
LA MODERNIZACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

OSCAR CRUZ BARNEY¹

SUMARIO: I. *Introducción: La situación de México en el contexto de las relaciones comerciales internacionales*; II.a *El régimen jurídico de las negociaciones comerciales internacionales de los Estados Unidos de América*; II.b *La primera propuesta de los Estados Unidos*; II.c *La segunda propuesta de Estados Unidos*; III. *La posible eliminación del Capítulo XIX del TLCAN*; IV. *Las expectativas: el TPP como posible modelo modernizador*. V. *La posición de Canadá*; VI. *Las rondas de negociación y qué cabe esperar*; VII. *Conclusión*.

¹Ex Presidente del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México. Cruz Distinguida de Primera Clase de la Orden de San Raimundo de Peñafort, Cruz de San Ivo del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza, Medalla de Honor del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, Académico Honorario de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de Madrid, Académico Correspondiente Extranjero de la Academia Colombiana de Jurisprudencia, Académico de Número de la Academia Mexicana de Jurisprudencia y Legislación. Investigador Nacional Nivel III, Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

Resumen: En el presente artículo se analiza la situación de las relaciones comerciales internacionales de México frente a las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y cuáles son las facultades tanto del Poder Ejecutivo Mexicano como del Poder Ejecutivo Estadounidense en materia de negociaciones comerciales internacionales. Se estudia el avance de las negociaciones y lo que se espera de ellas.

Palabras clave: Comercio exterior, solución de controversias, antidumping, inversiones, apertura comercial, TLCAN.

Abstract: This article analyzes the situation of Mexico's international trade relations in the face of negotiations for the modernization of the North American Free Trade Agreement and what are the faculties of both the Mexican Executive Branch and the Executive Branch of the United States in terms of international commercial negotiations. The progress of negotiations is studied and what is expected of them.

Keywords: Foreign trade, dispute settlement, anti-dumping, investments, commercial opening, NAFTA.

I. INTRODUCCIÓN: LA SITUACIÓN DE MÉXICO EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

A partir de 1985 la apertura comercial buscaba corregir las distorsiones económicas generadas por la estrategia de sustitución de importaciones. Se buscó afianzar el ingreso de inversiones al país estrechando las relaciones económicas con Estados Unidos, de ahí el inicio en su momento, de las negociaciones para la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y que, con el antecedente del Tratado celebrado con la República de Chile que entró en vigor en enero de 1992, llevarían a negociar tratados con Costa Rica, Venezuela y Colombia, Bolivia, Nicaragua, la Unión Europea, Israel, Honduras, El Salvador y Guatemala, Uruguay, Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), por sus siglas en inglés, Japón, el Acuerdo de Integración Comercial con Perú.

A lo anterior, se negociaron acuerdos de alcance parcial de complementación económica con Argentina y Brasil. En el mes de julio de 2002 se suscribió el *Acuerdo de Complementación Económica 54*, que establece el compromiso de establecer una zona de libre comercio entre México y el Mercosur. Actualmente está en vigor el ACE-55 México – Mercosur (Sector Automotor) con un Primer protocolo adicional al Apéndice 1 del ACE 55 (México – Argentina).

El Acuerdo comprende los celebrados o que se celebren entre México y ese bloque, así como los que celebre México con cada uno de los países miembros.

El *Acuerdo de Asociación Transpacífico* o TPP (por sus siglas en inglés) ha sido, sin duda al día de hoy, la negociación comercial multilateral más importante y desde una perspectiva Iberoamericana, el TPP tiene una importancia destacable ya que está también la relativamente reciente *Alianza del Pacífico* entre México, Chile, Perú y Colombia, creada el 28 de abril de 2011 que busca la integración profunda de servicios, capitales, inversiones y movimiento de personas. Todos ellos grandes destinos de inversión extranjera y con tratados de libre comercio previamente negociados y en vigor entre ellos. Es el primer acuerdo de

libre comercio que incluye más disciplinas que la OMC, Organización Mundial del Comercio. El seis de junio de dos mil doce, México firmó *ad referendum* el *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*, suscrito en Paranal, Antofagasta, Chile.

