

ESTRATEGIAS NACIONALES DE NEGOCIACION DEL NAFTA LECCIONES PARA COLOMBIA

Jorge Reinel Pulecio ⁽¹⁾

INTRODUCCION

El propósito del presente documento es formular el marco teórico, la justificación y los objetivos de un proyecto de investigación sobre el tema *Estrategias nacionales de negociación del Nafta. Lecciones para Colombia.*

Se espera que los estudios sean realizados por tres especialistas extranjeros: un canadiense, un estadounidense y un mexicano, en lo referente a sus respectivos países. La temática colombiana será desarrollada por un equipo de analistas ampliamente vinculado, en el pasado reciente, a las negociaciones de los acuerdos de integración en que se ha comprometido Colombia y por académicos conocedores del tema. El proyecto general contará con la orientación académica del doctor Luis Jorge Garay y la coordinación de Jorge Reinel Pulecio, funcionario de FESCOL y profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia.

El proyecto general puede dividirse en varias fases, a definir posteriormente, iniciando con la realización en octubre de 1994 de un seminario con las ponencias de los expertos extranjeros y un primer informe del estudio nacional.

1. Coordinador del Área de Política Económica de FESCOL y Profesor Asociado de la Universidad Nacional de Colombia.

Este proyecto, en su forma definitiva, será presentado para su cofinanciación a varias instituciones nacionales como *Colciencias*, el *Cindec* de la Universidad Nacional y gremios del sector productivo y de trabajadores. La Fundación Friedrich Ebert de Colombia —FESCOL— ha comprometido su respaldo institucional.

UBICACION GENERAL DEL TEMA

Durante los años 90 Colombia ha desarrollado una activa política de apertura comercial, expresada en decisiones unilaterales de liberación comercial y acuerdos bilaterales o regionales de integración o complementación económica, política concomitante con la decisión de darle continuidad y estabilidad a la aplicación del nuevo modelo de desarrollo adoptado centralmente.

En efecto, desde finales de los años 80 el gobierno decidió abandonar el modelo de desarrollo de sustitución de importaciones y promoción selectiva de exportaciones y, alternativamente, aplicar unas estrategias que privilegian la acción de las fuerzas del mercado en la asignación de los recursos, reducen el intervencionismo estatal y redefinen los espacios institucionales de gestión. Esto ha implicado un esfuerzo por aprovechar los flujos externos de bienes, servicios y capitales, y hacia adelante tal vez de la mano de obra ⁽²⁾, como fuente de presión para inducir cambios en la estructura productiva interna, en la localización espacial y sectorial de los factores, en las estrategias competitivas de las empresas a nivel financiero, de gestión tecnológica, productiva, de mercadeo, etc.

El reto de la política económica vigente es darle continuidad, estabilidad y profundidad al proceso, soportando tanto la resistencia interna de los sectores más afectados (productores o trabajadores desplazados), como las dificultades externas, particularmente el riesgo de insuficiencia financiera para sustentar el nuevo modelo y las restricciones o trabas comerciales para el acceso a los mercados mundiales.

La resistencia interna tiene que ver con los costos económicos y sociales del ajuste (cambio en las reglas de juego de valori-

2. Este aspecto fue tratado por Miguel Urrutia, Gerente del Banco de la República, en sus comentarios al estudio sobre competitividad de la industria colombiana, elaborado por Monitor, en marzo de 1994.

zación del capital) y la viabilidad política del régimen (gobernabilidad). Los temas al respecto se refieren a la secuencialidad o tiempos del ajuste macroeconómico y de la apertura comercial, para que el tejido social y económico soporte y asimile las nuevas condiciones. Estos aspectos *no* son objeto de nuestra reflexión en este trabajo ⁽³⁾.

