociaciones diplomáticas multilaterales, se dio en la época en que las negociaciones dejan de ser labor exclusiva de los eclesiásticos y los enviados laicos que ostentan la representación personal de los señores restantes. Al considerar la conducción del país bajo la autoridad absoluta del soberano, la diplomacia y la política estaban estrechamente ligadas como actos personales de aquél; "la negociación se convirtió en un problema íntimo de personalidades" (10). Los enviados debían defender la posición de su soberano y, al mismo tiempo, hacer que se reconociera su propia dignidad como representante de ese monarca, por encima de los enviados de otros monarcas. Así nació la llamada "diplomacia de budoir" que se desarrolló en los siglos XVII y XVIII y que, no obstante que empleó intrigas y métodos deshonestos, en ocasiones dio mejores resultados con sus prácticas oficiosas que las negociaciones políticas revestidas de todo el formalismo obligado.

Al establecerse la monarquía constitucional, este tipo de negociación tan personal empezó a perder efectividad. "Sin embargo, a través de todo el siglo XIX y en realidad hasta 1918 persistió la teoría de que la diplomacia estaba identificada en cierto modo con la persona del monarca reinante" (11). Era frecuente

(10) Harold Nicolson. OP. cit, p.59.

(11) Harold Nicolson. OP. cit, p.59.

que los mandatarios asumieran, además de la responsabilidad de conducir la política exterior de sus países, el papel de negociadores y se reunieran para concertar acuerdos que determinarían la vida internacional en esos años. Un ejemplo muy claro lo encontramos en la posición que ostentó el presidente norteamericano Wilson en la Conferencia de Paz en París y que no fue representativa del sentir de su gobernados por lo que no fue apoyada por el electorado de su país.

Durante el siglo XIX se suscitaron varios cambios en las formas de negociación, derivados de las nuevas facetas que presentaron los sistemas políticos bajo la influencia democratizadora, pero hubo además otros factores que coadyuvaron a los nuevos enfoques en las relaciones convencionales entre los Estados. "Esos factores fueron: primero un creciente entendido de la comunidad de las naciones; segundo una creciente apreciación de la importancia de la opinión pública y tercero, el rápido proceso de comunicaciones" (12).

El mundo construido por el Congreso de Viena fue destruido por la Primera Guerra Mundial y las relaciones internacionales sufrieron cambios fundamentales al modificarse todo el orden prevaleciente por casi un siglo.

(12) Idem, p. 67.

Las tácticas y métodos de la negociación que tenían su fundamento en las relaciones familiares entre los monarcas o en las alianzas defensoras tuvieron que sustituirse por otra aplicadas por los enviados de los gobiernos democráticos. La concertación que hasta entonces solía ser secreta y basada en las concepciones del soberano y sus colaboradores muy cercanos, se vuelve pública e influida por los parlamentos debido a las ideas del presidente norteamericano Wilson, quien pensaba que los gobernados debían tener participación y conocer las decisiones de sus mandatarios.

Bajo la influencia del nuevo orden y las nuevas circunstancias después de la guerra de 1914-1918, las formas de negociación se modificaron sustancialmente; la diplomacia bilateral se vio eclipsada por la concertación multilateral; las negociaciones en la mesas redondas y conferencias internacionales adquirieron gran fuerza y se propagó la idea de la creación de una organización internacional como entidades de apoyo a la resolución de diferencias y al planteamiento de demandas. En la negociación de las organizaciones internacionales se desarrollaron técnicas y estrategias muy diferentes a las empleadas por la diplomacia tradicional; por una parte porque se favoreció la creación de acuerdos entre varios países para asumir posiciones comunes, y por otra, por el advenimiento de un tipo de negociadores.

En las conferencias internacionales y reuniones de alto nivel se combinan la labor del diplomático tradicional y lo referente a la preparación, lo que implicaba un arduo trabajo. La negociación efectuada por las altas autoridades de los Estados, según hemos apuntado, no es costumbre de reciente creación y aún por bastante tiempo fue considerada como conducta que podría ser perjudicial a las buenas relaciones internacionales. Porque los mandatarios en esas negociaciones hacían prevalecer sus intereses y aplicaban sus criterios particulares sin tomar en consideración factores nacionales o las posiciones de otras instancias importantes de sus países.

1.3. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACION.

Las operaciones que deberían llevarse a cabo en cada parte negociadora, se encargaría a un grupo de funcionarios especialmente seleccionados para ello . La labor de este grupo consistirá en investigar sobre el caso de una manera amplia; analizar las anteriores experiencias para conocer éxitos y fracasos, y así evitar los mismos errores; deberían también considerar las necesidades y señalar los supuestos básicos en que deberían fundamentarse los alegatos y valuar por anticipado las expectativas y los posibles objetivos de la otra parte en relación con los propios: considerando la relación de esos elementos con el asunto negociado (13).

(13) Técnicas utilizables en el proceso de negociación.

Una vez llevadas a cabo estas operaciones se estaba en posibilidad de planear las estrategias.

Para fijar las estrategias y el empleo de las tácticas existen dos teorías (14). la militar y la civil. El primer caso se refiere al concepto guerrero o beligerante de la negociación; esta se lleva a cabo mediante tácticas de tipo militar como una campaña o maniobra en el campo de batalla. En esta teoría el objetivo final de la negociación es la victoria total; no alcanzar ésta significaría la derrota terminante. La actividad durante el proceso de negociación es incesante; la estrategia planeada se centra en el empeño por conquistar posiciones que deben quedar consolidadas antes de avanzar a otros campos. se puede buscar también inmovilizar al enemigo en una posición mientras se avanza en otros puntos.

Las tácticas utilizadas son: la sorpresa, la fuerza, la retirada, la intimidación, la amenaza, el estancamientos en posiciones y la crueldad; todas ellas encaminadas a lograr posiciones clave. La firma de un tratado o alguna concesión o acuerdo logrado no se interpreta como un resultado final, sino como un triunfo que prueba o demuestra la debilidad del adversario o su retirada.

(14) Especialmente desarrollada en la Grecia antigua.

El segundo caso está representado por el enfoque burgués, o sea, el concepto mercantilista o comercial de la negociación. Bajo este método, la negociación se basa en el supuesto de que una transacción entre competidores es más provechosa que la destrucción completa del rival. Para esta teoría la negociación no es una fase de una guerra a muerte entre contrarios, sino un intento, mediante concesiones mutuas, de llegar a un entendimiento duradero.

La planeación de posiciones en el proceso de negociación implica, en primer lugar, hacer la selección o determinar las estrategias y las tácticas que se emplearán. Ambas dependen de :

- a).- El grado de compatibilidad entre los objetivos e intereses de las partes;
- b).- El tiempo que se haya estado negociado, y
- c).- Hasta dónde se quiera, llegar a un acuerdo.

Como hemos visto, en la negociación entre integrantes de un mismo grupo, lo que analiza que los objetivos e intereses sean paralelos y, en la mayoría de los casos existirá una serie de principios básicos que sustentarán las posiciones de todos, facilitando el proceso de negociación por el consenso en lo fundamental y sólo restará discutir las posiciones específicas derivadas del asunto particular.

Cuando el proceso de la negociación se alarga porque alguna de las partes no tiene el propósito de llegar a un acuerdo y sólo finge estar interesada, es usual que llegue a la mesa de negociaciones con tácticas ilegítimas como:

- a).- Ganar tiempo para que las condiciones imperantes se modifiquen;
- b).- Discutir otras materias o asuntos
- c).- Hacerse propaganda o
- d).- No perder posición ante la opinión mundial.

Cuando hay voluntad de todas las partes para negociar, los negociadores pueden emplear una gran variedad de estrategias de negociación, como por ejemplo:

- a).- Presentar sus condiciones desde el principio
- b).- Definir sus propios objetivos antes que el contrario
- c).- Ofrecer recompensas, premios o compensaciones.

En el caso de que cualquiera de estas estrategias fallaran siempre es factible volver a las posiciones originales en los términos de otorgar posibles concesiones, así mismo durante el tiempo de la negociación todos deben hacer patente su capacidad de ceder para que la otra parte entienda que sus posiciones no son muy rígidas y que cabría la posibilidad de suavizarlas si se obtuvieran recompensas satisfactorias, las amenazas pueden considerarse como lo opuesto de las recompensas. Las amenazas más usadas en una

negociación diplomática son: la suspensión de las pláticas, lo que implicaría que se prefiere que subsista la situación imperante antes de continuar negociando; rebelar acuerdos secretos; endurecer su posición en cuanto a los términos de acuerdo o permitir que los Militares actúen.

Una de las estrategias usuales es que las negociaciones diplomáticas comiencen con la presentación por ambas partes de sus "máximas demandas", o sea las proposiciones que parecen ideales para que sea fructífera la negociación. al exponer estas proposiciones en los contactos iniciales, los negociadores se dan cuenta hasta donde llega la voluntad de sus oponentes de ceder o defender sus propias posiciones.

Un negociador puede convencer a otros de que él y su gobierno están basados en ciertos principios y valores inamovibles. Si los oponentes saben o sospechan que la contraparte esta dudosa o insegura en algunos de sus propósitos o en sus bases de negociación, se inclinarán por demandar concesiones extras, con la esperanza de obtener un arreglo más satisfactorio para ellos mismos.

Una parte importante de la estrategia de negociación se centra en los esfuerzos de los negociadores para demostrar al otro de la manera más convincente posible, que una posición no puede quedarse comprometida en un cierto punto, una manera de inferir que

aún cuando al mandatario o a la delegación les gustaría hacer más concesiones, éstas serían rechazadas por el pueblo o no serían aprobadas por los demás órganos del gobierno del país. Otro camino es transformar la disputa sobre algo concreto en una asunto que parezca una cuestión de principios; la estrategia alguna veces llamada "en escala" es ilustrativa: en este caso está generalmente entendido que las concesiones sobre principios son más difíciles de hacer que las concesiones sobre temas triviales. Ofrecer recompensas, amenazar o establecer bases de negociación son estrategias muy efectivas empleadas en el proceso, sin embargo, cada situación de negociación es única y nadie puede predecir con certeza qué métodos de inducción darían resultado.

Una estrategia es explotar la impaciencia de los oponentes particularmente cuando quiere un arreglo rápido. Esto servirá para inducirlos hacer concesiones que en otras circunstancias podrían evitar; otra estrategia es alargar el proceso de la negociación, esto se puede hacer por varios métodos uno de los más usuales es elegir los mínimos detalles o introducir constantemente nuevos tópicos en la agenda para llegar a la discusión de los puntos cruciales.

Otra buena estrategia es ofrecer grandes concesiones al principio en el supuesto de que "si una parte se muestra muy complaciente, la otra se verá obligada a aplicar la reciprocidad." En este juego, por si la otra parte no "cae en la

trampa" de otorgar concesiones importantes, hay dos caminos a seguir: continuar en posición rígida hasta un punto en el que el compromiso sea ineludible por el contrario o bien tomar la actitud opuesta y no hacer más concesiones hasta lograr respuesta.

1.4. LA ESTRATEGIA DEL NEGOCIADOR.

El negociador que cuenta con experiencia y pericia en el manejo de situaciones, puede aplicar muy variados recursos en su empeño para lograr su propósito "tales recursos implican la estrategia de saber exactamente el cuándo, el cómo y el dónde".

La estrategia del cuándo supone: esencialmente, un sentido adecuado de la oportunidad si se usa debidamente, esta estrategia puede transformar una situación estática en otra de carácter dinámico y en ello queda implícito el método de aplicación y el sector en que tiene lugar. Con frecuencia son resultados ventajosos valerse de dos o más enfoques estratégicos con una misma negociación ya que cuanto más familiarizamos estemos con las diversas técnicas, mayor es la posibilidad de alcanzar el éxito (15).

La estrategia del cuándo, puede subdividirse en las siguientes tácticas:

(15) Gerard I. Nierenberg, El Arte de Negociar, New York, 1973, pp.122-123.

a).- Abstención, consiste en esperar para obtener después mejores resultados. Si la negociación se torna difícil, porque la situación se ha puesto tensa y ninguno de los negociadores quiere ceder, es decir se ha llegado a un punto muerto, se usa la estrategia de propiciar la suspensión temporal de las pláticas para dar tiempo a que las proporciones cambien.

b).- La sorpresa implica un cambio repentino en el método que se ha estado empleando, en las argumentaciones usadas en el enfoque, dadas a la negociación. Es importante que dicho cambio sea inesperado por el contrario y le cause inestabilidad o desconcierto, situación que permitirá cierta ventaja al negociador que la provocó.

c).- El hecho consumado de ésta táctica se basa en la ejecución de un acto sin acuerdo previo o aun en oposición de los demás.

d).- Retirada suave. Esta es una táctica defensiva que abarca dos actitudes: La negociación de un hecho o su aceptación completa. En ambos casos el cuestionado adopta una posición cínica.

e).- Retirada aparente. Esta situación, que engloba varias tácticas, se da cuando la actitud de la contraparte es intransigente. El negociador sale del escenario donde se esta negociando y declara que "en estas condiciones él abandonará el lugar por los inconvenientes dados".

f).- Inversión. Esta táctica consiste en invertir los términos y atacar al contrario con sus propias armas, puede practicarse cuando es posible hacer alianzas que coloquen a la parte interesada en posición similar a la que tienen la contraparte, restándole así, tanto poder, que esta última se ve obligada a ceder antes que a "perder terreno" en la negociación.

g).- Establecer límites. Esta táctica se usa con variables, se puede limitar el tiempo de la negociación sin aceptar cuestiones conexas o derivadas, limitar la comunicación y exigir que el trato sea únicamente con un negociador.

h).- Ficción. Implica aparentar que se toma un camino para así distraer la atención y poder dirigirse realmente al objetivo de interés. Implica también la táctica de hacer creer a la contraparte que se conoce determinada información (aunque no sea verdad) para lograr que aquella comunique la información que posee que será valiosa para planear las estrategias convenientes.

