

Derecho Internacional y contexto legal mexicano durante la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

**Autora:
M.R.I. Vera Patricia Prado Maillard¹**

1. Relaciones bilaterales México - Estados Unidos antes del TLCAN.

Avella (2008), menciona que la relación entre México y Estados Unidos comenzó de manera informal, sin embargo desde el momento que se firmó la Doctrina Monroe en 1823, Estados Unidos comenzó a presionar para firmar un tratado comercial con México. La redacción de tal convenio estaba en función de las leyes estadounidenses y el hecho de que México no contara con una Marina Mercante quedaba en desventaja comercial con el vecino país.

A mediados de 1825 J.R. Poinsett, el primer ministro estadounidense en México, entabló pláticas con el gobierno mexicano, en donde se negociaba el primer tratado comercial. México establecía dos puntos que Estados Unidos los veía como de conflicto, la inclusión de la cláusula de la nación más favorecida y la intención de México de dar más prebendas a los países sudamericanos que a su contraparte estadounidense.

En Washington, el 5 abril de 1835, fue ratificado el Tratado de Amistad, Navegación y Comercio entre Estados Unidos y México, en el cual se incluía la cláusula de la nación más favorecida. El compromiso de México de brindar protección militar a las caravanas que viajaron de Missouri a Santa Fe y el

¹ Secretaría para Acreditaciones y Tecnología Educativa y Líder del Cuerpo Académico Mercados y Estudios Regionales Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública. Candidata a Doctora en Filosofía con Orientación en Relaciones Internacionales, Diplomacia y Negociación. Universidad Autónoma de Nuevo León. Maestra en Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Licenciada en Ciencias de la Información y Comunicación, Universidad de Monterrey.

regreso. También el deportar hacia Estados Unidos esclavos y fugitivos que hubieran entrado a nuestro territorio.

Durante el gobierno de Porfirio Díaz se permitió la entrada de capital extranjero al país, en donde la economía mexicana iba creciendo. Lo anterior se reflejó, entre otras cosas, en la denuncia y renovación de viejos acuerdos comerciales de 1880, cuando las autoridades mexicanas decretaron la suspensión del primer tratado comercial entre México y los Estados Unidos, el Tratado de Amistad, Navegación y Comercio. En 1882, a petición de los Estados Unidos, se inició la negociación de un nuevo acuerdo comercial el cual se finalizó firmándose en 1883. Avella (2008) comenta que a diferencia del primer tratado, el nuevo se antepuso en importancia la reciprocidad a la cláusula de la nación más favorecida, e hizo a un lado los derechos mercantiles de los extranjeros y el tema de los privilegios consulares. EL acuerdo no incluía los sectores productivos más relevantes de México por lo que no los perjudicaba y desde la óptica mexicana, constituía la oportunidad de incrementar las exportaciones hacia la Unión Americana. Sin embargo, no se estaba muy de acuerdo con la firma del mismo. A pesar de que no se tenía un convenio firmado, los vínculos entre ambos países se fortalecieron con el paso del tiempo.

Avella también comenta, que cuando Porfirio Díaz tomó el poder, la economía estaba basada en el sector agrícola, había pocas señales de industrialización así como de grupos de intelectuales activos y capaces, como abogados, médicos, profesores y escritores. El grupo de terratenientes tenía poco interés en desarrollar la economía de México. Sin embargo, el gobierno de Porfirio Díaz tomó todas las medidas necesarias para alentar grandes cantidades de inversiones extranjeras en México, con la teoría de que el capital, habilidades y mercados de que disponían los extranjeros, eran muy importantes para el crecimiento de esta nación.

Según Raymond Vernon, en su libro *Dilema del Desarrollo Económico de México* menciona que el concepto Porfiriano es una tricotomía:

- 1) El gobierno era el encargado de mantener las condiciones que atraerían el capital extranjero.
- 2) El sector privado extranjero promovería el crecimiento del país por medio de la inversión.
- 3) El sector privado nacional se beneficiaría con las actividades creativas de los extranjeros.