De otra parte, la viabilidad *externa* del nuevo modelo está determinada por el carácter colaboracionista o *no* de la nueva división internacional de trabajo en conformación, es decir, por el *adecuamiento interno* a la actual estrategia internacional de valorización del capital ⁽⁴⁾, y por el carácter de las instituciones y arreglos institucionales de comercio (incluyendo los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT) y flujos de capital. En todo esto la emergencia de *bloques estratégicos competitivos* (como los que representa el NAFTA, la Unión Europea o el Sudeste Asiático) y la pertenencia o involucramiento en los mismos por parte de los países en desarrollo, desempeñan un papel preponderante ⁽⁵⁾.

Las estrategias de competencia empresarial, que implican decisiones de localización, comercialización e inversión, aunque definidas en ámbitos de valorización global del capital, estarán cada vez más mediadas por la referida emergencia/consolidación de los bloques regionales competitivos ⁽⁶⁾. En consecuencia, para Colombia, el mantenimiento y la profundización de los cambios en el modelo de desarrollo, con los que se propone redimensionar la estructura productiva nacional, deben ser acompañados por una estrategia de creación y aprovechamiento de los espacios globales de valorización del capital, en la doble perspectiva del comercio y los flujos de inversión y de las oportunidades de especialización competitiva (ganancias tecnológicas) que cree la nueva división internacional del trabajo.

Esta parece ser la lógica de la estrategia nacional de negociación de acuerdos bilaterales y regionales de complementación

3. Una lectura de estos temas se encuentra en Pulecio, J. LA APERTURA EN COLOMBIA. COSTOS Y RIESGOS DE LA POLITICA ECONOMICA, FESCOL, 1991; y en Kalmanovitz, S. y J. Pulecio, LA POLITICA ECONOMICA DE LA APERTURA, FESCOL (mimeo), 1992.

4. Ver al respecto Garay, L. J., "América Latina ante el reordenamiento económico internacional", EUN, Bogotá, 1994.

5. Ver al respecto, SALLINGS, Barbara, "The New International Context of Development: Winners and Losers in the 1990s", mimeo (libro en preparación), sin fecha.

6. Garay, op. cit.

e integración económica: asegurar un espacio económico y geopolítico para el nuevo modelo de desarrollo.

Hipotéticamente puede esperarse que la vinculación de Colombia a acuerdos o tratados de mutua liberación comercial, vistos como acuerdos de complementación e integración económica, genere los siguientes efectos:

1. Reducción de la inestabilidad en el acceso a mercados de bienes y servicios en el exterior, tanto de economías complementarias y competitivas (como el caso de Venezuela y México) ⁽⁷⁾ como de megamercados (Estados Unidos) o bloques comerciales (NAFTA, Unión Europea) en los cuales existe el riesgo de perder el acceso preferencial.

En este sentido, puede alegarse que las preferencias arancelarias temporales concedidas por los Estados Unidos y la Unión Europea como compensación a la lucha de los países andinos contra el narcotráfico tienen efectos limitados, justamente por su carácter temporal y condicionante. Esta restricción se superaría con la adscripción a tratados o acuerdos comerciales permanentes.

2. Creación de un ambiente institucional y financiero favorable a los flujos de *inversión* de las empresas transnacionales, en la perspectiva de favorecer las nuevas opciones de financiamiento externo y de acceso a *know how* disponibles en el actual reacomodamiento espacial y de especialización internacional.

En efecto, es de reconocimiento pacífico que el verdadero interés de los acuerdos de integración, especialmente los realizados entre economías estructuralmente desiguales, tipo ingreso de México al NAFTA, es favorecer el flujo de inversiones para lograr una *nueva* mezcla de recursos que aumente la competitividad global de los socios involucrados. En esta hipótesis, las expectativas de ganancias *comerciales* y de mercado resultan apenas marginales a los propósitos estratégicos de los acuerdos de integración.

3. Obtención de un apoyo geopolítico estratégico a las políticas internas y externas de inserción internacional, con el propósito de reducir la incertidumbre de los inversionistas nacionales y extranjeros.