En la estrategia del cómo y dónde se utilizan las siguientes tácticas:

a).- La participación. Es la búsqueda directa o indirecta del apoyo de otros, es la práctica de las alianzas de todo tipo en que cada parte colabora en la medida de sus posibilidades y emplea estrategias y tácticas propias.

b).- La asociación. Consiste en tratar de impresionar al contrario asegurando que se actúa (cómo y dónde) con personajes famosos o gobiernos poderosos. porque se tienen relaciones importantes.

c).- La desunión. Es la táctica contraria a la anterior, en ella se emplea el descrédito de alguien, como base para afirmar que se actúa precisamente al contrario o que se está de acuerdo con aquél.

d).- La encrucijada. Consiste en jugar con varios elementos entrecruzándolos; con esta táctica es posible introducir diversas cuestiones en la negociación de modo que se factible hacer concesiones en una y alcanzar ventajas en otras.

e).- La cobertura amplia. la base de esta táctica es presentar el mayor número de posibilidades para lograr un número considerable de éxitos.

f).- Proceso fortuito. Esta es una táctica defensiva en que se aplica la ley de la probabilidad para contrarrestar o neutralizar las ventajas obtenidas por el contrario por amenazas improcedentes.

g).- La muestra al azar. Esta es una táctica en que se manipula la información haciendo extensivos los resultados de una muestra como si fueran representativos del todo.

h).- El "embutido". Consiste en ir ganando terreno poco a poco, como si estuviésemos fuera cortando lonja por lonja hasta terminar con el embutido, y así alcanzar el fin propuesto.

i).- El paréntesis. En esta táctica las actuaciones del negociador van gradualmente alcanzando objetivos que lo acerquen al final; ya que no se plantea alcanzar éste en el primer intentos sino ir "cerrando paréntesis". En la negociación del TLC, fue muy usada por los negociadores la táctica llamada de corchetes. (La experiencia del negociador le llevará a saber cómo y dónde lograr cada etapa de su objetivo).

Con base en la consideración de todos los factores y de las posibles actitudes, se elabora un proyecto de plan estratégico que señale las tácticas que serían convenientes aplicar.

Para ampliar o modificar dicho plan es aconsejable convocar a una reunión de expertos o de organismos interesados para que estudien el proyecto y emitan sus opiniones, críticas y recomendaciones. También se sugiere que en la medida de lo posible, se recojan las opiniones de los sectores de la población interesados o afectados. Hechas las consultas, el grupo encargado de preparar la negociación se aboca a la elaboración de un documento con propuestas para evitar posibles problemas en ese campo.

1.5. LOS POSIBLES RESULTADOS DE LA NEGOCIACION

1.5.1. NEGOCIACION CONSIDERADA EXITOSA.

Pueden englobarse las gestiones que dieron como resultado alguna de las siguientes situaciones:

- a).- Logro o reconocimiento de la pretensión presentada
- b).- Resistencia o retiro de una reclamación
- c).- Aceptación de una transacción
- d).- Solución de un conflicto
- e).- Elaboración y firma de un instrumento jurídico que pueda darse como declaración, comunicado conjunto, acuerdo, canje de notas (16), tratados bilaterales o multilaterales y
- f).- Nacimiento de una situación política o jurídica determinada como puede ser la alianza, la pertenencia a bloques, apoyo a acciones conjuntas que impliquen sanción o desacuerdo (bloqueos, ataques, expulsiones, boicot, etc.), apoyo o participación en acciones conjuntas con un fin determinado de carácter positivo; anexión de territorios, ingreso a un organización, etc..

1.5.2. NEGOCIACION CONSIDERADA FRACASADA.

Si el desenlace del proceso fue negativo y no se logró que las partes llegaran a ponerse de acuerdo, los resultados pueden ser:

- a).- Que la situación de conflicto persista sin modificación y se espere mejor momento para dirimir diferencias;
- b).- Que la problemática se agrave y haya acciones hostiles (suspensión de comercio o ruptura de relaciones diplomáticas) y
- c).- Que se llegue a la lucha armada entre las partes (17).

El resultado de la negociación puede depender de muy diversos factores o de la conjugación de varios de ellos.

(16) En estas dos últimas formas (el acuerdo y el canje de notas) se consideran los instrumentos que no requieren ratificación.

(17) La guerra es el fracaso de la diplomacia.

1.5.3. POR CAUSA DEL NEGOCIADOR.

Los atributos que el negociador posea, y la habilidad que tenga para manejarlos, influirán en el saldo positivo o negativo que se obtenga al finalizar el proceso de la negociación. Una conducción equivocada del debate provocará dificultades de comunicación con los demás, con el consecuente deterioro de la posición del negociador.

1.5.4. POR CAUSA DEL GOBIERNO O DE LAS ORGANIZACIONES.

En este caso, el resultado favorable o desfavorable puede depender de las acciones paralelas llevadas a cabo por las autoridades del gobierno, del negociador o de intervenciones o posiciones de las autoridades de alguna organización.

1.5.5. POR CAUSAS AJENAS O FORTUITAS.

En este supuesto, ni el negociador ni las autoridades son responsables directas del resultado, sino que son los factores ajenos los que determinan el mismo. Aquí podemos hacer referencias a fluctuaciones económicas o políticas, a conflictos armados a nivel interno o mundial o bien desastres provocados por las fuerzas naturales.

II .- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA; EL INTERES MEXICANO.

2.1. EL CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN.

"La competencia internacional se agudiza, los países se agrupan para sumar esfuerzos y los que no lo hagan se atrasarán" (18).

2.1.1. ANTECEDENTES DE LA EVOLUCION PARA LA ECONOMIA MEXICANA Y SU APERTURA COMERCIAL.

Como se sabe con el movimiento armado de 1910, se estableció en la constitución de 1917, el marco jurídico que sustenta el modelo de desarrollo para nuestro país, el cual contenía el proyecto que se deseaba como nación y marcaba las bases y caminos por lo que se debería caminar, para lograr el crecimiento organizado y coordinado o fin de cumplir con los valores, objetivos, metas, planes y programas que se implementarían en la consecución de estos.

De esta forma, se diseñaron e implementaron los primeros planes de desarrollo. (planes sexenales) a partir de 1928-1940, los que contenían como objetivo principal la estabilidad de

(18) El ABC del TLC, Secofi, México, 1993.

nuestra economía y el desarrollo de la infraestructura necesaria para sustentar el crecimiento y desarrollo de nuestro país. No es si no después de los años cuarentas en que nuestro país contaba ya con una infraestructura y mercado interno estable, lo que le permitiría incrementar su diversificación productiva, ya no solo en el campo sino en el desarrollo de una industria concentrada en las urbes nacies durante esta época.

A partir de este momento la economía mexicana enfoca todos su esfuerzos a desarrollar un sector industrial capaz de generar no solo los bienes y servicios necesarios para atender las crecientes demandas internas, si no con la mira de poder reducir las importaciones en un primer momento y lograr posteriormente un sector externo que posibilitará a nuestra nación a obtener las divisas necesarias para su desarrollo acelerado.

Sin embargo una inadecuada política proteccionista hizo alejarse a nuestro país de la importación de bienes de capital y no a la importación de bienes de consumo, aún cuando siempre existió la posibilidad de lograr sus objetivos, lo que ocasiono, que la casi nula producción interna de bienes de capital condujera a México a la dependencia casi total de la importación de este tipo de bienes.

Las oportunidades de inversión fueron aprovechadas por inversionistas estadounidenses, quiénes en el proceso de sustitución de importaciones encontraron en México un mercado restringido, ya que

la mayor parte de la población no había cubierto sus necesidades esenciales.

No obstante esto, el sector industrial se orientó básicamente al mercado interno requiriendo cada vez mayores cantidades de insumos, maquinaria, tecnología y divisas, extraídas del campo cuyo costo era más alto para la sociedad en su conjunto. Ya que su capacidad de exportadora se volvía cada vez menor respecto a sus necesidades de importación.

Así se presenta en el país ya para finales de los 60,s una descapitalización del campo y una distribución tan desigual de la inversión en la industria y el campo, que finaliza en un descontento social debido a los altos índices de pobreza que lleva a replantear al modelo de crecimiento de nuestro país.

Fue entonces cuando el crecimiento económico hecho mano del endeudamiento externo con mayor ímpetu, a partir, de los 1970s, con lo que empezaba ya la crisis en la que se encontró sumergido nuestro país, durante la década de los ochentas mejor conocida por la década perdida.

No podría quedar sin mencionarse que el auge petrolero de 1976, y posteriormente el de 1979 el cual decayó y agravó el desequilibrio en la balanza comercial y su endeudamiento desmedido

para el año de 1982, México mostraba ya su más agudos problemas de crecimiento, las posibilidades de crecimiento estaban congeladas al no contar con una industria exportadora competitiva y ninguna posibilidad de recurrir al endeudamiento externo. Derivando de la no afluencia de divisas al interior y por el contrario se agudizada por la fuga masiva de capitales del país. Las importaciones de México, se comprimian y las exportaciones de materias primas y manufacturas se decrecian debido al no crecimiento de la economía, no solo por falta de recursos para conseguir importaciones, sino por el mercado interno que estaba parado.

Ante esta situación México cambiaba su política de comercio exterior, que iba de una política proteccionista hacia una política de liberación comercial, que apuntaba a dos focos: A la diversificación de sus exportaciones y a mejorar la planta productiva para hacerla más competitiva, se cambia el sistema de permisos a la importación por el de aranceles y se establecen más bajos que los acordados en el GATT.

Este proceso se acelera de 1983 hasta 1987 período durante el cual México firmo un acuerdo bilateral, de subsidios e impuestos con Estados Unidos, mediante el cual un productor podría solicitar al gobierno se impusieran impuestos compensatorios, a las importaciones de mercancías que consideraba subsidiarias para lo cual cada gobierno, debería probar que con la importación subsidiaria se dañaba al productor interno.

En 1986, México ingresa al GATT. para poder contar con el apoyo formal de una institución que apoyaría la instituciones con una reciprocidad necesaria para su apertura comercial. Esta organización. tiene como finalidades o principios la reciprocidad, la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cuantitativas y cualitativas, solución de controversias etc.. Y que permitirían el desempeño de un buen comercio internacional entre México y el mundo, ya que la negociación bilateral, no era un mecanismo idóneo para ser frente al cúmulo de problemas comerciales con que contaba el país, así el desarrollo comercial implicaría desde este momento tener acuerdos y reglamentos aceptados por muchos países dejando claro que los problemas internacionales de comercio no podían solucionarse con acuerdos bilaterales sino mediante arreglos multilaterales.

El GATT es el foro comercial multilateral por excelencia, a causa de su ausencia en ese foro México estaba en desventaja en varios aspectos.

El GATT cumple con dos propósitos fundamentales:

- a).- constituye un marco normativo de las Relaciones Comerciales Internacionales.
- b).- Sirve de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros.

2.1.2. EL ACUERDO MARCO SOBRE COMERCIO E INVERSIÓN MEXICO-ESTADOS UNIDOS.

La estrategia de apertura comercial diseñada por la administración de Miguel de la Madrid, exigía el inicio de negociaciones comerciales bilaterales más amplias con Estados Unidos, con el fin de impedir las trabas comerciales a productos mexicanos, que para entonces comenzaban a ser predominante los artículos manufacturados. Esto era inapreciable por los efectos restrictivos de la ley comercial de 1988 de Estados Unidos la cual brinda facultades discrecionales al ejecutivo para imponer restricciones a prácticas comerciales consideradas como desleales. Esto resultaba vital para garantizar la ya iniciada reconversión industrial enfocada a la exportación masiva de manufacturas. Estas permitirían generar las divisas indispensables para el crecimiento económico, las cuales habían escaseado fuertemente por la disminución de los ingresos del petróleo y por la negativa de los principales acreedores a conceder más préstamos a nuestro país, es aquí donde cobra importancia la firma del acuerdo marco inversión y comercio que describimos a continuación.

El 6 de noviembre de 1987 los representantes comerciales de México y Estados Unidos firmaron un acuerdo recíproco en materia de comercio e inversiones conocido como "Acuerdo Marco" (19).

Este acuerdo esta integrado por tres partes las cuales son: declaraciones de principios, mecanismos de consulta e intercambio de informaciones.

En la primera parte destacan los siguientes puntos:

- a).- La necesidad de eliminar las barreras no arancelarias en el comercio recíproco.
- b).- La importancia de las exportaciones para garantizar el cumplimiento de las obligaciones relativas a la deuda externa.
- c).- El reconocimiento de la importancia de las inversiones extranjeras para impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología.