El 30 de Enero de 1943, entró en vigor el primer Pacto “Suarez y Bateman” que se firmó entre México y Estados Unidos, el cual era referente a la venta de productos mineros mexicanos. EL tratado incluyó la cláusula de la nación más favorecida en su manera incondicional, aunque se deshabilitó en determinados casos.

De los tres capítulos que componían el tratado, en uno se exponía sobre la entrada a México de 203 productos estadounidenses, como trigo, maquinaria y vehículos, modificando sus aranceles. Los otros dos capítulos se tipificaban sobre la entrada de 103 productos mexicanos a Estados Unidos. Cabe mencionar que México no era el principal abastecedor de los bienes en los que Estados Unidos modificó los aranceles.

El acuerdo siguió vigente hasta 1950, dejando de ser funcional después de la 2ª guerra mundial. México adoptó una medida proteccionista y en 1947 introdujo un sistema de licencias de importación y convirtió las tarifas arancelarias específicas en tarifas Ad valorem.² Desde ese año hasta principios de los setentas, se manejó una política de proteccionismo, en donde se trataba de

² En la tarifa específica se cobra un arancel fijo, independiente de la cantidad de mercancía importada o exportada, en la tarifa ad valorem, se cobra un porcentaje en función del precio del bien adquirido, de manera que se asegura el mantenimiento de los ingresos arancelarios dentro de un contexto inflacionario.

proteger los productos mexicanos de los extranjeros. Lo que daba como resultado productos que no tenían nivel competitivo con las empresas internacionales.

Julio A. Millán B, define tres períodos en el desarrollo de México. El primero, de 1934 a 1970, se apoyó a la agricultura y a la industria en una economía proteccionista, el cual permitía muy poco las importaciones hacia México con la finalidad de proteger el capital nacional.

El segundo período abarca de 1971 a 1999, durante las presidencias de Luis Echeverría, José López Portillo, Miguel de la Madrid y parte del sexenio de Carlos Salinas de Gortari. Con los primeros dos presidentes mencionados, el enfoque principal del gobierno era el desarrollo del país, para lo cual obtuvieron préstamos con intereses muy altos, lo cual hizo que se perdiera la estabilidad de México. Por lo tanto, a partir de 1983, se perdió tanto el desarrollo como la estabilidad del país porque la mayor parte del presupuesto se destinaba al pago de la deuda externa.

Dentro de este período, al ingresar México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), estaba confirmando que se tenía que abrir a los mercados internacionales para salir del estancamiento comercial e industrial en el que se encontraba. Este era el primer paso para el impulso de México hacia el comercio internacional.

Pero aún se debían hacer más cambios internos, se debía disminuir la deuda externa, y crear las reformas políticas y económicas necesarias, una de las cuales y más importantes fue que se redujo el arancel de un 20% como máximo y a un 7% mínimo. Con éste tipo de medidas se mejoraron las relaciones con Estados Unidos y se reestructuró la deuda externa.

Con estas acciones tomadas por Carlos Salinas de Gortari, el entonces Secretario de Programación y Presupuesto, las exportaciones hacia Estados

Unidos comenzaron a crecer haciéndose más atractiva la inversión extranjera en México. Logrando de esta manera el desarrollo de sectores que crecían considerablemente como el de comunicaciones y transporte, de manufactura y el de turismo.

A pesar del avance que se tenía con el inicio de relaciones bilaterales con Estados Unidos el sector agrícola se rezagaba, la esperanza en este sector era que cuando iniciaran las diferentes reformas agrícolas éste se recuperaría. Logrando tener un desarrollo como los mencionados en el párrafo anterior.