7. Ver al respecto Garay, op. cit. y Pulecio, J. R. "La Estrategia de Integración Andina en el contexto de la apertura comercial", en Revista ECUADOR DEBATE, Quito, mayo de 1991.

A este nivel se asume que si bien sigue siendo fundamental el aval de las instituciones financieras internacionales al desempeño económico de los países, como una señal básica para el comercio y la inversión, hacia adelante, dado el nuevo escenario internacional, resultará cada vez más importante contar con el respaldo o la eventual pertenencia a uno de los bloques competitivos estratégicos.

4. Crear un ambiente de irreversibilidad y estabilidad en las políticas de reestructuración productiva y apertura comercial.

Cabe recordar que los acuerdos de integración, especialmente con países más desarrollados, hacen al sector productivo nacional más sensible a las variaciones de precios relativos, incluyendo la tasa de cambio y por esta vía la política fiscal. De alguna manera el mantenimiento de los acuerdos comerciales tiene implicaciones sobre la sostenibilidad de una particular política macroeconómica concurrente. Ahora bien, si la aplicación de tal política de ajuste macroeconómico resulta costosa para sectores económicos y sociales significativos, ésta no será revertida sin considerar el costo implícito de la reversión de los tratados de integración y el peso del socio comercial involucrado.

5. La firma de acuerdos supranacionales de liberación comercial y de flujos de capital permite, dadas ciertas condiciones, contornar la resistencia interna de sectores empresariales o sociales opuestos a la apertura y ajuste.

En efecto, en el caso del Grupo Andino, la institucionalidad jurídica supranacional fue eficientemente utilizada para acelerar deliberadamente el proceso de apertura comercial global superando la oposición empresarial⁽⁸⁾. Más importante aún, la carencia en nuestro país de tradición democrática en la discusión de los grandes temas económicos —los cuales son definidos por fuera del parlamento o sin la ratificación plebiscitaria de la población, e inclusive sin el suficiente conocimiento y tratamiento por parte de la opinión pública—, resulta concurrente con la modalidad de acuerdos de integración aperturista⁽⁹⁾.

8. Pulecio, J. R. y D. Torres, "El comercio y la integración colombo-venezolana", en INFORME FINANCIERO, Contraloría General de la República, Bogotá, marzo de 1993.

9. Cabe mencionar que de los acuerdos signados en la administración Gaviria ninguno fue llevado a ratificación por el Congreso. Solo a último momento se acordó que el Tratado del Grupo de los Tres debería ser ratificado por los

6. El rediseño del nuevo escenario competitivo internacional creará nichos de mercado susceptibles de ser aprovechados por las empresas y los arreglos interempresariales mejor localizados (informados) y con menores restricciones (barreras) de mercado.

Un ejemplo en este sentido lo puede constituir el caso de México para las empresas colombianas y venezolanas. Dado el acceso preferencial de ese país al NAFTA, es posible pensar que algunas empresas de estos últimos puedan aprovechar las ventajas del Grupo de los Tres para encontrar oportunidades de articulación productiva y de mercadeo en México.

7. Los conocidos efectos de creación y desviación de comercio, previsibles en contextos de acuerdos comerciales preferenciales (zonas de libre comercio o uniones aduaneras), son vistos como parte de la estrategia para ganar eficiencia y competitividad dentro de un proceso más amplio de inserción competitiva global. Por eso mismo los nuevos acuerdos se inscriben en el contexto de las normas de comercio establecidas en la Ronda Uruguay del GATT, favoreciendo la reducción global de restricciones comerciales y arancelarias.

8. Aunque en teoría, para ganar en bienestar, las economías más pequeñas y frágiles deben preferir el multilateralismo antes que los acuerdos parciales de mercado, la evidencia geopolítica y la condicionalidad impuesta por las restricciones financieras externas les obliga a opciones de *second best*, es decir, a buscar la inserción global mediante acuerdos parciales de integración aperturista (o integración abierta).