En la segunda parte concerniente a los mecanismos de consulta, quedo establecido que cualquiera de los dos países puede exigir consultas recíprocas sobre temas relacionados con comercio e inversión para el tema objeto de controversias, quedó establecido un plazo de 30 días para la negociación de no alcanzarse un acuerdo cada país podría acudir a otras instancias como el GATT.

(19) Salinas Chavéz Antonio. "La Cuenca del Pacifico: Retos posibilidades para la economía" Comercio Exterior. Vol. 34. No 1, México, Enero 1989 p .13.

También quedó prevista una reunión anual a nivel de secretarios o subsecretarios para la revisión global de las condiciones del comercio bilateral y de las relaciones en materia de inversión extranjera.

La tercera parte esta constituida por un sólo punto en el cual se sugiere la convivencia de un mayor intercambio de información estadística entre dos países.

Aunque el acuerdo no implicó para México compromisos sustanciales en los renglones más delicados correspondientes al centro de las presiones estadounidenses como son la inversión extranjera el comercio de servicios y propiedad intelectual " su firma expresó, no obstante el interés prioritario de las autoridades mexicanas en hacer más fluida las relaciones económicas entre los dos países" (20).

El interés de las autoridades mexicanas dio reconocimiento de que la relación comercial con el vecino del norte fue considerada como un dato rígido que no puede ser modificado sin provocar costos excesivos en el corto y mediano plazo. Claro esta que en lo inmediato las alternativas de mercado son capaces de sustituir parcialmente al mercado estadounidenses, es decir son limitadas. Cabe

(20) Pipitone, Hugo. México-Estados Unidos: El Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversiones Límites y Problemas en Carta de Política Exterior Mexicana' vol.vii No 3,4. Julio-Diciembre 1987, p.46.

hacer dos consideraciones: La primera es que un excesivo grado de consideración geográfica del comercio exterior, implicó la aceptación de una condición natural de dependencia con respecto de las oscilaciones cíclicas de una economía individual, así de las presiones de tipo político del vecino del norte la segunda es de adherirnos aún más con el tratado de libre comercio en una economía que pareciera ser que pierde gradualmente competitividad con respecto a Japón y la CEE. "en un marco en el cual la economía de Estados Unidos parece destinada a dejar de desempeñar una función de locomotora de la economía mundial, implicó aceptar el mantenimiento de un elevado grado de vinculación con una economía cada vez menos dinámica a largo plazo" (21).

2.1.3. RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON CANADA.

La aplicación y diversificación de las relaciones comerciales entre México y Canadá es una idea que a sido propuesta desde hace algunos años por parte de la confederación canadiense y el gobierno mexicano.

El auge en las relaciones comerciales entre México y Canadá se debe principalmente a la venta de 23 mil barriles de petróleo mexicano, lo que hace que los hidrocarburos representen el

(21) Ibid.p.47.

35%, del total de las exportaciones mexicanas a Canadá (22).

Canadá ocupa el quinto lugar como proveedor y consumidor de productos mexicanos por su parte, México representa para Canadá el catorceno lugar como proveedor y decimoséptimo mercado del destino de sus exportaciones (23).

2.1.4. LA LEY COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS DE 1988.

En 1988 el Congreso de Estados Unidos promulgó una nueva ley comercial denominada Ley de Comercio y Competitividad (L.C.C.), la cual guía la política comercial estadounidense relativa las exportaciones e importaciones con vigencia hasta mediados de los años noventas esta ley ha tenido un importante impacto en la política de negociación internacional de Estados Unidos en el ámbito del comercio internacional. es una ley de amplio alcance que modifica en forma sustancial la mayor parte de las disposiciones existentes en la legislación sobre comercio exterior y establece nuevas pautas de política comercial, la ley fue la culminación de un proceso político largo y complicado en el cual el congreso norteamericano ha impuesto un cambio importante en las prácticas comerciales.

(22) Reyna Ferrer, Guadalupe del Carmen. Un Estudio sobre Canadá y las Perspectivas Comerciales con México U.I.A. tesis departamento de Relaciones Internacionales, México d.f. 1988, p.22.

(23) Ibid, p.148.

Para México, uno de los aspectos más preocupantes de la ley comercial es que se refuerzan dos tendencias peligrosas en la política del comercio exterior del vecino país y muestra una tendencia así neoproteccionismo y la tendencia a incrementar las limitaciones a la autoridad discrecional del presidente en el manejo de la política comercial particularmente para conceder alivio a las industrias sujetas a la competencia de las importaciones.

Uno de los elementos principales de la ley es la disposición que amplía la autoridad del presidente para establecer acuerdos de liberación comercial recíproca, tanto arancelarios como no arancelarios, que afecten tanto a las mercancías como los servicios. "esta aplicación de la autoridad del ejecutivo es de fundamental importancia pues es el instrumento legal necesario para que pueda comprometer a Estados Unidos en las negociaciones del GATT o en las de acuerdos bilaterales" (24).

Conviene destacar que en la ley de 1988, con la aplicación de la autoridad al ejecutivo se pudo negociar y ratificar, con el procedimiento especial vía rápida (fast track mechanism), en el

(24) Vega Cánovas Gustavo. La ley estadounidense de comercio de 1988: Implicaciones globales y efectos en las relaciones comerciales de México con Estados Unidos, en México Estados Unidos 1988-1989. Lorenzo Meyer compilador. El Colegio de México, México 1990, p. 72.

congreso para apresurar la aprobación formal de acuerdos no arancelarios (25). Este es el caso del tratado de libre comercio que ya está concluido y sólo falta la ratificación de los congresos.

Por otro lado, la sección 301, es uno de los elementos más importantes de la ley. Esta sección contiene un paquete de medidas destinadas a alcanzar un mayor acceso a los mercados internacionales alentando a otros países a reducir sus barreras a la importación una de las premisas básicas que ha guiado a los congresistas en la conformación de este paquete de medidas es la creencia de que Estados Unidos ha permitido más acceso al mercado estadounidense que el que ha recibido de otros países.

(25) De acuerdo con el mecanismo de vía rápida, el congreso no puede hacer enmiendas a revisiones a los acuerdos comerciales a los que llegará el ejecutivo, sino que su aprobación o rechazo debe hacerse respecto al conjunto de acuerdo y no de sus partes. Este mecanismo por ejemplo, se utilizó en la discusión y aprobación de los acuerdos de libre comercio celebrados con Israel y Canadá y será de gran importancia para el logro de acuerdos significativos por parte de Estados Unidos en la ronda de Uruguay del GATT o en anteriores acuerdos bilaterales a los Estados Unidos pudiera llegar en un futuro cercano.

Es cierto que bajo ciertas circunstancias el incremento en la utilización de la acciones con base en la sección 301 pudiera tener efectos positivos para el comercio mundial en efecto, las presiones bilaterales pueden forzar a algunos países a liberalizar sus barreras a las importaciones aún en contra de la oposición de los sectores internos afectados por la liberación, de esta manera la acciones con base a la sección 301, pueden apoyar los objetivos del sistema multilateral de comercio no obstante la utilización de la sección 301 puede también tener efectos negativos así, en lugar de la liberación conforme al principio de la nación más favorecida el gobierno de los Estados Unidos a buscado acceso preferencial para sus productos en los mercados internacionales. Esto puede producir únicamente una sustitución de los productos estadounidenses por los de terceros países (por ejemplo: esto sucedió cuando Japón incrementó sus importaciones de carne de res de Estados Unidos reduciendo las compras de este producto proveniente de Australia).

Más aún, la sección 301 puede contravenir las normas del GATT y propiciar la proliferación de barreras comerciales como sucedió con el problema de los semiconductores provenientes de Japón, caso en el cual las reglas y procedimientos del GATT no se observaron.

El procedimiento establecido por la sección 301 permite al ejecutivo juzgar unilateralmente si los otros países están

cumpliendo o no con sus acuerdos comerciales. De esta forma la aplicación de medidas de represalia se vuelve peligrosa dado que propicia violaciones a las obligaciones internacionales si por los países se llegan a negociar la liberación bajo la amenaza de represalias

Hasta ahora los elementos más agresivos de la ley parecen estar dirigidos a un número limitado de países, el cual puede irse aplicando con el tiempo, Japón ha sido el principal blanco de los mismos, dado que es el país con el que tiene mayor déficit comercial. No obstante a principios de 1989, También la Comunidad Europea y la República de Corea fueron identificados con el afán de resolver denuncias comerciales hechas por Estados Unidos por supuesta restricciones a la importación de equipos de telecomunicaciones. También a Corea y a Hong Kong se les ha presionado para modificar sus tipos de cambios de acuerdo a su fuerte posición en la balanza comercial.

Pese a todo no cabe duda que la nueva ley tendrá mínimas efectos en la reducción de un amplio déficit comercial, el cual sólo podrá disminuirse con incrementos en la competitividad de Estados Unidos. "Quedó por verse si los socios comerciales de Estados Unidos estarán dispuestos a ceder a sus exigencias de imponer limitaciones a sus importaciones comercialmente sensibles o bien si decidirán enfrentar la represalias de este país (26).

(26) Ibid. p 82

En conclusión la ley comercial de 1988, representa una forma unilateral de actuación por parte de Estados Unidos frente a países que a podido llegar a niveles de competitividad mayores en algunas industrias específicas. Esto afecta tanto a sus principales socios comerciales como a los países en vías de desarrollo, ésta realidad obligó al gobierno mexicano a proceder a negociaciones bilaterales que pudieran disminuir o eliminar los efectos nocivos de la legislación comercial. Es una de las causas por la que México negocia el Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá.

2.1.5. LOS EFECTOS DE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO.

Como hemos visto la apertura comercial no ha encontrado hasta ahora la suficiente reciprocidad por parte de los Estados Unidos. A partir de 1982 a 1985 se detecta un crecimiento acelerado de las exportaciones de nuestro país y se desacelera al final de esta década ya que a medida de que los productos sufren restricciones (barreras no arancelarias, y que la diversificación de las exportaciones es restringida por las estrategias de las empresas transnacionales el volumen de estas exportaciones tiende a disminuir. Otro efecto de la apertura comercial es un déficit en la balanza comercial y en cuenta corriente.

El petróleo y la promoción de la inversión extranjera que el gobierno actual a procurado financiar considerablemente dicho

déficit la inversión extranjera es un mecanismo importante para el financiamiento del déficit en cuenta corriente que genera el tipo de crecimiento que un país, sin embargo, no es el monto de la nueva inversión realizada el que quedó disponible para el funcionamiento del déficit a la inversión extranjera efectivamente rasurada habrá que descontarle los pagos al exterior por concepto de regalías intereses y repatriación de utilidades que generen.

El interés por promover la inversión extranjera por parte del gobierno se ha enfrentado con la demanda de los inversionistas extranjeros para flexibilizar la legislación mexicana en la materia. Al considerar la restricción, el flujo inversionista ha sido menor del que pudo haber sido, mermando las posibilidades de crecimiento y financiamiento externo.

Cabe señalar que se ha expedido un reglamento de la ley de inversiones extranjeras que elimina la mayor parte de las barreras arancelarias.

2.2. OBJETIVOS DE LA GLOBALIZACION.

2.2.1. POSICIONES Y ARGUMENTOS MEXICANOS ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

A pesar de la tendencia a la globalización de la economía mundial, los países desarrollados tienen una política de

desarrollo agrícola, que protege a ciertos productos y a los ingresos de los agricultores que son del interés de cada país, dando lugar a un mercado protegido internacionalmente de este tipo de productos por parte de los países desarrollados. Las negociaciones en este sector están detenidas en la Ronda del Gatt. Las negociaciones existentes hasta ahora han sido infructuosas e insuficientes. Los objetivos de la política comercial de los países y de México son los siguientes:

- a).- Reciprocidad a la apertura comercial.
- b).- Eliminación de barreras no arancelarias
- c).- Reconocimiento de la diferencia en grados de desarrollo.
- d).- Eliminación de medidas materiales y mecanismos imparciales para la solución de conflictos.

Situaciones expuestas por México ante la celebración del T.L.C. Sólo porqué es claro que no se contaría con tal reciprocidad.

En México ha existido tanto el proteccionismo como el liberalismo, los gobiernos siempre han establecidos políticas globales y aceptables para regular el funcionamiento de ciertos segmentos de la actividad económica. La explicación sobre los beneficios de libre comercio, entre países nos dice que la especialización de cada país en la producción de mercancías y servicios en los cuales tienen ventajas por lo tanto, menos costos

comparados, conducirá a una mayor eficiencia en el uso de los recursos productivos por lo mismo aún incremento disponible.

México cuenta con una estructura productiva desintegrada por la carencia de un sector que produzca suficientes medios intermedios y de capital, la especialización se circunscribe de la producción de bienes del sector primario y bienes de consumo. Lo que nos daría una mayor utilidad serían los productos de consumo final y son la empresas transnacionales las que deciden que producir. Y por lo tanto su colocación en el mercado.

Aprovechando las condiciones internas favorables como la mano de obra barata, para impulsar la estratégica de la empresa ha permitido bajar los efectos de desastres del empleo.

La inversión extranjera que pueda fluir a nuestro país se convierte en un elemento fundamental de la lógica del modelo del crecimiento actual porque implica el ingreso de divisas que el sector exportador no pudo producir, concluyendo en la problemática esta alrededor de los términos concretos con que se firme el tratado de libre comercio.