El Acuerdo fue aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el 15 de noviembre de 2012, según decreto publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 30 de noviembre del propio año. El instrumento de ratificación, firmado por el Ejecutivo Federal el 14 de diciembre de 2012, fue depositado ante el Gobierno de la República de Colombia, el 27 de enero de 2013. Entró en vigor el 20 de julio de 2015.

El 30 junio de 2017 se emitió la *Declaración de Cali* en la que se anuncia el beneplácito por el inicio de negociaciones con Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur a fin de otorgarles la condición de Estado Asociado a la Alianza del Pacífico. Todos ellos, países parte también del TPP.

El *Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico* (AAT) o TPP (por sus siglas en inglés: *Trans Pacific Partnership*) se conforma por cuatro países iniciales o fundadores que son Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur (conocidos también como P4 como iniciativa desarrollada por los países parte del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica).

En el 2008 se llevaron a cabo negociaciones para incluir a los Estados Unidos de América (como parte de otras acciones para alcanzar una mejor posición en la región Asia-Pacífico), Australia, Perú y Vietnam. En el 2010 se incorporó Malasia al proceso y en 2012 México y Canadá se convirtieron en miembros oficiales del proceso negociador tras haberlo solicitado en 2011 pues no habían sido invitados hasta ese momento.

Cabe destacar que tanto Tailandia, Filipinas, Indonesia, Taiwan, Corea, Colombia y notablemente China han mencionado su intención de formar parte del Acuerdo.

Cabe señalar que esta iniciativa busca desarrollar un régimen de comercio regional con evidentes implicaciones tanto a mediano como a largo plazo para la zona Asia-Pacífico y el resto del mundo, que ha iniciado un proceso de ajuste comercial importante ante los magros avances de la OMC. Así, el anuncio

de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos de América y la Unión Europea denominado *Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión* (TTIP por sus siglas en inglés: Transatlantic Trade and Investment Partnership), con quienes México tiene ya tratados comerciales, que hacen necesario y conveniente el involucramiento mexicano en dicha negociación.

El TPP modificó en su momento la situación de las negociaciones comerciales internacionales por las enormes perspectivas de integración regional que representa. No olvidemos que entre varios de los países negociadores existe ya un régimen de libre comercio o bien está en proceso de instauración. El ejemplo más claro es el del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos de América y México, que ha fijado un modelo negociador para la región, y que entró a una etapa de renegociación el 16 de agosto de 2017.

Una negociación compleja y que exigió de un esfuerzo muy importante del equipo negociador y del sector privado a través del Cuarto de Junto.

El 23 de enero de 2017 el Presidente de los Estados Unidos de América anunció la salida de aquél país del acuerdo comercial, provocando con ello una reacción importante de freno en los procesos de aprobación por parte del resto de los países que participaron en el proceso de negociación. Cabe destacar que Nueva Zelandia ratificó el Tratado el 11 de mayo de 2017 pese a la salida estadounidense.

En el caso de México, el 10 de diciembre de 2015 se firmó el Acuerdo de la Mesa Directiva por el que se establece el proceso de análisis y discusión del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).

Ante el anuncio del retiro estadounidense se decidió suspender el proceso de análisis y en su caso aprobación por parte del Senado.

En una declaración fechada el 21 de mayo, resultado de la Reunión Ministerial, durante el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico celebrado en Hanoi, Vietnam, se decidió impulsar el denominado TPP-11, sin la participación de los Estados Unidos, aunque abierto al retorno de dicho país al seno del acuerdo.

El pasado 11 de noviembre se emitió una declaración ministerial.