9. Aún en el contexto anterior, o en el de acuerdos bilaterales de integración comercial de economías en desarrollo con polos desarrollados, por ejemplo con Estados Unidos, es posible y necesario, en la práctica de las negociaciones, coordinar intereses entre socios menores frente al país desarrollado⁽¹⁰⁾. Tal coordinación sería óptima en el caso de negociaciones conjuntas a partir de acuerdos subregionales como el MERCOSUR o el Grupo Andino, pero aquí también pueden imponerse condiciones de *second best*. En todo caso el peor de los escenarios sería el de negociacio-

respectivos Congresos, aunque los negociadores partieron inicialmente de otros presupuestos.

10. Garry, op. cit.

nes bilaterales dada la evidente fragilidad de negociación en países como Colombia. En consecuencia se impone explorar el máximo de opciones de coordinación de intereses entre los países latinoamericanos frente al NAFTA.

10. El tipo de acuerdos comerciales o de integración económica de un país resulta básico para definir el carácter de la especialización y la modalidad de inserción internacional, es decir, el espacio de cada país en la nueva división internacional del trabajo. Esto, aunado a las políticas internas adecuadas, determina decisivamente el carácter y la profundidad de las transformaciones productivas y de competitividad de las naciones.

11. Los cambios en el modelo de desarrollo, en el papel asignado al Estado y al mercado en la orientación de los recursos, adicionales a los efectos precipitados por el tipo de inserción internacional (incluidos los acuerdos de integración binacional, subregional, hemisférica o multilateral) generan necesariamente efectos diferentes sobre cada uno de los sectores económicos y sociales del país, sobre la dinámica productiva o demográfica de las diferentes regiones, sobre las instituciones y arreglos institucionales o políticos, en fin sobre el *statu quo* del orden prevaleciente.

Es de esperarse, en consecuencia, la emergencia de nuevas alianzas (al interior de la nación y entre sectores internacionales con intereses comunes) y de arreglos políticos e institucionales que *viabilicen o resistan* los cambios estructurales, los tiempos y secuencias de las políticas, los efectos sectoriales, sociales y geoespaciales de las mismas.

Por lo enunciado aquí, queda claro que los *procesos de integración* definen intereses estratégicos, sumamente complejos, de las naciones y de los diferentes sectores que las componen.

La *negociación* de tales procesos es pues la confrontación explícita o implícita de intereses, generalmente contrarios, dentro de márgenes que permiten establecer acuerdos mínimos, "consensuales", pero negociaciones al fin y al cabo, *entre desiguales*, entre poderes (económicos, políticos, militares) diferentes, gestados en largos procesos históricos y actualmente en reacomodamiento acelerado luego de la "guerra fría".

Las naciones deben inicialmente reconocer su nuevo papel en el escenario de posguerra fría, en los bloques competitivos emergentes y en relación a sus potencialidades dinámicas estratégicas.

Luego, con arreglo a los acuerdos consensuales mínimos alcanzados (o impuestos) internamente (contrato social), redefinir las estrategias de desarrollo. Los acuerdos de integración (NAFTA, Grupo de los Tres, Grupo Andino, por ejemplo) son resultante y a la vez expresión de los acuerdos institucionales (nacionales) para el desarrollo.

Importa, pues, identificar las estrategias nacionales de negociación de los acuerdos tipo NAFTA (Estados Unidos-Canadá-México), para conocer cómo se conformaron los intereses *consensuales mínimos* (las estrategias nacionales de desarrollo) que viabilizaron tales acuerdos. Qué sectores económicos, grupos sociales o áreas geoeconómicas de importancia nacional, fueron afectados positiva o negativamente. Cómo se anticiparon (previeron) y distribuyeron los costos asociados a los acuerdos. Cómo se *construyó/impuso* el arreglo consensual. Cómo jugaron los *policy makers* nacionales en la negociación, frente a los negociadores de otros países y frente a los *lobbies* nacionales, etc.