Por otro lado, en el sector automotriz Ford Motor Company y Nissan comenzaban a construir plantas con tecnología de punta en Hermosillo Sonora y en Aguascalientes, respectivamente, y estaba la expectativa de que otros fabricantes japoneses invirtieran más en este rubro. En este punto cabe mencionar que el gobierno mexicano aún no establecía estrategias para el recurso humano correspondiente.

Es por eso que el entonces presidente Miguel de la Madrid y el Secretario de Programación y Presupuesto Carlos Salinas de Gortari decidieron acelerar el paso hacia la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Se iniciaron cambios dentro de las estrategias políticas, con la participación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el tesoro de los Estados Unidos se inició lo que se podría llamar el camino hacia la globalización.

Millán menciona tres factores de la cual dependerá la economía mexicana los siguientes doce años a partir de esa época:

- 1.- La situación económica Internacional.
- 2.- La política económica que se aplique en México.
- 3.- El lugar que se le dé a la educación como factor determinante del verdadero desarrollo.

Durante el tercer período se maneja una época en donde se estanca el desarrollo y el crecimiento económico del país, el cual abarca desde 1983 hasta 1999. Solo hasta después de entrar en vigor el TLCAN es donde se comienza a ver un desarrollo económico positivo.

2. Prospectiva mexicana política-comercial.

Cuando en 1991, los tres mandatarios de los países participantes en el TLCAN anunciaron la decisión de crear un acuerdo entre los tres Estados, cada uno dirigió en su discurso lo que creyó sería más beneficioso para su país. De esta manera destacaron los beneficios que se obtendrían cuando entrara en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Carlos Salinas de Gortari mencionó que el TLCAN permitiría a México tener un mayor acceso al mercado estadounidense, el cual era y es el mercado de consumo más grande del mundo. Por lo tanto, la liberación del comercio y los flujos de inversión constituía el único medio para modernizar la economía mexicana. Para Gustavo Petricioli, el entonces embajador de México en Washington, la firma del acuerdo de comercio sería de gran beneficio para México ya que permitiría incrementar las exportaciones e importaciones y como consecuencia crear más empleos para los ciudadanos mexicanos. (El Porvenir, 25 noviembre 1990).

George W. Bush, mencionó que el TLCAN brindará una mano de obra barata y suficiente para cubrir las necesidades de las industrias estadounidenses que busquen ventajas comparativas. Como consecuencia de lo anterior, el costo de producción de las empresas de Estados Unidos disminuiría lo cual generaría mayores utilidades a las maquiladoras.

Según Vega Cánovas los objetivos del TLCAN son: tener acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá y eliminar las barreras que se tienen del

mercado libre, estimulando el comercio trilateral. Durante la negociación se llegó al acuerdo de ir eliminando gradualmente las barreras tanto arancelarias como no arancelarias, estableciendo reglas de origen claras y precisas, se facilitaría el libre tránsito de productos en la región, se liberarían las compras gubernamentales y se eliminarían los obstáculos al comercio en sectores claves como la agricultura, los productos automotores entre otros.

Para los años 50's el gobierno mexicano prohibió la importación de automóviles en su forma terminada, solo permitía que ingresaran al país en autopartes, lo que provocó que se incrementara el establecimiento de ensambladoras en México, pero con todas las partes importadas. Por lo que la inversión extranjera en este sector se incrementó en ese momento. Al gobierno al notar lo que pasaba en la industria implementó varios decretos para poder impulsar un verdadero desarrollo nacional.

En 1983, la industria automotriz se manejaba con un déficit comercial de un 97%, por lo que se establecieron tres políticas, las cuales están establecidas en el Diario Oficial de la Federación el 15 de septiembre de 1983:

- 1) Los fabricantes de automóviles debían reducir el número de líneas y modelos de autos con el propósito de alentar a las compañías a utilizar economías de escala.
- 2) El contenido local de los vehículos acabados debía aumentar de 50 a 60%. En caso de no cumplir con este requerimiento la compañía automotriz debería aumentar las exportaciones para hacer una compensación.
- 3) Los fabricantes de vehículos tendrían que equilibrar, en forma anual, las transacciones en moneda extranjera.