II. LA MODERNIZACIÓN DEL TLCAN.

La historia de las relaciones entre México y Estados Unidos está plagada de incidentes que habrían hecho suponer lejana una negociación para un Tratado de Libre Comercio entre los dos países. Baste mencionar la Guerra de Texas de 1836, la Guerra de 1847 que llevó a la pérdida de más de la mitad del territorio nacional, la toma de Veracruz, la expedición punitiva de Pershing a principios del siglo XX y la batalla del Carrizal, último enfrentamiento entre tropas de ambos países en el siglo XX que, por cierto, ganó México.

México seguía una política en materia de comercio exterior tradicionalmente proteccionista y cerrada a la competencia internacional, lo que llevó al desarrollo de una planta industrial que requería y requiere aún de constantes apoyos.

Sin embargo, y en búsqueda del cambio, el gobierno de México decidió desaparecer en 1985 al Instituto Mexicano de Comercio Exterior e ingresar al GATT (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles) en 1986, liberalizando para el año de 1987 su comercio de manera notable, para contar entre 1988 y 1992 con un superávit comercial y en cuenta corriente, y una participación cada vez más importante de la política comercial en materia de combate a la inflación. Sin embargo, el ingreso de México al GATT no produjo las esperadas nuevas inversiones a largo plazo, aunado a que las medidas proteccionistas estadounidenses frente a las exportaciones mexicanas no solo continuaron en vigor, sino que se han ido incrementando y en ciertos casos, de espaldas a los principios y reglas del GATT.

En 1990 se dio a conocer el *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994*,² en donde destacan diversas líneas de acción como son:

²Publicado en el *Diario Oficial de la Federación* de fecha 24 de enero de 1990.

1. Fomento de una cultura exportadora basada en la competitividad, el prestigio y la calidad.
2. Creación de la Comisión Mixta para la Promoción de las exportaciones.
3. Actualización del marco jurídico vigente para las empresas de comercio exterior.
4. Fortalecimiento de la Subsecretaría de Comercio Exterior.
5. Establecimiento del Sistema Integral de Información.

En ese mismo año el Poder Ejecutivo solicitó al Senado de la República llevar a cabo una consulta mediante un foro nacional sobre las relaciones comerciales de México y con base en las conclusiones definir las estrategias a seguir para tener un mejor y mayor acceso a los mercados internacionales. Las conclusiones se presentaron el 21 de mayo de 1990, entre las que se recomendaba ampliar su política comercial y negociar el acceso a los mercados más importantes del mundo, particularmente establecer un tratado de libre comercio con los Estados Unidos,³ con los países de la Comunidad Económica Europea y con la Asociación Europea de Libre Comercio. El 8 de agosto de 1990 durante la sesión inaugural de la VIII Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos, el entonces canciller Fernando Solana expresó el interés de México en negociar un Tratado de Libre Comercio con el vecino del norte.⁴ De ahí que el Ejecutivo mexicano, mediante una carta firmada el 21 de agosto de 1990, solicitó formalmente a su homólogo estadounidense la realización de pláticas para la negociación y firma del TLCAN.⁵ Se trató en

³Senado de la República, *Audiencias Públicas. Acto de instalación ¿Qué es y qué se espera de un Tratado de Libre Comercio?*, México, Senado de la República, LIV Legislatura, Foro permanente de información, opinión y diálogo sobre las negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos de América y Canadá, 1991, pág. 9.

⁴Ver Garcíadiego, Javier *et.al.*, *El TLC día a día. Crónica de una negociación*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1994, pág. 132.

⁵Springer, Gary L., "Getting here from there: how Mexico and the U.S. arrived

ese sentido, de una decisión de política económica por parte del Estado mexicano.⁶

Ante la solicitud mexicana, el presidente de los Estados Unidos, George Bush solicitó a su Congreso la autorización del sistema de vía rápida o “Fast Track”, a fin de asegurar que al momento de examinar el texto negociado no se entrase a debatir cada uno de sus acuerdos. A fin de ayudar al Ejecutivo norteamericano para obtener el Fast Track, el sector privado mexicano llevó a cabo una intensa labor de cabildeo, con éxito.⁷ El Ejecutivo estadounidense informó a su Congreso que Canadá había manifestado su deseo de participar en las negociaciones y el 5 de febrero de 1991, los presidentes de México, Estados Unidos y el primer ministro de Canadá anunciaron su intención de negociar el TLCAN.⁸