2.2.2. ESTRATEGIAS MEXICANAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Para México la negociación del Tratado de Libre Comercio se presentó en un momento de desequilibrio en la balanza

comercial y otros desordenes en las variables macroeconómicas. Así los objetivos de aumentar la competitividad en el mercado mundial de los productos manufacturados, así como la apertura unilateral acelerada por México a partir de 1987, representaba grandes expectativas comerciales ya que esperaba reciprocidad con sus socios comerciales, y con el mundo en general lo que vendría acompañado de una notable mejoría de la economía y del desarrollo.

Pero pronto se ha notado que no solo no se han abierto estas fronteras sino al contrario se han vuelto mas herméticas, y para México ha representado un incremento acelerado de sus importaciones y del costo de capital necesario para compensar tal situación. Como hemos visto en los incisos anterior dicho déficit ha acelerado en forma creciente en la balanza de pagos y que para solucionarlo se ha optado por una política de endeudamiento externo errónea, que como ya se sabe no es una solución estable y de largo plazo, situación por la cual México a insistido en llevar acabo sus objetivos de apertura comercial en forma reiterada para que exista entre México y socios comerciales una reciprocidad real.

Lo anterior se ha visto como la única salida a corto y mediano plazo para cumplir con sus planes y objetivos de crecimiento y contención de la inflación.

De tal suerte que el Tratado de Libre Comercio sólo ha venido a apresurar y formalizar la inevitable situación: La

regionalización de los mercados sin embargo, México por tanto ha buscado la formalización de tan anhelada reciprocidad emprendiendo la negociación de un tratado que entre otras posiciones propone a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial lo siguiente:

a).- El tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos, de acuerdo con el estricto apego a lo establecido por nuestra constitución.

b).- Deberá ser compatible con el Acuerdo General Aduanero de Aranceles y Comercio (GATT), conforme a las disposiciones (del acuerdo) El tratado deberá cumplir con los requisitos:

1.- Que sea comprensivo, esto es que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los participantes.

2.- Que se instrumente en un período de transición razonable.

3.- Que no implique la aplicación de barreras adicionales a terceros países y,

4.- Que contenga las reglas que identifiquen el origen de los bienes que se involucren en el Tratado de Libre Comercio.

c).- Se deberán eliminar los aranceles entre las partes signatarias con la gradualidad que se asegure un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento en la actividad de algún sector;

recordemos que la mayor parte de la modernización de la planta productiva nacional, aún entorno de competencia internacional, se ha dado a pasos acelerados y que esto aunado aún programa de desgravación acelerada, podría causar severos problemas de desempleo y destabilización de la economía.

d).- Eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones, para ello se negociaran las normas y estándares técnico, a fin de que esto no se conviertan en nuevas formas de eliminación de competitividad que limiten el acceso a los mercados del norte.

En resumen, deberá existir; apego estricto a la constitución mexicana para, preservar la soberanía y garantizar el desarrollo con justicia, deberá existir una total afirmación de principios y valores nacionales, un mejoramiento del intercambio comercial entre los tres países, reconociéndose las asimetrías existentes que propicien mejores condiciones para los trabajadores mexicanos con respecto a sus organizaciones.

Así mismo, que el documento final se apegue a los términos del GATT, para no afectar nuestras relaciones multilaterales, que en él se valoren los efectos de lo negociado en la economía en los términos de empleo que estén incluidas las recomendaciones de los sectores involucrados y que se dé una amplia difusión sobre el acuerdo comercial.

III.- LAS NEGOCIACIONES: APLICACION DE ESTRATEGIA.

3.1. ANTECEDENTES DE LA ESTRATEGIA.

La importancia y magnitud de la tarea que implica la negociación del tratado, requiere por un lado de la dedicación completa de profesionales y especialistas, exige también de la participación activa de la sociedad para manifestar sus puntos de vista y orientar la labor de los negociadores. Para satisfacer ambos requerimientos se han creado la siguientes instancias y mecanismos.

El pasado 5 de septiembre 1990, por instrucciones del presidente Lic. Carlos Salinas de Gortari, se creó la Unidad de Negociación del Tratado de Libre Comercio (27). Esta unidad, se avoca exclusivamente a las tareas relacionadas con el tratado: La que está encargada de coordinar los trabajos internos y de encabezar las reuniones de negociación.

Para apoyar las labores de la unidad se constituyó un Consejo Asesor, integrado por representantes del sector obrero,

(27) Secofi, Oficina de c. Secretario, Unidades Comunicación Social, México, d.f. febrero 1991, p.12

agropecuario, empresarial y académico. Este Consejo, que se reúne mensualmente sustenta la actividad cotidiana de los negociadores con sus opiniones y puntos de vista, así como con propuestas concretas que enriquezcan la posición mexicana.

La comisión intersecretarial del Tratado de Libre Comercio, a su vez, coordina los trabajos que están desarrollando las distintas entidades de la administración pública, la comisión esta presidida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Programación y Presupuesto (hoy una dirección de SHCP), la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, el Banco de México y la Oficina de la Presidencia de la República.

La Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior COECE, es una organización del sector privado que agrupa y representa a todas las ramas de la economía. La COECE, ha realizado un diagnóstico de los principales sectores productivos; también ha identificado los obstáculos que estos enfrenta, y a propuesto acciones específicas para superarlos. Esta información será sumamente valiosa durante el proceso de negociación.

La información Sector por Sector contiene a detalle las negociaciones que habrá de negociar en los próximos meses.

El foro que el Senado de la República hoy instala, ampliará los canales de comunicación entre gobierno y sociedad y permitirá contar con un mayor número de opiniones representativas de las diversas regiones y corrientes del país, así como nuevos estudios técnicos que por sus aportaciones y enfoque enriquezcan el trabajo negociador.

3.2. REUNIONES TECNICAS Y MINISTERIALES DE CARACTER SECTORIAL EFECTUADAS POR LA SECOFI.

La negociación fue un proceso vasto y complejo, en la que se definieron con toda claridad los objetivos que se deberían alcanzar en cada uno de los 18 grupos de trabajo que se conformaron. Para dar un seguimiento cuidadoso a las actividades de estos grupos, se creó una Comisión Intersecretarial y un Consejo Asesor integrado por representantes del Sector Agropecuario, Laboral, Empresarial y Académico que se reunió en 25 ocasiones. Además fueron consultados a lo largo de la negociación los representantes de los Sectores Productivos Agropecuarios en la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior, la negociación tomó el tiempo que fue necesario. Los 18 grupos de trabajo se reunieron más de 200 ocasiones y celebraron siete reuniones ministeriales de todo ello se informó al Senado en forma permanente. El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, acudió en ocho ocasiones para explicar la

naturaleza y el alcance del trabajo que se pretendía negociar y comunicó públicamente los resultados de las reuniones ministeriales. De igual manera se mantuvo informada a la sociedad a través de los medios de comunicación y por publicaciones diversas, de la participación en los distintos tipos de reuniones.

Una cronología de las reuniones ministeriales efectuadas durante la negociación (28).

5 de Septiembre 1990, se instituye a la oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio se crea la Comisión Intersecretarial del T.L.C., el Consejo Asesor y la COECE.

12 Junio de 1991, se inicia la negociación con una reunión ministerial en Toronto Canadá y se establecen seis grandes áreas de discusión: Accesos a Mercados; Reglas de Origen; Medidas relativas a Normalización; Compras de gobierno; Inversión y Propiedad Intelectuales.

8 Julio de 1991, primera reunión plenaria en Washington.

18 Agosto de 1991, segunda reunión ministerial en Seattle U.S.A. se detectan los sectores más problemáticos en la negociación:

(28) C.S.G. Da a conocer hoy una síntesis del documento acordado en el T.L.C. EL Nacional, México, d.f. 12 Agosto 1992.

Agricultura, Automotriz, Textiles, Compras de Gobierno y Energía.

25 de Octubre 1991, tercera reunión ministerial en Zacatecas

8 de Febrero 1992, cuarta reunión ministerial en Chantilly Virginia.

1 de Junio 1992, octava plenaria de negociaciones en Washington U.S.A.

25 de Julio 1992, sexta ministerial reunión en México D.F.

29 de Julio 1992, última plenaria de negociaciones en Washington U.S.A.

2 de Agosto 1992, séptima y última reunión ministerial Washington U.S.A.

12 de Agosto 1992, concluyeron las negociaciones de T.L.C.

3.2.1. PREMISAS DE LA NEGOCIACION MEXICO-ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

Las premisas de negociación del tratado trilateral de libre comercio para México son las que a continuación se enumeran:

- a).- Máxima disminución arancelaria para las exportaciones mexicanas
- b).- Minimización de las barreras no arancelarias
- c).- Establecimiento de un mecanismo despolitizado para resolver las disputas con objeto de evitar la aplicación de medidas unilaterales en el afán de buscar la complementación de las tres economías

3.2.2. LO QUE ESTADOS UNIDOS ESPERA DEL ACUERDO.

En el Acuerdo con Canadá parece haber cierto consenso en que los beneficios principales para Estados Unidos provendrán, por de la eliminación de los controles canadienses a la inversión, por otro lado, una mayor garantía de acceso a los suministros de energía canadiense, lo cual ampliaría la seguridad de Estados Unidos en este campo. En cuanto a los flujos comerciales se espera que tal acuerdo no sólo incremente las exportaciones a Canadá sino que estimule la eficiencia y la productividad en la industria estadounidense a fin de elevar su merma de competitividad en los mercados internacionales.

Realmente tanto en el acuerdo bilateral con Canadá, como en el tratado trilateral que incluye a México, aparece una coyuntura importante para la economía estadounidense.

Tengase presente el déficit comercial y de cuenta corriente de los últimos años, lo que han provocado severos estragos en la economía de Estados Unidos. Dado el creciente déficit en el rublo de servicio que resulta del oneroso pago de intereses por su enorme deuda externa, el ajuste podría implicar una fuerte reducción en el déficit comercial de mercancías. Como ya se dijo, una deuda de esta magnitud "requería de un notable incremento de las exportaciones y una recuperación de los segmentos de los mercados interno y externos, que se perdieron durante la primera mitad de los ochentas cuando el dólar comenzó su tendencia alcista"(29).

Para que sea posible el libre comercio trilateral, deberá provocar aumentos significativos de la productividad de las empresas estadounidenses, estas deberán elevar sus ventajas comparativas gracias a la eliminación de obstáculos comerciales.

De esta forma alcanzarían mayores economías de escala en la producción y se reasignarían los recursos en los sectores más competitivos. Estos involucraría procesos de especialización interindustriales e intraindustriales que inevitablemente provocarían en el corto plazo ajustes o disoluciones en las empresas aunque en el plano macroeconómico deberán tener efectos positivos.

(29) Salinas Chavéz, Antonio. "Recuperaciones de la liberación comercial de América del Norte". en Comercio Exterior. Octubre 1989, Vol. 39 No 10 p. 890.

Pero desde una perspectiva global, lo que Estados Unidos buscará con el acuerdo trilateral es el aprovechamiento de recursos canadienses y mexicanos que puedan incrementar la competitividad de las empresas norteamericanas.

3.2.3. PUNTOS DE CONTROVERSIÁ.

Muchas de las empresas fuertes en Estados Unidos no obstante conocen los beneficios de las maquiladoras, por lo que manifiestan fuerte apoyo al tratado. Otras como la automotriz, la textil y la agrícola prefieren la protección de su mercado. Algunos sectores temen no poder evitar que los japoneses invadan el mercado de Estado Unidos a través de la frontera de México.

Aquellas empresas Estadounidenses que actualmente tienen plantas en México muy probablemente estarán a favor del tratado, tomando en cuenta la resolución que se da sobre los aranceles a productos para maquiladoras provenientes de terceros países. Al respecto los sindicatos de aquel país ya manifestaron su desacuerdo sobre la industria maquiladora mexicana, expresando la pérdida de empleos en el país vecino, más aún sugieren que el tratado traería mayores consecuencias negativas, que las del acuerdo con Canadá dado el bajo costo de la mano de obra mexicana.

Los temas de controversia serán los siguientes:

a).- Agricultura: Actualmente Estados Unidos impone barreras no arancelarias a la importación de productos agrícolas mexicanos, mediante medidas sanitarias y fitosanitarias Pero los productores de granos y ganado están a favor del tratado, debido a que hasta la fecha México mantiene restricciones en la materia, con lo que se beneficiarían con el libre comercio de sus productos.

b).- Inversión y Servicios. Este tema será uno de los más controvertidos en las negociaciones de TLC, a pesar de los cambios hechos a la ley de inversiones extranjeras y su reglamento, modificada en mayo de 1989.

c).- Servicios bancarios, financieros y de seguros. Empresas norteamericanas de gran magnitud y con fuerte presencia en todo el mundo, en las áreas de bancos, seguros y otros servicios financieros buscaran considerables modificaciones para poder establecerse en México.