Al unirse México al *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), liberó el comercio en casi todos los sectores. Sin embargo, en el automotriz siguió aplicando una estricta reglamentación. No fue hasta el gobierno de Salinas de Gortari que se realizaron otra serie de decretos cuyo objetivo era fortalecer la

posición de la industria automotriz interna en el mercado internacional, lo cual se pretendía lograr mediante:

- 1) Liberar gradualmente el comercio, por lo cual los productores finales de automóviles de pasajeros, de acuerdo con tasas específicas derivadas del superávit comercial de las empresas. Esto afectaba a Ford, Chrysler, General Motors, Ford, Nissan y Volkswagen que eran las únicas marcas que se manejaban en ese entonces en México.
- 2) Reducir los requisitos de contenido local de 60 a 35%, para relajar los requerimientos de exportación.
- 3) Eliminar los requisitos de integración nacional para los vehículos exportados.

Durante las negociaciones del TLCAN, Estados Unidos y Canadá querían que México redujera el contenido local inmediatamente del 36 al 30%. Pero esta acción podría causar un déficit comercial de autopartes. Por lo que se acordó mantener el requisito de contenido local a cinco años, y después irlo desgravando gradualmente a diez años, lo cual ayudaría a que las empresas también tuvieran tiempo de renovar sus plantas de producción.

Los requisitos de la balanza comercial también se irían liberando de manera gradual durante el período de transición, sin embargo el fabricante debería mantener una balanza comercial positiva. Las importaciones tenían un tope del 20% del número total de vehículos que el fabricante vendía en el mercado nacional.

3. Cambios en el Sistema Político y en las Relaciones Diplomáticas de México de Cara a la Negociación Del TLCAN.

Al finalizar la Guerra Fría se dio un cambio en el Sistema Internacional, originando el inicio al Sistema Internacional Contemporáneo o de Globalización. Con este cambio también surgieron nuevos modelos políticos, con los cuales se

inició un proceso de innovación política que impactaba en el sector comercial, sobre todo de los países latinoamericanos. Este nuevo desarrollo político se sustenta en la teoría Neoliberalista, la cual dice que “el objetivo de la implementación del neoliberalismo es el crecimiento agregado de la economía; dicho crecimiento depende de la ausencia de la regulación así como de la apertura o liberalización del mercado, y de la privatización de toda actividad económica” (Ávila-Fuenmayor, 2005: 6).

El fin de la guerra fría y el inicio de la globalización han tenido una influencia decisiva en los cambios de la planeación de la política exterior de los países latinoamericanos. No debemos olvidar que durante la época de la Guerra Fría en donde se aplicaba la teoría realista en su totalidad, el tema de comercio formaba parte de la *low politic*. En el nuevo Sistema Internacional este tema pasa a formar parte primordial para el desarrollo de los países.

En el período de gobierno de Miguel de la Madrid, en México se iniciaron la realización de los cambios necesarios para direccionar al país hacia la nueva tendencia del Sistema Internacional. Pero fue en el mandato de Carlos Salinas de Gortari en donde se consolidó la entrada de México al comercio internacional con la firma del TLCAN, logrando así el cambio de un sistema mexicano totalmente proteccionista a uno liberal. Dando “énfasis en permitir que el mercado se convirtiera en el mecanismo mediante el cual se asignara los recursos productivos y se definiera la magnitud y el rumbo del crecimiento económico” (Delgado, 1995).

Según Viotti el liberalismo se enfoca en los intereses que explican las condiciones bajo las cuales la cooperación y la colaboración internacional son posibles. Por lo que se pudiera decir, que el desarrollo del comercio mundial ha tomado más fuerza dentro de los países que los mismos gobiernos, y dando entrada a las instituciones neoliberales las cuales son organizaciones no gubernamentales, regímenes internacionales y convenciones.

