
Las negociaciones internacionales

Lucía Irene Ruiz Sánchez, *Las negociaciones internacionales, México*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Archivo Histórico Diplomático, 1990.

Luis Alberto Amado Castro

¿Cuáles son los principales acontecimientos económicos, políticos y sociales que afectan a nuestro país? No es acaso conveniente hacer un alto en el camino para repasar el torrente de situaciones en que deambula la comunidad internacional, con tantos cambios trascendentales que sin duda afectarán en forma inminente el futuro de nuestro país.

La caída del muro de Berlín, la unificación alemana, el reajuste geopolítico en la URSS, sin olvidar la Guerra del Pérsico, y otros graves conflictos que vive la humanidad, constituyen hechos que tienen que modificar el comportamiento de la comunidad internacional y de sus estructuras.

Ya Carlos Andrés Pérez, con un nuevo enfoque, demandó ante la XLVI Asamblea de la ONU que se reestructure la Organización, para que adaptada a la nueva realidad del complejo juego de fuerzas y alejado el peligro de un

enfrentamiento hegemónico, se concentren los esfuerzos y los recursos, en lograr una paz y un mejor nivel de vida en particular para los países en desarrollo.

Nuestro canciller Solana, igualmente, exhorta en esta misma ocasión, y en otras posteriores, a que una nueva y reforzada ONU se aboque a la reducción de la brecha que separa a los países pobres de los ricos. En este ambiente, en el umbral del siglo XXI, México se debate ante la debida selección del camino, para garantizar un mejor nivel de vida a nuestro pueblo.

La economía global, la calidad total, el desarrollo de la informática y de los servicios, son conceptos novedosos que se presentan en diversos foros de negociación, como son el GATT, la Cuenca del Pacífico, la Comunidad Económica Europea después de 1992 y desde luego el Tratado de Libre Comercio entre EEUU, Canadá y México. ¿Qué hacer ante todos estos frentes? ¿Cuál es el interés nacional? ¿Qué prioridades debemos atender? ¿Quién nos va a representar en los foros y hasta dónde nos pueden comprometer?

Ante estos planteamientos válidos, me complace encontrar un esfuerzo plausible. Me refiero a una obra titulada *Las negociaciones internacionales*, publicada por el Archivo Histórico Diplomático Mexicano, de la

Secretaría de Relaciones Exteriores. En este libro se plasma un propósito de formar a los profesionales de la negociación, mediante el aprovechamiento de los acontecimientos de un brillante grupo académico, coordinado por la profesora Lucía Irene Ruiz Sánchez y el concurso de las experiencias prácticas de negociadores distinguidos como Zarco, Simonnen, Castañares, el ambivalente Ruiz Olmedo, el brillante diplomático Dueñas y el economista Chanona, todos ellos en sus ensayos excelentes y que —como lo afirma Ileana Cid Capetillo en la presentación de la obra— contribuyen unos a la “sistematización analítica y otros para que la enriquezcan con su experiencia”.

Es de señalarse que la idea nació del Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Como obra didáctica, la considero ampliamente recomendable y un éxito efectivo del convenio de colaboración entre la Secretaría de Relaciones Exteriores y la propia Facultad.

Lucía Irene Ruiz Sánchez nos obsequia, como de costumbre, con un ensayo amplio y documentado sobre “Los Fundamentos Técnicos de las Negociaciones Internacionales”, que en sí constituye un magistral libro de texto que todo

negociador mexicano debe conocer.

Alejandro Chanona en sus conclusiones precisa la complejidad de la agenda económica, que demanda la especialidad de los internacionalistas y la de los negociadores, añadiría yo.

El embajador Antonio Dueñas nos transporta con erudición en la trayectoria de nuestra historia diplomática, haciéndonos conscientes que somos herederos de una gran nación y que debemos esforzarnos por engrandecerla aún más, para las generaciones futuras.

Javier Zarco se centra en las negociaciones financieras internacionales y en el funcionamiento de los organismos financieros internacionales y en su ensayo desglosa detalladamente el problema de la deuda internacional, enfatizando el caso de América Latina.

Humberto Simoneen explica con claridad los complicados vericuetos de las negociaciones comerciales internacionales y propone como objetivos básicos para nuestra política exterior la promoción y defensa de nuestras exportaciones.

Jorge Castañares analiza en detalle las negociaciones de los servicios, desde la perspectiva de los países en desarrollo y nos sorprende con datos que nos demuestran que países de

desarrollo intermedio como la India, Brasil y México, tienen un futuro promisorio en este campo, por lo que su participación en las negociaciones internacionales es prioritaria, pues es en el foro donde se precisan los alcances de conceptos tan importantes como la reciprocidad, la no discriminación, el trato de nacional y hasta los alcances de algunas leyes nacionales, como las relativas a patentes y marcas.

Sergio Ruiz Olmedo desarrolla lo que sería el caso aplicado al transporte marítimo y la negociación internacional, se refiere a la negociación en el seno de la UNCTAD, del Convenio sobre Matriculación de Embarcaciones, nos ubica desde el señalamiento de la importancia del transporte marítimo, 90 por ciento del Comercio Mundial se realiza por esta vía, nos explica cómo está distribuida la flota mercante mundial y cómo contribuyen los países, clasificados por grupos, en el comercio marítimo, de lo que resulta un lacerante desequilibrio que debe resolverse mediante la colaboración y negociación internacional.

Describe la negociación por grupos, tradicional en la UNCTAD, así como los actores y sus intereses; por ejemplo señala:

México, que es un importante exportador de hidrocarburos, transporta en su flota nacional

menos del 3 por ciento, el resto se hace en la flota internacional de libre matrícula, o bien, en buques de la contraparte comercial.

Es conveniente señalar que Bancomer ha indicado que México paga en fletes cerca de 4 000 millones de dólares por año, de esto sólo una mínima parte es captado por empresas navieras mexicanas.

Describe con detalle el proceso de la negociación y cómo se hicieron representar los gobiernos, los esfuerzos y el papel de la delegación mexicana, tanto en el foro como en reuniones bilaterales y regionales.

Habiendo culminado la negociación con un convenio, se puede calificar de exitosa, y Sergio Ruiz se encarga de evaluar en detalle el resultado no sin antes aclarar que se trata de un eslabón más de una cadena compuesta del Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, Las Reglas de Hamburgo, el Convenio de Transporte Multimodal y el Nuevo Convenio sobre el Derecho del Mar, que en conjunto constituyen un nuevo orden marítimo internacional más justo para los países en desarrollo.

La obra se complementa con una magnífica bibliografía en la que resalta el anexo II, Estudios Generales sobre los Aspectos

Teóricos y Prácticos de las Negociaciones, realizado por Juan José Saldaña, y se citan atinadamente las fuentes más importantes en las notas de pie de página.

Creo que *Las negociaciones internacionales* es el *abc* del negociador mexicano; se trata de una obra ágil, completa y didáctica, y que Lucía Irene Ruiz

Sánchez, así como todo el brillante equipo que participó en la elaboración de la obra pueden estar orgullosos.

La Secretaría de Relaciones Exteriores y la UNAM deberán estar satisfechos, pues esta obra es válida para una necesidad apremiante: la de formar a los negociadores internacionales de México.