3.3. POSIBLES VENTAJAS ECONOMICAS

Dado los resultados iniciales del ALC, entre Estados Unidos y Canadá, pueden destacarse las siguientes ventajas que un tratado de este tipo tendrían para México:

a).- Probablemente aumentarían las exportaciones mexicanas principalmente a Estados Unidos, debido a que se reducirían los aranceles que aplica el país vecino a los productos nacionales, pero sobre todo se eliminarían las barreras no arancelarias que son la principal limitante al comercio (30).

b).- Un tratado de libre comercio agilizaría la resolución de las disputas comerciales las que se resolverían en un comité especializado y no mediante calbideo, que además de costoso y desventajoso para México resulta un proceso moroso y complejo.

c).- Podrían aprovecharse las diferencias climatográficas entre los tres países para completar el sector agropecuario mexicano mediante un arancel móvil de acuerdo a las distintas fechas de cosechas de varios productos de exportación.

d).- La inversión nacional y extranjera podrían aumentar en forma creciente, pues al ampliarse los mercados aumentarían por volumen las utilidades de las empresas. Así mismo los exportadores mexicanos estadounidenses y canadienses tendrían la seguridad de que no se cambiarían las reglas de juego dando certidumbre para invertir.

(30) Conviene destacar con base al nivel arancelario de Estados Unidos, que este país puede ser considerado como una de las economías más abiertas del mundo no obstante, las barreras no arancelarias que muchas veces se imponen por la presión política que ejercen grupos de poder en este país hacen de este, una economía relativamente cerrada.

e).- El empleo y los salarios de los trabajadores mexicanos tenderían a incrementarse tanto por la propia dinámica interna, como por la gradual igualación de salarios ante las tres naciones más aún si se diera la libre movilidad del factor trabajo.

f).- Los productos mexicanos enfrentarían con menor dificultad la competencia de países como Corea, Hong Kong y Taiwan en los mercados de Estados Unidos y Canadá.

g).- Las relaciones comerciales entre México y Canadá no son tan importantes ahora pero se intensificarían con el acuerdo.

3.3.1. DESVENTAJAS ECONOMICAS

Las posibles desventajas económicas que podrían derivarse de un tratado trilateral para México serían las siguientes:

a).- La mediana y pequeña industria que no son competitivas se verían desplazadas por su incapacidad para competir con las grandes corporaciones internacionales de Estados Unidos y Canadá, dejando el acceso libre aún mercado potencial de gran embergadura.

b).- Con la integración México podría sufrir perjuicios si ocurriera una fuerte desviación comercial, no obstante esta desviación puede suceder gradualmente y no en forma que ocasione daño inmediato a nuestras exportaciones.

c).- Por la desviación de comercio pudiera ocurrir que México perdiera ventajas comparativas en especial en las industrias petroquímica y siderúrgica, esto sería provocado por la mayor competencia que tiene Canadá en estos productos.

d).- Se arguye que la firma del tratado colocaría a México en una situación desventajosa debido a las grandes diferencias de magnitud entre las tres economías por ejemplo: en 1989 el valor de las exportaciones mexicanas era un quinto de las canadienses y menos de un décimo de las estadounidenses.

No obstante ni el tamaño de la economía ni su nivel de desarrollo impidieron la notable apertura económica ni en su momento, la entrada de México al GATT o su solicitud de ingreso en la Conferencia para la Cooperación Económica del Pacífico. Más aún, la liberación del sector externo se consolidó precisamente cuando México vivía una de las crisis económicas más severas de su historia.

En términos generales las desventajas para México serían menores a los beneficios económicos derivados de la integración.

En efecto, las oportunidades comerciales y de inversión que representa Estados Unidos y Canadá para México son muy amplias.

El principal reto del área es alcanzar un mayor y más estable acceso a estos mercados, eliminando decisiones discrecionales y unilaterales que afectan las exportaciones de México y que generan incertidumbre para los exportadores e inversionistas de hecho las medidas contra prácticas desleales de comercio permitidas por el GATT, ofrecen cierto margen de discrecionalidad y en ocasiones se llegan a utilizarse con propósitos proteccionistas, tal es el caso de las investigaciones antidumping, de subsidios e impuestos compensatorios y salvaguardia (31).

Esto significaría un mejor aprovechamiento del potencial exportador de México principalmente hacia Estados Unidos y Canadá gradualmente.

3.3.2. LA EXPERIENCIA DE CANADA.

En el acuerdo con Canadá, la oposición a través del congreso, significó un fuerte obstáculo de autorización para iniciar las negociaciones, las presiones políticas sobre el entonces Presidente Reagan a través del congreso pusieron en graves

(31) ejemplos de estas investigaciones contra productos mexicanos los encontramos en el cemento, productos textiles y de vestido, productos de vidrio, globos y pelotas látex entre otros.

dificultades dicho acuerdo. Incluso cerca de los 60 días requeridos para que el congreso diera su fallo parecía ser negativo, el Presidente citó a los miembros del Senado para asegurarles que las disputas con los grupos de interés serían resueltas antes de la firma. La autorización del acuerdo ganó once votos de veintiuno lo que dejó sentada la influencia del congreso en la política comercial con Estados Unidos.

La experiencia canadiense ha dado pausa a negociadores mexicanos para elaborar una estrategia inteligente para el trato con los congresistas y los grupos de oposición de labor de cabildeo y de apoyo del ALC, fue importante en la primera fase.

La negociación de Estado Unidos con Canadá dejó dos lecciones importantes para México.

La primera fue que a pesar de que los negociadores formales eran los poderes ejecutivos de ambos países, el congreso estadounidense se mantuvo como interlocutor activo imponiendo fuerte presión en el proceso de negociación y en el contenido del acuerdo. La segunda fue que los grupos de interés también tuvieron influencia en el contenido del acuerdo mediante contacto directo con funcionarios públicos o por medio de una gran actividad publicitaria.

Sobre la primera lección, el Congreso Norteamericano introdujo a la mesa los problemas políticos que implicaba la firma del acuerdo, tales como la negociación en el sector maderero y el acuerdo de autopartes entre otras. Sobre la segunda, antes de la negociación se formaron en Estados Unidos grupos de asesoría integrados por representantes de cada uno de los sectores económicos que durante la negociación se mantuvieron en estrecha relación con los negociadores para defender los intereses de un sector en dicha negociación, de aquí la importancia de que se mantenga un adecuado seguimiento de la posición de los grupos involucrados y de los miembros claves del congreso en el proceso de fast track; de acuerdo con Canadá se necesitaba que en el período de los noventa días anteriores a su firma el ejecutivo consultara y negociara el contenido del texto con el congreso, dado que en este lapso no estaba terminado el texto y que aún existían puntos de controversias esta consulta no pudo llevarse a cabo, razón por la cual la autorización final del texto por parte del congreso se llevó más del tiempo establecido. La fase final del proceso de fast track que es la de la autorización del texto para la firma fue delicada. Los grupos de interés y sus representantes buscaron por todos los medios la forma de adecuar sus peticiones al acuerdo, así se dio una intensa lucha entre el ejecutivo y los opositores del congreso para que los ajustes

del texto no eliminaran lo sustancial de la negociación (32). Finalmente pudo aprobarse con la promesa del ejecutivo de no afectar sectores muy sensibles a la competencia canadiense, como el de la madera y algunos productos agrícolas

(32) Los principales miembros del congreso que tuvieron mayor ingerencia en la negociación con Canadá fueron el vocero el lider del senado, los presidentes del comité de finanzas y el de medios y árbitros. En segundo lugar estuvieron los representantes del comité de agricultura de asuntos legales, de energía y recursos naturales, de comercio, del medio ambiente y trabajos públicos entre otros. Algunos gobernadores se vieron involucrados debido a la importancia de ciertas industrias establecidas en sus estados.

IV EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO: ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS, TEXTO FINAL.

Para iniciar este capítulo, consideré necesario reiterar la importancia que tiene el TLC en la economía mexicana, manifestando que representa una total reestructuración del sector externo de la misma, después de una serie de procesos que se iniciaron con la apertura comercial, la desprotección de la industria nacional, la adhesión de México al GATT en 1986, la despetrolización de las exportaciones, el favorable crecimiento de las exportaciones no petroleras de las exportaciones manufactureras y finalmente la integración de México al posible bloque norteamericano.

El objeto del TLC. Consiste en eliminar barreras comerciales, entre los países que lo firman, lo cual permitirá incrementar las exportaciones, aumentar las inversiones, generar empleos y incrementar los salarios.

México firma un T.L.C. con Estados Unidos, porque es nuestro mayor mercado, y muchos productos mexicanos enfrentan obstáculos para ingresar a este país; con Canadá porque es un socio comercial importante de nuestro país, y además ya suscribió un acuerdo con los Estados Unidos.

La firma de este T.L.C. creará la zona de libre comercio más grande del mundo con 360 millones de habitantes, elevará el nivel de vida de los mexicanos, mejorarán sus relaciones comerciales.

4.1. MEXICO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

La apertura comercial unilateral que desde 1987, aceleró México, no ha sido un factor suficiente para modernizar la estructura productiva y la competitividad en el mercado mundial de ciertos productos manufacturados producidos en México.

Además la falta de reciprocidad de nuestros socios comerciales, principalmente Estados Unidos, ahonda la tendencia al deterioro de la balanza comercial. México busca reciprocidad a su apertura unilateral. En relación con lo anterior el T.L.C. tiende simplemente a formalizar un proceso real de integración económica que ya está en marcha.

Dentro de este marco el Poder Ejecutivo de nuestro país, a través del titular de la SECOFI fijó su posición respecto a las características que deseaba tuviera el T.L.C., por lo que el texto final del mismo debería cumplir con las siguientes condiciones:

1.- El Tratado de Libre Comercio debería abarcar la liberación del comercio en bienes y servicios, flujos de inversión y con estricto apego a los establecido por nuestra Constitución.

2.- Debería ser compatible con el GATT conforme a las disposiciones (del acuerdo) de aranceles y comercio. El Tratado debería cumplir con cuatro requisitos:

- a).- Cubriría una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes;
- b).- Debería instrumentarse en un período de transición razonable;
- c).- No implicaría la elevación de barreras adicionales a terceros países, y contendría reglas que identifique el origen de los bienes que se incluyan en el T.L.C.

3.- Se debería de eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegurará un período de transición suficiente y que evitará el desquiciamiento de la actividad en algún sectores.

4.- Se deberían eliminar la barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones, para lo cual se negociarían las normas y los estándares técnicos, a fin de que estos no se conviertan en fórmulas clandestinas que limiten el acceso a los mercados del norte.

5.- Deberían negociarse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del tratado. Mediante disposiciones específicas, se establecerían las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberían cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

6.- El Tratado debería contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorcionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia.

7.- Debería incluirse un capítulo específico sobre solución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales (33).

8).- Por último el Ejecutivo Federal planteó que quedarían excluidas del tratado, las actividades reservadas en el artículo 28 Constitucional al Estado, como son: Extracción de petróleo, petroquímica básica, telégrafos, correos, electricidad y ferrocarriles.

(33) Damm Arnal Arturo, "En la Antesala del TLC." el mercado común norteamericano y la nueva mentalidad empresarial mexicana, Editorial EDAMEX, 1991, p.47

En relación a lo que la postura gubernamental espera lograr con las negociaciones del T.L.C., según se observa en los puntos anteriores, podemos manifestar que el texto final demuestra en casi en un 99% las características esperadas en él, lo que indica que durante las negociaciones México alcanzó un alto nivel de negociación, logrando sus objetivos.

En las disposiciones, así como en el alcance de las mismas, es necesario que los países generen una perfecta armonía entre sus leyes internas y las disposiciones del T.L.C., con la finalidad de que sea posible llevarlo a cabo, cuestión que analizaremos en este capítulo, concretamente el caso de México y una breve referencia a la legislación de Estados Unidos.

Además de analizar la cuestión jurídica, analizaremos también otros puntos importantes como las tarifas de importación en los tres países en forma comparativa, así como la cuestión de la inversión extranjera directa en el T.L.C., según mi punto de vista.

4.2. LOS ASPECTOS JURIDICOS

Los preceptos constitucionales que regulan la suscripción de tratados internacionales se encuentran contenidos en el artículo 133 del pacto federal, que a la letra dice:

Artículo 133.- Esta constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todo los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada estado se arreglaran a dicha constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los estados.

Así mismo, el artículo 89 fracción X de la propia Constitución, al definir las facultades y obligaciones del Presidente de la República, expresamente dispone:

Artículo 89.- Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:

Fracción X.- Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiendolos 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 internacional.

Por último, en consecuencia con ambas disposiciones constitucionales, el artículo 76, fracción I, dispone:

Artículo 76.- Son facultades exclusivas del Senado:

Fracción I.- Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el ejecutivo de la Unión.

La responsabilidad de llevar a cabo las negociaciones internacionales que eventualmente concluyan con la incorporación de México al mercado norteamericano de libre comercio, es exclusiva del Presidente de la República, a quien corresponde vigilar y asegurarse que el contenido del acuerdo sea congruente y respetuoso de la Constitución Política Mexicana.

Una vez concluidas las negociaciones internacionales y formalizada la adhesión de México a la zona de libre comercio norteamericana, el titular del Poder Ejecutivo debe someter el tratado correspondiente a la aprobación del Senado de la República y obtenida la aprobación, deberá promulgar el decreto por el que se declare obligatorio su cumplimiento en todo el territorio nacional.

A partir de la fecha en que entre en vigor el decreto

de promulgación correspondiente, el Tratado de Libre Comercio, tendrá el carácter de Ley Nacional de la más alta jerarquía y su observancia y cumplimiento obligará tanto a las autoridades locales y federales, ejecutivas legislativas y judiciales, como a la sociedad civil en su conjunto.