Viotti menciona dos enfoques que se pudieran aplicar dentro de los cambios que se emplearon en México durante los sexenios presidenciales antes mencionados. El primer punto es el de Keohane's, el cual propone que la variación en las instituciones de la política mundial ejerce un impacto significativo en el comportamiento de los gobiernos. En particular, las formas de cooperación y la discordia puede ser la importancia de la acción del Estado. Como segundo punto es el de Nye el cual diseña a la teoría de las instituciones, referencia al modelo de organismos internacionales del régimen del cambio. Lo cual nos indica que entre los estados se pueden ayudar entre sí para el desarrollo de los mismos.

Al final del siglo pasado y durante la primera década del actual, la globalización ha tomado una parte importante en el ámbito mundial. Resalta que los países que no se han integrado a la misma han marcado un rezago considerable dentro del desarrollo del mismo, tanto social, económico como político, remarcando el segundo punto. El comercio mundial cada día toma más fuerza, con el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a transporte y comunicaciones se ha incrementado y facilitado el comercio internacional.

El primer paso que dio México hacia la globalización fue su integración al GATT en 1986, en donde se determinó "el ritmo y el alcance de sus compromiso de apertura comercial frente a los 90 países pertenecientes a dicho acuerdo" (Puche, 2008).

El siguiente paso después de cumplir con los compromisos arancelarios del GATT fue la negociación del TLCAN, en donde la apertura comercial de México sería total con los tres países participantes. Originando a una serie de reuniones diplomáticas para la negociación del mismo, abriéndose a una Diplomacia Económica de los mismos. Según Morillas, esta actividad tiende a constituir un elemento central de la actividad diplomática en un buen número de países, especialmente en los desarrollados, ya que constantemente hacen invitación a sus embajadores a interesarse por las exportaciones y la inversión de sus nacionales.

Tomaremos como definición de Diplomacia Económica la siguiente: “la utilización de la capacidad de influencia política de los Estados a favor de sus intereses económicos en los mercados internacionales. No ha reemplazado a la diplomacia política convencional pero se ha convertido en su elemento inseparable. Negocia la libertad de exportar y de invertir más allá de las fronteras nacionales; actúa junto a las empresas que trabajan en el extranjero; y en el caso europeo está en la base de la propia construcción comunitaria” (Gómez, 2000).

Vega menciona que al inicio de las negociaciones las tres naciones coincidían en la conveniencia de que temas se debían tratar a nivel regional debido a la tardanza en llegar a un acuerdo en la ronda de Uruguay. Los objetivos que México tenía al integrarse al TLCAN eran: 1. lograr un rápido crecimiento económico, reducir la inflación 2. Recuperar el grado necesario de confianza para atraer de nuevo al país los capitales y pagar la fuerte deuda externa.

“Durante la negociación México buscó reducir los aranceles y las barreras no arancelarias, garantizar y fomentar el acceso al mercado estadounidense, promover su competitividad y dinamismo y restaurar la confianza en sus políticas económicas. Así mismo México desea atraer el capital extranjero que permita sostener un rápido crecimiento de empleos y elevar el nivel de vida” (Cánovas, 1993).

Con todos los cambios antes mencionados, México cambió su estrategia de la política exterior hacia la búsqueda de la integración comercial internacional. Iniciando la negociación del TLCAN, y creando el bloque de Norteamérica, con la intención de lograr un desarrollo económico el cual había tenido estancado por más de veinte años.

4. Estructura del Marco Constitutivo del TLCAN.

Existen en el sistema internacional una alta diversidad de tratados que abarcan distintos temas, tales como: asuntos políticos, económicos, administrativos, comerciales financieros, militares y culturales, el mantenimiento de la paz, entre otros. Por su parte, Sorensen “define un tratado como cualquier acuerdo internacional que es celebrado entre dos o más Estados o personas de carácter internacional y que está regido por el derecho internacional” (1973: 155). La celebración de tratados es una de las formas más antiguas y características del ejercicio de la soberanía.