En esta perspectiva, resulta de interés nacional emprender un estudio sistemático de las estrategias nacionales de negociación seguidas por los países en el caso del NAFTA y, a su vez, anticipar analíticamente los posibles efectos que sobre diferentes sectores sociales, económicos y áreas geoeconómicas, puede tener el eventual ingreso de Colombia al GATT. Un ejercicio académico de este tipo resulta importante a efecto de favorecer la construcción de espacios nacionales de negociación de los consensos internos mínimos entorno al NAFTA y, posteriormente, en la propia adopción por parte de Colombia de una estrategia nacional de negociación del eventual ingreso al NAFTA, con opciones más positivas y creativas.

JUSTIFICACION

Las autoridades estadounidenses han enviado señales al gobierno colombiano y a la opinión pública en el sentido de que Colombia estaría incluida en el grupo subsiguiente de países elegibles a ingresar al NAFTA, junto a Chile, Argentina, Venezuela y algunos países de Centroamérica y el Caribe. En el evento de no ser seleccionada, Colombia seguirá insistiendo en su solicitud formal de ingreso, presentada en marzo de 1994.

En Cartagena, a finales de 1994, el presidente Gaviria invitó a los empresarios colombianos en Cartagena, a finales de 1993, a prepararse para el ingreso al NAFTA, “porque esas decisiones se toman casi de manera política, como se decidió la integración con Venezuela, sin hacer ningún estudio, sin preguntarle a nadie, el día que se pudo . . .”, cuando el socio del Norte ofrezca la señal de aceptación.

Adicionalmente, aunque el NAFTA no tiene una cláusula de acceso automático (como el GATT, por ejemplo) de los países que cumplan unas condiciones de elegibilidad, lo cual hace de cada ingreso de un socio o grupo de socios nuevo un evento de alto costo político, especialmente en el Senado estadounidense, en todo caso resulta evidente que la elegibilidad o los requisitos de elegibilidad deben ser cumplidos antes de cualquier acción al respecto.

Estos requisitos hacen referencia a un comportamiento macroeconómico estable, aplicación de programas de ajuste, reestructuración productiva, apertura comercial, garantías a la inversión extranjera, servicio cumplido de la deuda, programa de privatización de empresas públicas y desregulación institucional, entre otros factores de orden político y económico ⁽¹¹⁾. En este sentido, el gobierno colombiano se ha esforzado por emular con otros en el cumplimiento de las principales condiciones de elegibilidad.

De otra parte, en los equipos económicos de los dos candidatos presidenciales más votados (el elegido asumirá en agosto de 1994) hay claras señales de continuar, con diferente énfasis, la estrategia global de negociación del ingreso al NAFTA, sobre todo ante la opción de pérdida de las preferencias otorgadas en el Acta de Preferencia Comercial Andina —ATPA— en 1998 o por cambios en la política antidrogas.

Adicionalmente, el equipo económico del nuevo gobierno deberá definir una política de relacionamiento comercial externo, donde el punto nodal será el peso relativo que dará a la negociación de un eventual ingreso al NAFTA.

Por lo anterior, puede esperarse razonablemente que en el corto y mediano plazos, la opinión pública, los sectores gremiales, po-

11. Ver al respecto Garay, op. cit., págs. 52 y 82; Presser, M. y Lía Valls Pereira, “A Iniciativa para Las Américas, o NAFTA e o MERCOSUL”. INTEGRACAO NA AMERICA LATINA E RELACOES COM A COMUNIDADE EUROPEIA, DESEP-CAJAMAR, Sao Paulo, 1993.

líticos y académicos de Colombia, participarán en la discusión del ingreso al NAFTA.

Si bien en la política de comercio exterior reciente Colombia ha abierto una amplia agenda de acuerdos comerciales o de integración (acuerdo marco de comercio con Estados Unidos, con Chile, Venezuela, Grupo Andino, Grupo de los Tres, con Centroamérica y el Caribe, ATPA, preferencias arancelarias de la Unión Europea, ingreso al PEEC), adicionales a la apertura unilateral, la naturaleza, el mantenimiento y la profundización de los mismos están circunscritos a la dinámica que puede imprimir un proceso de negociación de ingreso al NAFTA y a que las condiciones internas, tanto de mantenimiento del modelo aperturista como de estabilidad cambiaria y financiera, así lo permitan.