El incumplimiento de cualquiera de las cláusulas del tratado, por parte de autoridades o particulares, podrá reclamarse por la vía jurisdiccional, ante los tribunales correspondientes e incluso a través de juicio de amparo.

En el caso de E.U., el Presidente puede ser autorizado por el Congreso para celebrar acuerdos comerciales con otros países mediante un procedimiento conocido como la vía rápida (*fast track*), basta con que no exista oposición por parte del Congreso estadounidense a la solicitud del ejecutivo para que el proceso pueda iniciarse.

Una vez concluidas las negociaciones, el Congreso de E.U. puede aprobar o rechazar el tratado, pero no hacerle modificaciones. Si se aprueba, el tratado tendrá el carácter jurídico de la más alta jerarquía y las leyes previas incompatibles con dicho tratado, dejarán de tener vigencia.

Sin embargo, un aspecto de particular relevancia es que E.U. incluye en sus acuerdos una reserva conocida como "cláusula

del abuelo", gracias a la cual aquellos sectores económicos, ramas o productos específicos cubiertos por esta cláusula, se seguirán rigiendo por lo estipulado en las leyes vigentes antes del acuerdo.

E.U. posee un conjunto de leyes que regulan una gran variedad de aspectos como los de seguridad nacional, protección al consumidor, sanidad, fitosanitarios, ecológicos, laborales, entre otros, de tal modo que afectan a una gran cantidad de productos mexicanos que pueden ser competitivos en el mercado norteamericano, al impedirles la entrada.

En la negociación del TLC México, E.U. y Canadá, entre más productos sean protegidos por la cláusula del abuelo por parte de los estadounidenses, mayores dificultades de ingreso a ese mercado habrá para los productos de exportación de los otros dos países.

Aunque en las negociaciones de referencia, México también tuvo la posibilidad de aplicar la cláusula del abuelo, de todas formas estamos en desventaja frente a E.U., porque nuestras leyes regulatorias son menos numerosas y menos actualizadas que las estadounidenses y porque muchas de dichas leyes tienen en nuestro país carácter potestativo y no mandatorio, es decir, están sujetas a la discrecionalidad de los funcionarios públicos encargados de su aplicación.

Para México resulta por lo tanto indispensable actualizar y complementar su legislación, además de imprimirle un carácter madatario que elimine la discrecionalidad.

4.3. REFORMAS NECESARIAS A LAS LEYES MEXICANAS PARA ADECUARLAS AL CONTEXTO DE LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN EL TLC.

Es necesario que en materia de comercio exterior sean reformadas algunas leyes, casi todas a fin de lograr un marco jurídico que englobe las estructuras y conceptos contenidos dentro del texto final del TLC, con vías a lograr la seguridad jurídica que implicó la adopción de este nuevo esquema.

Al respecto Secofi crea un programa legislativo para el Tratado de Libre Comercio, que a continuación se transcribe, en él se proponen las leyes a reformar, se sugiere la reforma o modificación, el motivo de la iniciativa y el avance que existe en relación a esto:

LEY REGLAMENTARIA DEL ARTICULO 131 DE LA CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.

La nueva abrogaria la ley reglamentaria del articulo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de comercio exterior.

Motivo de la iniciativa:

1.- Necesidad de una nueva ley marco en materia de comercio exterior que regule el ejercicio por el ejecutivo de su facultad de celebrar tratados comerciales internacionales.

2.- De la nueva ley se desprenderían los reglamentos necesarios en distintas materias por ejemplo: Salvaguardas

3.- Dicha ley contendría también un capítulo procesal de recursos administrativos y judiciales (ante una sala de comercio exterior en el tribunal fiscal de la federación).

Hoy hay una nueva ley de Comercio Exterior (34).

LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION

Reforma artículos 1 y 2.

Motivo de la iniciativa:

1.- Actualizar la nomenclatura del TIGI al sistema armonizado.

2.- Actualizar las reglas generales.

(34) Diario Oficial de la Federación, Ley Comercio Exterior 27 julio 1993, p.49

3.- Legalizar la creación del capítulo 98.

4.- Reforma del artículo 3 de la TIGE a fin de que señale además, que el establecimiento de regulaciones no arancelarias deberá hacerse mediante acuerdo de Secofi y la dependencia, previa opinión de la Comisión de Aranceles y Control al Comercio Exterior.

Avance: Existe un proyecto en revisión para modificar los artículos 1 y 2.

LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION

Reforma artículos 1 y 2.

Motivo de la iniciativa:

1.- Actualizar la nomenclatura de la TIGE al sistema armonizado.

2.- Actualizar las reglas generales.

3.- Legalizar la creación del capítulo 98.

4.- Derogar el artículo 3 por ya no existir precios oficiales.

5.- Establecer un artículo similar al 3 de la ley del impuesto general de importación, a fin de que las regulaciones no arancelarias

se identifiquen en términos de la Fracción arancelaria correspondiente. Señalar también que el establecimiento de regulaciones no arancelarias deberá hacerse mediante acuerdo de Secofi y la dependencia competente, previa opinión de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior.

Avance: Existe un proyecto en revisión para modificar los artículos 1 y 2.

LEY ADUANERA.

Reforma.

Motivo de la iniciativa:

1.- Incorporar la noción de valor aduanero del código de valoración del GATT, suscrito por México en 1987 y en vigor a partir de abril de 1993, ya que nuestra ley sigue contemplando la noción teórica de valor normal de brucelas

2.- Adicionar un capítulo de reglas de origen para regular el control de la entrada y salida del territorio nacional de mercancías originadas en la zona de libre comercio, la forma en que se aplicará el trato preferencial a las operaciones de importación, la creación de un recurso exclusivo para la materia aduanera, la determinación de responsabilidades imputables a los importadores y/o exportadores en

caso de que no observen las disposiciones correspondientes, la autoridad facultada para realizar la verificación de la comprobación del origen de las mercancías así como las formalidades que deberá llevar la documentación que podrá requerir y la función del agente aduanal en cuanto a su responsabilidad en la clasificación arancelaria de las mercancías.

3.- Deberá reformarse este texto legal para determinar con claridad quiénes son las autoridades aduaneras a nivel nacional, dado que el artículo 122 de la ley aduanera no reconoce ese carácter plenamente a las aduanas. Esta reforma deberá elaborarse en coordinación con reformas a los reglamentos interiores de la Secofi y la SHCP, a fin de crear las nuevas unidades administrativas que serán las encargadas de aplicar las aplicaciones del TLC.

4.- En materia de permisos, que se expidan para autorizar la importación o exportación de mercancías se deberá adecuar la ley aduanera a las disposiciones de este capítulo 4 y del Código del GATT, sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación.

5.- Incorporará la forma y términos para las solicitudes de devolución del impuesto general de importación, así como adecuar lo relativo a la presentación de declaraciones complementarias.

6.- La ley aduanera específica que se deberá acompañar al pedimento

aduanal con la documentación que compruebe el origen de las mercancías, cuando corresponda; sin embargo no se especifica en que casos se requiere de acompañar dicha documentación, es necesario que se especifique que se requerirá comprobar el origen en fracciones sujetas a cuotas compensatorias (Art. 17 de la Ley de Comercio Exterior) o cuando se deseen utilizar las preferencias arancelarias.

7.- Posibilidad de incluir una sección de origen en la ley aduanera, de carácter general y remitirla a los tratados y acuerdos internacionales.

Se reformo la ley aduanera según Diario Oficial de la Federación (35)

LEY DE NAVEGACION Y COMERCIO MARITIMO.

Reforma.

Motivos de la iniciativa:

1.- En caso de que se acepte la propuesta canadiense, sobre transporte marítimo y para cumplir con las obligaciones de trato nacional será necesario modificar esta ley para permitir a los extranjeros abanderar barcos (Art. 92).

2.-Se deberá establecer la ley para permitir a los extranjeros prestar regularmente y no sólo en caso de excepción, los servicios de cabotaje (Art. 53 y 53 bis.)

(35) El Diario Oficial de la Federación, Ley Aduanera 26 julio 93 p.9

3.- Para el caso de la obligación de no exigir el establecimiento de una empresa para el otorgamiento de una concesión será necesario modificar la ley para el caso de otorgamiento de permisos para la administración de terminales privadas en los puertos (Art. 44). En el mismo sentido se deberá modificar el reglamento para el servicio de maniobras en zonas federales de los puertos (Art. 14 y 15).

4.- Debido a que la cobertura del capítulo incluye servicios portuarios de carga y descarga, sino se acepta la reserva mexicana, habría que reformar el artículo 45 debido a que las concesiones se consideran un tipo de restricción cuantitativa.

Avances en la propuesta 3 y 4.

LEY DE SANIDAD FITOPECUARIA.

Nueva abrogaría a la ley vigente.

Motivos de la iniciativa:

1.- Crear mecanismos de control transparentes y ágiles para la sanidad animal y vegetal.

2.- Es necesario establecer los conceptos de "zonas libres de plaga o enfermedades" y "zonas de baja prevalencia de plagas y enfermedades" y los requisitos que deberán reunir para ser

contempladas como tales.

3.- Se debe de regular la posibilidad de permitir el acceso a autoridades de otros países para la inspección de "zonas libres de plagas o enfermedades" y "zonas de baja prevalencia de plagas o enfermedades", previa solicitud por parte de dichas autoridades a las autoridades nacionales correspondientes.

4.- Se requiere establecer que los procedimientos de control e inspección deberán de aplicarse de una manera no menos favorable para los productos importados que para los productos nacionales.

5.- En la formulación de normas prever la posibilidad de tomar como base las normas aceptadas internacionalmente.

Avance: El texto esta listo y podría comenzar a negociarse con la SARH.

LEY PARA EL FOMENTO DE INVERSION O LEY PARA PROMOVER LA INVERSION.

Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera

Motivo de la iniciativa:

1.- Brindar un motivo jurídico de alta jerarquía para la recepción

de Inversión Extranjera Directa.

2.- Contar con una ley competitiva a nivel mundial.

Avance: Se cuenta con el formato general de la misma, el capítulo posible y se esta en espera del resultado del TLC para incluir las decisiones de apertura por actividad económica.

Como podemos ver este programa legislativo de Secofi fue elaborado antes de que se concluyera con el texto del TLC.

El pasado 13 de mayo de 1992, fue aprobada por la Cámara de Diputados, reformar la ley del impuesto general de exportación, la ley del impuesto general de importación y la ley reglamentaria del artículo 131 de la Constitución en materia de comercio exterior.

El objeto central de la reforma es incorporar las enmiendas aprobadas por el consejo de cooperación aduanera a la nomenclatura del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías comprendidas en el artículo 1 de la legislación a modificar.

Así mismo, se le otorgan al ejecutivo federal facultades discrecionales, como es el caso de la partida 9801, 9802, 9803 y 9804, del capítulo 98 de la sección 22 de la ley del impuesto general de importación.

Se observa también la derogación del artículo 3 referente a las leyes del impuesto general de importación y exportación. En el primer caso, se deroga la medida relativa a que las regulaciones no arancelarias se deben identificar en términos de la fracción arancelaria que les corresponde; en el segundo, el que estableciera que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial fijaría o modificaría los precios oficiales de las mercancías de exportación, lo cual ya no tiene uso.

Las reformas están enfocadas a dirimir controversias en la clasificación de diversas mercancías mediante la modificación, especificación o normalización de los textos de sección, capítulo, partidas subpartidas y notas legales relativas

Por otra parte, es necesario mencionar que también se requieren reformas a otras leyes, que aunque no regulan en materia de comercio exterior, sí norma sectores de esencial vinculación con el FLC, como son la ley federal del trabajo y toda la regulación de la materia, así también las leyes y reglamentos agrarios, entre otras.

4.4. TRATAMIENTO A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN RELACION AL TLC

Otro aspecto jurídico de la mayor importancia es el relativo a la inversión extranjera en México, en el acuerdo Canadá-E.U., por ejemplo, se eliminaron los requisitos para autorizar el establecimiento de nuevas empresas o la adquisición de las ya establecidas si ese fuese el caso en el TLC trilateral ello entraría en contradicción con algunos aspectos del artículo 27 constitucional, así como con la ley para promover la inversión extranjera.

Una de las tantas estrategias que el gobierno federal ha adoptado para cumplir con los objetivos planteados por la actual política económica, ha sido el de abrir la inversión extranjera directa a través de modificar aquellos criterios restrictivos que imperaban dentro de la ley. El resultado en este rubro a la fecha ha sido significativo de conformidad con los informes emitidos por el Banco de México. Así un criterio respecto a los que se puede esperar en este rubro ante el texto final del TLC, es el siguiente:

El tema de la inversión se aborda en el vigente tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos de América, su capítulo XVI se propone promover y facilitar el libre flujo de capitales procedentes de las partes contratantes y para lograr este objetivo, entre otras medidas establece la obligación de aplicar el principio del "Trato Nacional".

La liberalización de las inversiones también constituye un objeto fundamental en la concertación del TLC tripartito, ya que aún cuando a partir a principios de la década de los ochentas el gobierno mexicano ha venido realizando un proceso gradual de apertura de la Economía hacia una mayor captación de inversión extranjera directa, se estima que el tratado permitirá profundizar en la desregulación y como consecuencia, esto traerá aparejado un creciente flujo de inversiones procedentes de los otros socios. Se puede decir incluso que el TLC pretende facilitar la circulación de los capitales dentro de la zona.