El 12 de junio de 1991, los secretarios de Comercio de México y Canadá, junto con la representante comercial de Estados Unidos se reunieron en Toronto para el inicio de las negociaciones⁹, mismas que se llevaron a cabo en tres niveles: el ministerial, el de jefes de negociación y el de los grupos de negociadores por tema. Señala von Bertrab que el “...progreso en los diferentes grupos fue muy disparado y dependía tanto de la sensibilidad política de cada problema como de su complejidad técnica... Los asuntos más difíciles fueron la energía, la solución de controversias -en particular todo lo que se refiere a las medidas *antidumping*-, la agricultura y la industria automotriz.”¹⁰

at NAFTA”, en Boza, Beatriz (Ed.), *The North American Free Trade Agreement: provisions and implications. An introduction*, USA, Association Internationale des Jeunes Avocats, 1993, pág. 24.

⁶Figueroa Díaz, Luis, “Breves consideraciones en torno a la solución de controversias en el GATT y en las zonas de libre comercio”, *Alegatos*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Organismo de difusión del Departamento de Derecho, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Núm. 23, enero-abril, 1993, págs. 24-25.

⁷Véase Cruz Miramontes, Rodolfo, “Qué es el Tratado de Libre Comercio”, *Panorama jurídico del Tratado de Libre Comercio I*, México, Universidad Iberoamericana, 1992, págs. 23-24.

⁸Véase von Bertrab, Hermann, *El redescubrimiento de América. Historia del TLC*, México, Fondo de Cultura Económica, Nacional Financiera, 1996, pág. 33 y 60.

⁹Mayer, Frederick W., “Juego de dos niveles; las negociaciones del TLCAN”, en Borja Tamayo, Arturo, *Para evaluar al TLCAN*, México, Tecnológico de Monterrey, Miguel Ángel Porrúa, 2001, pág. 51.

¹⁰von Bertrab, Hermann, *op. cit.*, nota 26, págs. 85-86.

No debemos dejar de lado el hecho de que las negociaciones del Tratado pusieron “en comunicación, en ocasiones en enfrentamiento, a dos tradiciones jurídicas cuya estructura, conceptos y práctica son radicalmente distintos.”¹¹

El día 12 de agosto de 1992 concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), llevadas a cabo por el entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Dr. Jaime Serra Puche, el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson y la que fuera la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills.

Para la negociación del TLCAN se establecieron diversas mesas de negociación en los siguientes seis grandes temas, con sus respectivos subtemas, los que fueron modificándose conforme los negociadores consideraron pertinente, constatándose así la gran flexibilidad y buena disposición de los mismos.

Las negociaciones se llevaron a cabo por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Se establecieron Grupos de Negociación en cada uno de los temas enlistados y así tuvimos Reglas de Origen, Acceso a Mercados, Sector Agropecuario, Sector Automotriz, Sector Textil, Sector Energético, Compras del Sector Público, Salvaguardas, Prácticas Desleales, Normas, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Comercio Transfronterizo de Servicios, Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Transporte Terrestre, Movilidad Temporal de Personal, Propiedad Intelectual y Solución de Controversias.¹²

De forma paralela, el sector privado se organizó para participar en apoyo de los representantes del gobierno, en las negociaciones del Tratado, para lo cual se creó, en el seno del Conse-

¹¹Fix Fierro, Héctor y López Ayllón, Sergio, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la globalización del derecho”, en Witker, Jorge (Coord.), *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, tomo I, 1993, pág. 41.