Con la globalización los tratados comerciales han tomado una mayor importancia en las relaciones internacionales, creando una interdependencia entre los países participantes. Consecuencia de esto se han formado bloques regionales logrando así dar una mayor integración entre los países vecinos. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte tiene un enfoque exclusivamente comercial y establece una zona de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, lo que lo convierte en un tratado multilateral ya que participan más de dos países, conformando el bloque de América del Norte.

En el inicio de las negociaciones del TLCAN, México estaba cambiando su estructura de gobierno el cual mantenía políticas comerciales totalmente proteccionistas a la importación de productos. Por lo que México se integró a organismos internacionales como el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) actualmente conocida como la organización Mundial de Comercio (OMC), desde 1986. Lo que nos indica que en el momento de la firma del TLCAN se debieron haber previsto acciones a tomar, regularizar e incentivar la inversión extranjera directa para el desarrollo de la misma dentro del país.

El documento oficial del TLCAN, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de diciembre de 1993. Es importante mencionar que este tratado

se basa en lo establecido en la Ley de la Celebración de Tratados, la cual fue publicada el 2 de enero de 1992 en el Diario Oficial de la Federación³.

Sorensen menciona dos etapas lógicas de la concertación de tratados; la negociación y la autenticación del texto. En el manual de negociación política del Instituto Centro Americano de Estudios Políticos definen la negociación como “un proceso de comunicación entre personas que tienen que resolver un problema o tomar una decisión. En este proceso todas las partes o personas involucradas deben salir beneficiadas” (INCEP: 10). Las partes se ponen de acuerdo sobre cómo, cuándo y quién hará las cosas.

Término que, en sentido amplio, designa las relaciones entre dos o más Estados que producen o derogan una norma jurídica. Referido a los tratados, alude al procedimiento que llevan a cabo las Partes para celebrar un acuerdo. El proceso de negociación comprende diferentes pasos: el intercambio de notas sobre la conveniencia del pacto, la designación de plenipotenciarios, las discusiones y consultas pertinentes y la adopción del texto del tratado. La negociación en los tratados multilaterales es parecida a la que se observa en el seno de una conferencia internacional (Valdés, 1993:69).

En base a las definiciones anteriores conceptualizaremos negociación como el proceso en donde dos o más individuos involucrados en una misma situación que es de mutuo interés, se comunican para llegar a un acuerdo en base a una norma jurídica.

En el proceso de la negociación del TLCAN Zabloudski (2005), menciona que el éste es el primer tratado en donde se negocia un capítulo de protección a la inversión en el extranjero. El cual es denominado Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de la Inversión (APRIs). La diferencia de estabilidad

³ La información proporcionada en este capítulo se puede revisar completa en : <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos/tlcan>

económica que se establecía en esa época entre los tres países participantes marca la pauta para iniciar la negociación del TLCAN; según los intereses y facultades que cada uno de los países tenían. Estados Unidos al ser uno de los países que más invertía en otros países le interesaba la seguridad de la Inversión Extranjera que realizaba y creó el Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de la Inversión (APRI's). La autenticación del texto nos dice que las disposiciones deben redactarse cuidadosamente en el texto del tratado, y posteriormente el texto provisional acordado debe ser autenticado de modo que no haya error o confusión al respecto de sus términos exactos.

Ramírez, menciona que “El TLCAN fue parte de un proceso de reforma estructural económica integral en México. Prácticamente todas las leyes económicas fueron modificadas o rediseñadas para ser congruentes con este nuevo modelo económico. Dichas leyes en muchos casos fueron más lejos de las disciplinas del TLCAN” (2009: iv).

Dentro del documento oficial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (Secretaría de Economía) se señalan los siguientes objetivos los cuales fueron desarrollados a través de sus principios y reglas, incluidos en el trato de nación más favorecida y transparencia:

- A. Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes.
- B. Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- C. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- D. Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes.