No obstante el TLC contiene importantes excepciones para la aplicación de este principio del trato nacional, algunas de las cuales son de carácter sectorial, siendo la fundamental la que se deriva de la inclusión de la citada anteriormente cláusula del abuelo, es decir, la salvedad consistente en que puede continuar aplicandose la legislación vigente en la materia a la firma del acuerdo, con el fin de respetar los derechos adquiridos.

A diferencia de lo que ocurre con las otras partes contratantes, en el caso de México el principio del trato nacional no se incluye en el marco jurídico que regula la inversión extranjera directa y no sólo se desconoce, sino que resulta opuesto a la filosofía de la legislación vigente que tiene carácter proteccionista respecto de los inversionistas nacionales.

Diversos funcionarios del gobierno mexicano al más alto nivel, han declarado que no se introducirán reformas a la Constitución con motivo de la negociación del TLC, por lo que varios sectores quedan excluidos de la participación de la inversión extranjera directa.

El reglamento de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, de mayo de 1989, ha abierto múltiples sectores a la participación de la inversión foránea a través de mecanismos no siempre ortodoxos desde un punto de vista jurídico, pero todavía hay una variedad de ellos que conforman un área económica compleja e importante que están vedados al ingreso de la inversión extranjera directa.

Considero que dentro de algunos sectores como el energético, se mantendrán algunas de las restricciones vigentes, ya que están incluidas en la Constitución, y en otros como en el de servicios financieros puede proveerse que se llevará a cabo un proceso de apertura gradual.

4.5. LA POSICION DE E.U. FRENTE AL TLC

El interés de E.U. por crear un verdadero mercado común norteamericano con Canadá, E.U. y México como principales socios que podrían incluir a algunos países centroamericanos y del

Caribe posteriormente, da su primer paso con la firma del TLC trilateral y encuentra su inspiración en el fortalecimiento de la comunidad económica europea, la creciente y amenazante competitividad de Japón, así como la escasa eficiencia del Gatt, de esta manera se genera un cambio en la política de comercio exterior de Norteamérica.

Para E.U. su interés por un TLC con México, obedece a objetivos muy distintos a los de nuestro país, es muy probable que los objetivos de E.U. rebasen el ámbito comercial a partir de una situación económica y una perspectiva distinta.

E.U. buscó lograr que el nuevo TLC México-E.U.-Canadá, tuviera más de una semejanza al acuerdo que ya tenía firmado con Canadá, pues se trataba de la misma zona y obedecía a la misma problemática que esa nación enfrentaba ante el contradictorio fenómeno de la globalización y la formación de bloques casi cerrados que está ocurriendo en la Economía mundial.

Pero para E.U., el TLC con México y Canadá y su interés de extenderlo posteriormente al resto de América Latina con convenios similares, no obedece sólo a una previsión ante la conformación de los bloques Europeo y asiático; responde también a la evolución reciente de la economía norteamericana y de su presencia en el mundo. Su participación en el comercio mundial también cayo en la década pasada y su balanza comercial ha sufrido un fuerte deterioro.

La posición del Ejecutivo estadounidense parece resumirse en el deseo de contar a la brevedad con un TLC circunscrito a las relaciones comerciales y al libre movimiento de capitales. La oposición más fuerte a la firma del TLC estuvo siempre ubicada en las organizaciones sindicales que temen la pérdida de empleos en E.U. y la caída de los salarios reales.

Hoy en día con el texto del TLC concluido, E.U. ve cristalizar la primera fase de su meta, que es integrar el bloque económico más fuerte del mundo.

4.6. NIVELES ARANCELARIOS DE CANADA, E.U. Y MEXICO

Otro aspecto muy importante respecto al texto final del TLC por la relación directa que guarda con el mismo, es lo relacionado a los niveles arancelarios de los países parte, resulta muy interesante conocerlos para determinar el grado de apertura en que se encuentra cada uno de ellos y el tiempo y la cantidad de modificaciones que se verán precisados a invertir, para encuadrarse en el marco de libre comercio designado en el texto del TLC.

4.7. LOS ACUERDOS PARALELOS.

Con la conclusión de los llamados acuerdos paralelos el día 12 de agosto de 1993, México, Estados Unidos y Canadá se

pusieron a un paso de inaugurar lo que sería la zona de libre comercio más importante del mundo. Además, tanto por el contenido del propio acuerdo comercial, como por el tipo de acuerdos paralelos, esta área de libre comercio sería pionera en el reconocimiento explícito a la necesidad de preservar el medio ambiente.

ACUERDO DE COOPERACION SOBRE EL MEDIO AMBIENTE DE AMERICA DEL NORTE.

El objetivo de esta acuerdo es el de promover el desarrollo sustentable, la cooperación para conservar, proteger y mejorar el medio ambiente, así como asegurar el cumplimiento y la aplicación efectiva de las leyes nacionales en materia del medio ambiente. Este acuerdo también confirma el derecho de cada una de las partes a establecer sus propias políticas, prioridades y niveles de protección ambiental. Cada país se obliga a aplicar de manera efectiva su propia legislación; esto incluye el nombramiento y capacitación de inspectores, la supervisión, los acuerdos de cumplimiento voluntario y la aplicación de procedimientos jurídicos para sancionar las violaciones al derecho ambiental y reparar el daño. Para los efectos del acuerdo se creó la Comisión para la Cooperación Ambiental, la cual se integra por un Consejo es la instancia reguladora de la Comisión y servirá de foro para discutir asuntos ambientales, promover la cooperación en la materia y resolver los asuntos y controversias que surjan a raíz de la interpretación y aplicación del acuerdo.

ACUERDO SOBRE COOPERACION LABORAL DE AMERICA DEL NORTE.

Para cada una de las partes se establece la obligación de garantizar el cumplimiento de sus leyes laborales nacionales; se establecen mecanismos que permitan llevar a cabo consultas que conlleven a solucionar problemas; permitan a la partes iniciar evaluaciones de los patrones de conducta por medio de comités independientes de expertos y, en ciertos casos, permite llevar a cabo procedimientos de solución de controversias.

Principios del acuerdo: libertad de asociación, derecho de negociación colectiva, derecho de huelga, prohibición de trabajos forzados, restricción al trabajo de niños y jóvenes, normas mínimas de empleo, eliminación de discriminación laboral, igual de paga para hombres y mujeres, prevención de accidentes y enfermedades de trabajo, compensación en casos de accidentes y enfermedades de trabajo.

A su vez, los objetivos de este acuerdo son los de: mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida, promover el cumplimiento y aplicación efectiva de las leyes laborales, promover la publicación e intercambio de información para mejorar el entendimiento mutuo sobre las leyes de las partes, sus instituciones y sistemas legales. La obligación general para cada una de las partes es garantizar la aplicación efectiva de sus propias leyes laborales. Las obligaciones específicas se refieren a la publicación de sus leyes laborales, procedimiento, reglamentos y otras disposiciones, así como promover su divulgación, conocimiento y cumplimiento.

Para la operación de este acuerdo se dispuso la creación de una Comisión Laboral la cual trabajara los asuntos laborales, en un marco de cooperación a nivel de consultas, respetando la soberanía de cada nación. La Comisión Laboral constará de un Consejo Ministerial, un Secretario Coordinador Internacional y tres Oficinas Nacionales Administrativas.

Respecto a cuestiones relacionadas con el cumplimiento de las leyes laborales, el Acuerdo establece canales para recibir comunicaciones públicas; intercambio de información; discusión de temas y solución de problemas a través de diversos niveles de consultas.

FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA AMBIENTAL EN LA REGION FRONTERIZA MEXICO-ESTADOS UNIDOS.

Otros de los elementos destacables de las negociaciones fue el acuerdo para obtener recursos para financiar proyectos de saneamiento del medio ambiente en la frontera. Este acuerdo específicamente involucra a la parte mexicana y estadounidense. Los acuerdos reconocieron la necesidad de financiar y lograr una coordinación efectiva de proyectos de infraestructura ambiental orientados a la atención de la contaminación del agua, el tratamiento de aguas residuales, la eliminación de desechos sólidos municipales y otros análogos, en la región fronteriza.

Un elemento interesante es que los problemas ambientales deberán ser atendidos conjuntamente por ambos países, haciendo notar que durante la próxima década será necesario movilizar

recursos financieros sustanciales, de fuentes tanto públicas como privadas, para solucionar los problemas de la región fronteriza.

ENTENDIMIENTO SOBRE MEDIDAS DE EMERGENCIA.

El avenimiento corrobora el compromiso de las partes de facilitar la aplicación efectiva del Capítulo VII del TLC; instituye un grupo de trabajo sobre Medidas de Emergencia, integrado por representantes de cada una de las partes del TLC y subordinado a la Comisión de Libre Comercio creada bajo el TLC.

A petición de cualquiera de las partes, se puede entrar en consulta en el grupo de trabajo, si una de las partes considera que bienes originados en territorio de otra parte se están importando en tales cantidades que constituyen una causa sustancial de daño serio, o de amenaza del mismo a la industria nacional, o contribuyen en forma importante a causarlo.

V.- CONCLUSIONES.

Las perspectivas económicas muy probablemente son positivas se México, Estados Unidos y Canadá firman el tratado trilateral. "Las exportaciones mexicanas tendrán libre acceso a los mercados de los países firmantes".

El acuerdo podrá permitir que se eliminen las cuotas asignadas al Sistema Generalizado de Preferencia con respecto a México por parte de los Estados Unidos, así por ejemplo las cuotas textiles ya no tendrán validez para México en un mediano plazo esto es importante si recordamos que Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, por otro lado en el mecanismo de negociación por controversias que se preve en el tratado le posibilitará a México interponer demandas por la aplicación de políticas antidumping unilaterales por parte de Estados Unidos, como ha sido en los casos del cemento atún acero, etc. Esto quiere decir que es posible la protección mediante el acuerdo contra la ley de comercio de Estados Unidos, la cual da amplias facultades al ejecutivo de aquel país para aplicar sanciones; por lo que se refiere a servicios cabe aclarar que Estado Unidos esta muy interesado en que México abra sus fronteras por que podría invertir en áreas de servicios que antes solo eran exclusivas para los mexicanos, y ademas respete los derechos de autor. Esto una desventaja si tenemos presente que el vecino país tiene la vanguardia tecnológica de servicios (financieros, de consultoria, de investigación etc.). Realmente es necesario que los

empresarios mexicanos adopten las ventajas de las nuevas tecnologías en materia de servicios, debe quedar claro que el tratado trilateral no implica un circulación de capitales ni de personas. Precisamente la primera fase es de integración, la creación de una área de libre comercio. En una segunda etapa es predecible, que los tres países integrarían una unión aduanera imponiendo un arancel externo común con los países que comercian. En una tercera etapa que podría ser dentro de cinco o diez años, pueden crear órganos como los existentes en las Comunidades Europeas (consejo parlamentario, comisiones para coordinar la políticas macroeconómicas, monetarias, fiscales, de tipo de cambio etc.). Esta tercera etapa contemplaría la libre movilidad del factor trabajo y del factor capital.

Es muy posible que en la primera etapa, en la formación de una área de libre comercio, México se vea favorecido por la ventaja en el costo de la mano de obra. Esto puede implicar una mayor afluencia de maquiladoras de origen canadiense y estadounidense. Si esto es así los fabricantes nacionales pueden aprovechar el consumo de insumos de las maquiladoras, aunque para esto deben cumplir las normas de calidad, volumen y entrega. El país en su conjunto puede beneficiarse con la entrada de tecnología de punta, creación de empleo y de valor agregado, pero el ingreso de maquiladoras no quiere decir que necesariamente el país se convierta en maquilador pues hasta la fecha el PIB de las maquiladoras representa solo 6% del PIB total (34).

En materia de salarios es muy posible que el ingreso de empresas extranjeras provenientes de Estados Unidos y Canadá provoque incrementos graduales en los salarios nacionales. Aunque en teoría no tendrían a igualarse los salarios de las tres naciones debido al proceso mínimo de integración. Pero esto solo puede ocurrir cuando hay libre movilidad del factor trabajo en el área integrada y se "homogeinicen" las leyes de trabajo en cada uno.

De igual manera el proceso de integración hará posible que le factor capital se optimice con la libre circulación. De hecho uno de los efectos más positivos de toda integración económica es que se optimizan los recursos, en el caso de los tres países integrantes del tratado de libre comercio. Esto tendrá como resultado que las tasa medias de ganancias tiendan a ajustarse entre los tres países, otro efecto son las probables funciones entre empresas de los tres países o adquisiciones de uno u otro lado. Esto sucederá en la medida que avance el proceso de integración, una perspectiva positiva podra ser más previsible en la medida que la economía tienda a fortalecerse para efectos de integración, es seguro que inversionistas extranjeros estarán más interesados en invertir en México, tanto como la recuperación del poder adquisitivo de la población, como por la cercanía al mercado más rico del mundo.

(34) 4to Informe de Gobierno, "Suplemento Especial", El Nacional 2 de Noviembre de 1992.