En todo caso, no está claro cuál sería la estrategia estatal para definir el consenso interno o la construcción/imposición del mismo, y cuál el margen de maniobra que podrá ejercer para sector productivo, social y regional. Tampoco existe el equipo humano capacitado, que haya sido encargado previamente de definir una estrategia de negociación frente a los actuales miembros del NAFTA o con terceros países.

Como puede concluirse, una reversión de los procesos de integración ante la eventual disolución de los consensos básicos (o por otros factores), resultaría muy costosa en términos económicos y de gobernabilidad. Esto amerita enfatizar los esfuerzos por mejorar transparencia (conocimiento) de las experiencias de construcción de estrategias de negociación. En consecuencia, los *Policy makers* colombianos deben procurar el mejor acceso a evaluar la experiencia reciente de negociación del NAFTA para, de esta manera, tener la oportunidad de construir las mediaciones teóricas, históricas y políticas pertinentes que les permitan asumir creativamente los compromisos nacionales.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

OBJETIVO GENERAL: Diseñar unos elementos de política general y recomendaciones específicas al gobierno, los gremios económicos y los sectores sociales fundamentales de la sociedad colombiana, para la construcción de una estrategia de negociación del ingreso de Colombia al NAFTA.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

1. Identificar en las experiencias de negociación del NAFTA cumplidas por México, Canadá y Estados Unidos, las modalidades como fueron definidos los intereses básicos de los principales sectores económicos, sociales y regionales, y cómo fueron afectados dichos intereses en la negociación definitiva del tratado ⁽¹²⁾.
2. Identificar las modalidades adoptadas por los gobiernos de los miembros del NAFTA para construir el consenso nacional en torno a la suscripción del Tratado.
3. Evaluar la importancia de la suscripción del NAFTA para viabilizar las políticas económicas y los programas de reestructuración productiva aplicados en los países miembros ⁽¹³⁾.
4. Describir y sistematizar analíticamente la estrategia de negociación del Tratado (NAFTA) seguida por cada país frente a los socios.
5. Formular una aproximación analítica a las oportunidades y riesgos económicos de Colombia ante diferentes escenarios de consolidación de los *blosques comerciales estratégicos competitivos*.
6. Evaluar la importancia que para la consolidación y profundización de la estrategia de apertura económica y reestructuración productiva (y para algunas políticas económicas en particular) tienen los diferentes escenarios de inserción en el mercado internacional, en particular la firma de acuerdos bilaterales, del Grupo de los Tres, profundización de la integración colombo-venezolana, Grupo Andino o NAFTA.
7. Considerar los costos y beneficios que tiene para Colombia la adopción de una apertura comercial global, unilateral e indiscriminada frente a la opción de lograr acuerdos comerciales y de integración económica subregionales, regionales o de ingreso al NAFTA y frente a otros acuerdos comerciales (Japón, Unión Europeo) ⁽¹⁴⁾.

12. HUFBAUER, Gary Clide y Jeffrey J. SCHOTT, "North American Free Trade: Issues and Recommendations", Institute for International Economics, Washington, DC 1992.

13. Ver CHIRTIE, Keith H., "Globalization and Public Policy in Canada: In Search of a Paradigm", en POLICY PLANNING STAFF PAPER, No. 93/01, January 1993.