- E. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- F. Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado. (Diario oficial, 20 diciembre de 1993: s/p.)

Al eliminar los obstáculos al comercio transfronterizo se facilita el intercambio de mercancías entre los tres países, lo que genera un incremento en la economía de los países participantes. La importancia de tener bien establecidos los lineamientos con los cuales se llevarán a cabo los procesos, ayudará a que la promoción y las oportunidades de inversión sean consideradas como un hecho factible de realizar y no como una utopía.

La estructura del documento oficial está conformada por un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 secciones:

1. Aspectos generales
2. Comercio de bienes
3. Barreras técnicas al comercio
4. Compras del sector público
5. Inversión, servicios y asuntos relacionados
6. Propiedad intelectual
7. Disposiciones administrativas institucionales (Diario oficial, 20 diciembre de 1993: s/p.)

Dentro del mismo documento en el artículo 105° se acuerda la extensión de las obligaciones la cual dice: “Las Partes asegurarán la adopción de todas las medidas necesarias para dar eficacia a las disposiciones de este Tratado, en particular para su observancia por los gobiernos estatales y provinciales, salvo que

en este Tratado se disponga otra cosa” (Diario Oficial de la Federación, 20 diciembre de 1993: s/p).

Ramírez, menciona tres puntos en los que se tuvieron que dar mayor importancia en el momento de realizar las reestructuras de las leyes para la integración del TLCAN a México, las cuales son: a) inclusión de la cláusula evolutiva o de revisión, la cual fomentará a los países firmantes a revisar periódicamente las disposiciones del tratado. b) fortalecer los esquemas de solución de controversias ya que los mismos son de gran importancia para lograr una buena implementación de las disposiciones de un tratado. c) La unificación de los regímenes para la implementación de varios tratados sea de manera consistente.

En la guía para la conclusión de tratados, en la sección de los criterios generales, el artículo 73° de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, menciona “que se deben establecer contribuciones sobre el comercio exterior, por lo que se deben expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional” (Fracción XXIX.F).

Lo estipulado dentro del TLCAN, conlleva a que cada país tenga que modificar sus leyes internas para poder adaptarlas a lo convenido dentro del mismo. Las regulaciones que se realicen deberán ser específicas para poder plantear las políticas públicas necesarias para que los sectores estipulados en el tratado sean las adecuadas para poder desarrollar al cien por ciento su capacidad.

Bibliografía

- Andere, E. (1992). México y el tratado trilateral de Libre Comercio. Impacto sectorial. México: ITAM.
- Aragón, E. M. (1994). La nueva relación de México con América del Norte. México, DF: Universidad Autónoma Nacional de México.
- Aranda, Rafael. Manual sobre gestión de conflictos y negociación de política y diplomática. Escuela diplomática ministerio de asuntos exteriores y de cooperación de España. 2004.
- Avella, I. (2008). Antes del TLCAN: La historia de los acuerdos comerciales entre México y E.U. Revista Digital Universitaria. Facultad de Economía, 10.
- Ávila-Fuenmayor, Francisco. Neoliberalismo y globalización: de la racionalidad técnica a la relación sujeto-sujeto, Revista de Artes y Humanidades UNICA, 2005, pp. 89-100
- B, J. A. (2001). México 2030 Nuevo siglo, nuevo país. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Cánovas, G. V. (1993). México, Estados Unidos, Canadá 1991-1992. Huitzilac Morelos: El colegio de México.
- Cánovas, G. V. (2010). El tratado de libre comercio en América del Norte. México DF: El colegio de México.
- Cota, J. E. (2003). Obstáculos al comercio en el TLCAN: El caso de transporte de carga. Comercio Exterior. Vol. 53 Núm. 12, 9.
- Cruz, M. A. (2003). Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario: Evaluación a 10 años. 1-16.
- Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones, México, D.F.: Pearson
- Decreto de Promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (20 de Diciembre de 1993). Segunda sección. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial., pág. 1131.
- French-Davis, R. (1979). Economía Internacional. Teorías y políticas para el desarrollo. México DF: Fondo de Cultura Económica.