En términos objetivos, el gobierno mexicano a hecho de la posible firma del tratado de libre comercio, su carta fundamental, hay muchas razones para que esto sea así entre otras porque de este depende de una buena parte de la estabilización macroeconómica. Pero también con la gradual integración la economía en su conjunto tenderá a eliminar los desequilibrios sectoriales y regionales.

En síntesis las perspectivas para México con la creación inicial de un área de libre comercio son favorables y es muy probable que esta decisión nos lleve al camino de un país desarrollado.

La firma del TLC implicará que, a partir de la misma, el futuro dejará de ser lo que ha venido siendo para transformarse en un futuro no solamente sea distinto, sino que sea mejor, dependerá al final de cuentas de nosotros mismos, como de nosotros depende, que dicho futuro no sea un mero "por venir" algo que nos sale al encuentro sino "por hacer", algo producto de nuestra razón y voluntad, y por lo tanto libre y propio.

RESUMEN.

La participación de los sectores de la economía en las negociaciones fueron fundamentales para lograr que la forma de la integración fuese la más adecuada. Para dicha participación se requirió de los medios adecuados, entre otros de los que destaca la COECE. De realizarse en forma adecuada los beneficios de la integración de México al bloque norteamericano serán, para los consumidores, el acceso a un mayor número y variedad de productos que compitan en precio y calidad; para los empresarios, más y mayores opciones tecnológicas, un más eficaz aprovechamiento de las ventajas comparativas y de las economías de escala; para los trabajadores, más y mejores empleos, más productivos y por lo tanto mejor remunerados; para la economía en general crecimiento con estabilidad.

TLC será el inicio del proceso de integración formal de la economía mexicana al bloque norteamericano, con lo cual se consolidará la reestructuración de su sector externo, elemento fundamental de la transformación estructural. Tal integración introducirá, a lo largo del período de transición, modificaciones importantes en la economía, modificaciones como no se han visto muchas décadas y, posiblemente en siglos.

La transformación estructural de la economía mexicana consolidando la reestructuración de su sector externo. Los medios son adecuados: la integración al mayor mercado del mundo, el norteamericano.

Sin embargo, la forma es, una vez tomada la decisión de integrarse lo más importante es que el gobierno mexicano vele por que se cumpla las normas establecidas en dicho tratado, ello dependerá del éxito o fracaso.

RECOMENDACIONES.

1.- La consolidación del sector exportador, deberá realizarse en el mediano plazo si se quiere ser competitivo tanto en calidad como en costos. Este es un punto fundamental para frenar el proceso que se tiene hasta el momento, el de pagar altos intereses y hacer caro el dinero sin dejar alternativas al productor nacional, además de que en el corto plazo estos capitales golondrinos descapitalizan al país y generan una situación de incertidumbre. Y así se considera que la entrada de divisas por esta fuente no es constante en el largo plazo, resalta la importancia de incrementar nuestras exportaciones para lo cual se necesita de crédito accesibles y no caro.

2.- Deberá existir una reciprocidad en cuanto a la apertura comercial, entendiéndose por esta la no aplicación de barreras no arancelarias por parte de los Estados Unidos en este punto el gobierno mexicano deberá ser muy hábil en su reciprocidad, porque de que sirve tener un Tratado de Libre Comercio que elimine aranceles si se van a incrementar otras barreras, como se ha presentado.

3.- El gobierno deberá también poner mucha atención en que el país quede inserto en las corrientes dinámicas de comercio y no como la pretende Estados Unidos que sea un receptor de productos industriales fuera de esta dinámica por caro y absoletos.

4.- Deberá también atenderse la pronta restructuración de la economía a fin de poder contar con las bases económica, política y social que

permitan un desarrollo equilibrado y con posibilidades de aprovechar al máximo este tratado comercial.

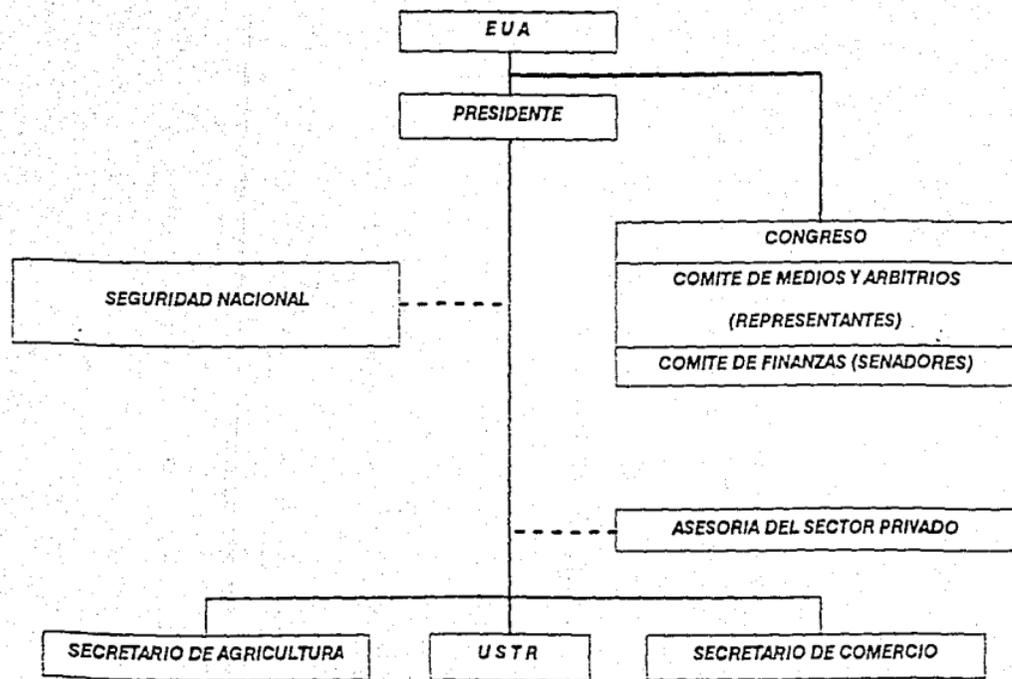
5.- Deberá también considerar programas de capacitación no solo a nivel técnico industrial sino de su fuerza laboral administrativa que permita el desarrollo de gerencias innovadoras que optimicen los recursos y no sólo los maximicen, además de contar con una ideología administrativa integradora y no integral, con lo que se consolidaría la innovación tecnológica porque sino se tiene una buena administración y personal adecuado de nada servira el tratado y la innovación.

6.- Finalmente se necesitará revisar los salarios conforme a productividad, toda vez que estos se ha incrementado más que proporcionalmente y los salarios se han visto reducidos en los últimos 20 años y de seguir así no se podrá crecer y mucho menos ser competitivos.

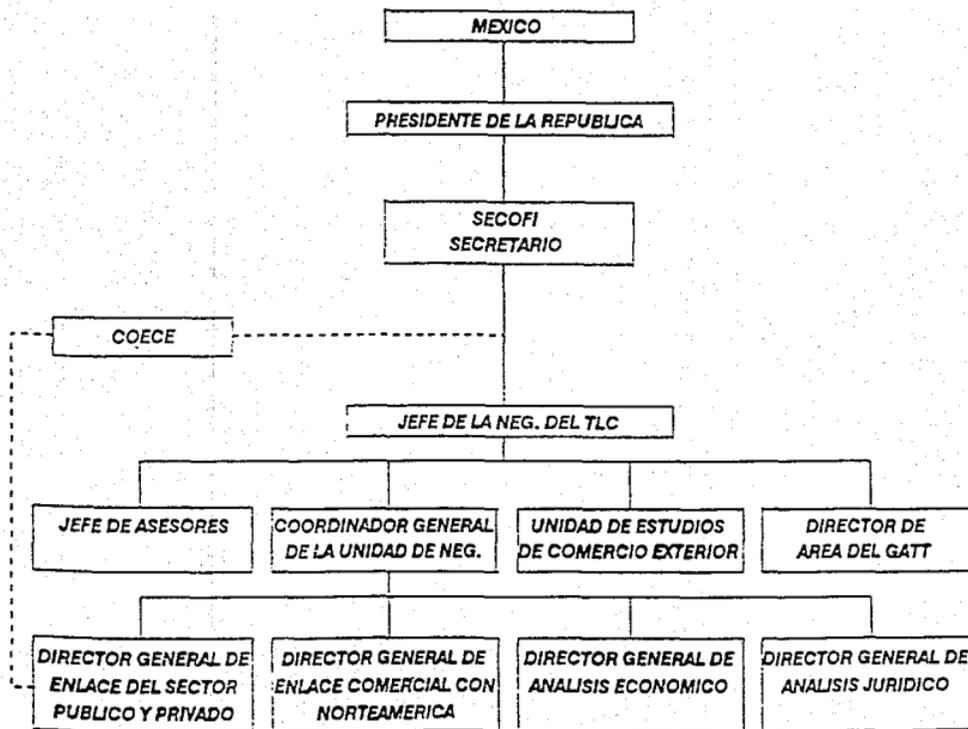
7.- Competitividad y eficiencia en lo que produzcamos, en base a las ventajas comparativas.

8.- No perder de vista "la identidad nacional".

ESTRUCTURA DE LAS PARTES NEGOCIADORAS



ESTRUCTURA DE LAS PARTES NEGOCIADORAS



BIBLIOGRAFIA.

Andere, Eduardo y K. Georgina

MEXICO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Ed. Mc Graw Hill, México, D.F. 1992

Caballero, U. Emilio,

EI. TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Ed. Diana, México, D.F. 1992

Cahier, Philippe,

DERECHO DIPLOMATICO CONTEMPORANEO.

Ed. RIALP. Madrid, 1965

Damm, Arnal Arturo,

EN LA ANTESALA DEL TLC.

Ed. EDAMEX, México D,F, 1991

Loeza, Enrique,

TERMINOLOGIA USUAL EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES III.

Ed. SRE. México, D.F. 1976

Nicolson, Harold,

LA DIPLOMACIA.

Ed. F.C.E. México, D.F. 1975

Nierenberg, I. Gerard,
EL ARTE DE NEGOCIAR.
Ed. N.Y. New York, 1973

Ruiz, Sánchez, Irene Lucia,
LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.
Ed. SRE. México D.F. 1990

Seara, Vázquez, Modesto,
DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO.
Ed. Porrúa, S.A. México, 1974,

Seara, Vázquez, Modesto,
TRATADO GENERAL DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL.
Ed. F.C.E. México, D.F. 1985

Sepúlveda, Cesar,
DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO.
Ed. Porrúa, S.A. México, 1960

Sierra, J. Manuel,
TRATADO DE DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO.
Ed. F.C.E. México, 1959

Sorensen, Max,
MANUAL DE DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO.
Ed. F.C.E. México, D.F. 1985

Stoessinger, G. John,

EL PODERIO DE LAS NACIONES.

Ed. Gernika, México 1986

Tamames, Ramón,

ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL.

Ed. ALIANZA. México D.F. 1991

Vega, Cánovas Gustavo,

LA LEY ESTADOUNIDENSE DE COMERCIO 1988.

Lorenzo Meyer compilador.

Ed. El Colegio de México, México 1990

Diccionario, "Anaya de la Lengua", Fundación Cultural Televisa, A.C.

Enciclopedia Mundial de las Relaciones Internacionales y Naciones

Unidas, Ed. F.C.E. México, D.F. 1976.

HEMEROGRAFIA.

Bancomex, "La cuenca del pacífico", Salinas Chavéz Antonio, Vol.34, No. 1 Publicación Mensual, México, D.F. 1989.

Bancomex, "Recuperación de la Liberación de América del Norte" Salinas Chavéz Antonio, México, D.F. Octubre 1989.

Diario Oficial de la Federación, Decreto que Reforma, Adiciona y Deroga "La Ley Aduanera" 26 de Julio 1993.

Diario Oficial de la Federación, "Ley de Comercio Exterior" 27 de Julio 1993.

El Nacional, 12 de Agosto 1992, "Da a Conocer Hoy una Síntesis del Documento Acordado en el TLC". C.S.G.

El Nacional, 2 de Noviembre 1992, "4to Informe de Gobierno", "Suplemento Especial".

El Nacional, Primera Plana y Sección Económica. Publicación Diaria Abril-Junio 1991. Agosto 1992-Marzo 1993.

OTRAS FUENTES.

Reyna Ferrer, Guadalupe del Carmen. " Un Estudio sobre Canadá y las Perspectivas Comerciales con México", U.I.A. Tesis Departamento de Relaciones Internacionales, México D.F. 1988.

FUENTES SECRETARIA DE ESTADO.

Secofic. "Monografías del Tratado de Libre Comercio en América del Norte. 1 al 23, México, D.F. 1991-1992.

Secofic. Oficina del C. Secretario, Unidad de Comunicación Social, México, D.F. Febrero de 1991 p. 12.

Secofic. Oficina del C. Secretario, Unidad de Comunicación Social, "Tratado de Libre Comercio" Informe Semanal, Febrero 1991-Noviembre 1992.

Secofic. "El ABC del TLC". Suplemento Especial, México, D.F. 1993.

SRE. "Terminología Usual en las Relaciones Internacionales", Parte VI Conferencias Internacionales, México, 1980.

LEGISLACION.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley Aduanera.

Ley del Impuesto General de Importación.

Ley del Impuesto General de Exportación.

Ley para Promover la Inversión Extranjera.