14. Como lo plantea Garay: "De ahí la convivencia, si no la necesidad, del diseño y de la *racionalización* de políticas gubernamentales de naturaleza *crea*,"

8. Sistematizar analíticamente las posibilidades de Colombia de lograr coordinar intereses estratégicos con otros países en la negociación (conjunta o diferida) del ingreso al NAFTA. Discutir la aparición de intereses confrontados por pérdida de preferencias, por ejemplo las ya alcanzadas por Canadá y México, o las de los países beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, de las preferencias ATPA, las otorgadas a Israel, entre otros ⁽¹⁵⁾.
9. Analizar la posibilidad para Colombia de negociar partiendo de mantener las preferencias comerciales ATPA ya obtenidas, y tratando de ganar en facilidades para la inversión, en reconocimiento de *no reciprocidad*, en inclusión de los temas de migraciones, reducción de deuda externa, creación de fondos para financiamiento de la reestructuración y de compensación social. Identificar a ese respecto las agendas mínimas de negociación.
10. Formular una taxonomía de los diferentes intereses nacionales frente a la negociación del ingreso al NAFTA, identificando teóricamente los efectos negativos y positivos para diferentes sectores de productores nacionales, grupos sociales y agrupamientos regionales. Discutir igualmente los posibles efectos globales sobre el nivel de empleo, el ingreso y la distribución del mismo, el potencial de especialización dinámica (competitiva) o reprimarización de la economía, la seguridad alimentaria, etc., tomando como referencia las discusiones respectivas seguidas en el caso mexicano y considerado además el margen de negociación de ese país como el mínimo preferencial lograble ⁽¹⁶⁾.
11. Considerar los costos y beneficios que teóricamente pueden esperarse por efecto de la pérdida de discrecionalidad interna en el manejo del instrumental de política económica con el ingreso al NAFTA.
12. Evaluar los efectos para Colombia de la negociación de temas nuevos en el relacionamiento comercial con Estados Uni-

tiva y acomodaticia por parte de los países afectados —y no solamente *retaliatoria* como ocurriría en el caso de los países en desarrollo que ya hubieran implantado una *apertura global e indiscriminada* de sus economías a la competencia externa—, con miras a evitar la reproducción de un patrón de especialización *perverso, empobrecedor y no creativo* en su desmedro, y en una perspectiva por demás duradera”, op. Cit. pág. 47.

15. Ver al respecto, VEGA, Bernardo, “Escogiendo entre amigos”, Sexta Conferencia Europea/Caribeña, mimeo, Santo Domingo, República Dominicana, noviembre de 1993.

16. Ver, CALVA, José Luis, “Probables Efectos de un Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano”, FONTAMARA, México, 1991.

dos y otros bloques comerciales, tales como derechos humanos, dumping social, medio ambiente, democracia política y narcotráfico.

13. Discutir el posible impacto diferencial del ingreso a NAFTA en la heterogénea estructura geoespacial, tecnológica y cultural del país ⁽¹⁷⁾.
14. Considerar las relaciones entre ingreso al NAFTA y mantenimiento o transformación del *statu quo* social y político ⁽¹⁸⁾.
15. Con base en la experiencia de negociación del NAFTA por parte de México, Estados Unidos y Canadá, y las consideraciones teóricas, analíticas e históricas de las especialidades colombianas, preparar un conjunto de recomendaciones al gobierno colombiano, a los gremios de la producción, a los sectores políticos y sociales, sobre cómo construir una estrategia consensual y creativa de negociación del ingreso al NAFTA.

17. Ver al respecto, DE LA GARZA, E., "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las relaciones laborales de México", en AJUSTE ESTRUCTURAL, MERCADOS LABORALES Y TLC, El Colegio de México, Fundación Friedrich Ebert y El Colegio de la Frontera Norte, México, 1992; y a CHODOS, Robert, et. al., "The Unmaking of Canada", James Lorimer and Company, Publishers, Toronto, 1992.

18. Ver al respecto: HOLLINGS, E., "Debating NAFTA. Reform Mexico First", en FOREIGN POLICY, No. 93, Winter, 1993-1994; y WESTON, Ann, et. al., "¿Free Trade with a Human Face? The social dimensions of CUSFTA and the proposed NAFTA", THE NORTH-SOUTH INSTITUTE, Ottawa, 1992.