- Gaytán, R. T. (2007). Teoría del comercio internacional. México DF: Siglo XXI.
- Gortari, C. S. (2000). México, un paso difícil a la modernidad. Barcelona: Plaza Janés.
- Griffiths, Martin, "Fifty key thinkers in international relations" Routledge Ed.
- http://ocw.udem.edu.mx/cursos-de-profesional/ambiente-de-negocios-internacionales/Ambiente%20de%20Negocios%20Internacionales%20-%20jcornejo/Unidad3_1.pdf
- <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Smith-A.htm>
- http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/trips_notif3_arts1-3_3-1_s.htm
- Instituto Centroamericano de estudios Políticos, 2003. Negociación Política. Cuadernos de formación para la práctica democrática. Ed. Fundación Conrad Adenauer. Guatemala
- José María Mella, A. M. (2006). La economía agropecuaria mexicana y el TLCAN. Comercio Exterior, 181-193.
- Londres, 1999. Consultado el 1 de Julio de 2009.
- Marcial, R. T. (3 de Septiembre de 2009). Cámara de Diputados. Servicios de investigación y análisis. Recuperado el 13 de Abril de 2013, de <http://www.diputados.gob.mx/cedia/sia/se/SIA-DEC-ISS-03-02.pdf>
- Mercado, D. S. (2004). Comercio Internacional II. México: Limusa.
- Meyer, Lorenzo. Los grandes problemas de México, 2012, México, DF, Ed. Colegio de México.
- Morales, J. S. (2003). Problemas Económicos de México. México: Mc Graw Hill.
- Moreno, Ismael. Derecho y Diplomacia en las relaciones internacionales. México. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1999
- Naude, A. Y. (2006). The effects of NAFTA and domestic reforms in the agriculture of México: Predictions and facts. Region et Développement, 161-185.
- Ochenta, L. p. (1994). César Sepúlveda. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Penn, K. (s.f.). Observations, Trade Agreements and Economic Development: Some Observations. North american agrifood market integration: Situation and perspectives, (pp. 119-172).

- Ramírez, Ricardo. The Implementation of Preferential Trade Agreements in Latin America TLCAN Experiencia de México. Interamerican Development Bank.2009
- René Villarreal, e. a. (1982). El comercio exterior de México. México DF: Siglo veintiuno editores.
- Romero, J. (2009). Medición del impacto de los acuerdos de libre comercio en América Latina: el caso de México. México DF: Publicación de las Naciones Unidas.
- Ruiz, M. A. (2004). Elementos para evaluar una década del TLCAN: El caso mexicano. Geoenseñanza, 10.
- Sagarpa. (2011). Boletín de exportaciones del sector agroalimentario. Cifras preliminares al mes de octubre 2011. SAGARPA, 3.
- Sorensen, Max. Manual de derecho internacional público. México, D.F... Ed. Fondo de Cultura Económica.2012
- Tecnología, D. G. (2012). Industria Automotriz. México DF: Secretaría de Economía.
- UNIDAS, C. N. (2005). Informe del sector Automotriz mexicano. CEPAL NACIONES UNIDAS, 53.
- Valdés, Raul. Loeza Tovar Enrique. Terminología usual en las relaciones internacionales. Derecho diplomático y tratados. Acervo histórico diplomático Secretaría de Relaciones Exteriores México. 1993.
- Vermon, R. (1966). El dilema del desarrollo económico de México. Ciudad de México: Diana.
- W.H.Hall Charles, Negocios Internacionales competencia en el mercado global, 2011,Mc Graw Hill
- www.nass.usda.gov. (s.f). Obtenido de
www.nass.usda.gov/Publications/Ag_Statistics/agr4all.pdf
- www.statcan.gc.ca. (s.f.).