¹²Los integrantes de los Grupos de Negociación del sector público aparecen listados en Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*, México, SECOFI, Cavallari Impresores y Editores, 1992, pp.71-73.

jo Coordinador Empresarial CCE, un mecanismo nunca antes desarrollado bajo el nombre de Coordinadora de Organismos Empresariales en Comercio Exterior o COECE. A los miembros de la misma, se unieron entidades del sector privado especializadas en temas de comercio exterior para integrar así una entidad única que recogiese las inquietudes y preocupaciones del sector privado en tan importante área del comercio internacional y actuase como interlocutor único y válido con las autoridades gubernamentales. De esta manera se evitaría repetir experiencias negativas en donde solamente los grandes grupos empresariales habrían llevado su voz y no así las pequeñas y medianas industrias, tal como sucedió con el acceso de México al GATT.

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE), presidido en ese entonces por Rolando Vega estaba integrado por la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO), la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), la Confederación Obrero Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA). Se invitó al Capítulo Mexicano de la Cámara de Comercio Internacional (CAPMEX CCI), la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (AMCB), la Cámara nacional de Comercio de México (CANACO MEX), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) y la Cámara México-Americana de Comercio México-EU (CAM COM MEX EU).

La COECE, formalizada a través de un escrito simple el día 4 de junio de 1990, trabajó bajo la Coordinación General de D. Juan Gallardo Turlow, con Guillermo Güemes como Director Ejecutivo. Contaba además con una oficina en Washington D.C. encargada a Raúl Ortega y con asesores jurídicos en Estados Unidos y Canadá.

La COECE se apoyó en instituciones de estudio como el Colegio de México, la Comisión de Estudios del Sector Privado

(CESP); Comité Asesor en Comercio Internacional (CACINT); asesores legales en México y en los Estados Unidos y se utilizó como propia, la oficina que tenía el CEMAI en la Ciudad de Washington, D.C.

Cabe destacar que, salvo los abogados extranjeros, todos los que participaron lo hicieron a título gratuito, unos como funcionarios de empresas (los más) y otros independientes (los muchos menos), por convicción personal, lo que significó más de dos años de dedicar tiempo, la mayor parte y esfuerzos profesionales, al proceso negociador.

En un inicio, la labor de la COECE se centró en dos puntos básicos:

- a. Sensibilización de empresarios, lo que significó entrevistas, seminarios y visitas a las principales ciudades del país, inclusive en varias ocasiones, como Guadalajara, Puebla, Tlaxcala, Monterrey, Saltillo, Cd. Juárez, Chihuahua, Veracruz, Mérida y otras más; y
- b. Con ello buscar su participación directa en los estudios monográficos necesarios para fijar sus posiciones sectoriales, conforme una matriz que se elaboró entre SECOFI-COECE-CONCAMIN.

Dentro de la COECE se crearon coordinaciones sectoriales acorde con las áreas de interés económico para el país, según el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), bajo la responsabilidad de un coordinador en cada caso y fueron:

1. Agricultura coordinada por Eduardo R. Bours.
2. Industria coordinada por Rodolfo Cruz Miramontes.
3. Comercio y Servicios coordinada por Ruperto Flores y Hernández.
4. Sector Seguros coordinada por Tomas Ruiz Ramírez.
5. Sector Financiero coordinada por Carlos Villagómez, y
6. Sector Banca coordinada por Patricio Anaya González.

La participación por parte del sector privado se dividió así en dos partes: una primera durante la cual a partir del cuestionario modelo mencionado para cada sector, se recabaron 174 monografías sectoriales que reflejaban el estado del sector privado y sus necesidades, fortalezas y debilidades para la negociación del Tratado, a partir de las cuales se dio una primera negociación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a fin de obtener la postura negociadora que se plantearía a Canadá y Estados Unidos.

La segunda parte y ya durante la negociación, que se llevó a cabo por la entonces SECOFI, a través de una ficción denominada *Cuarto de Junto*, consistente en la concentración de representantes y expertos del sector privado que al momento de la negociación oficial estaban literalmente en un salón contiguo o bien en comunicación directa con los negociadores mexicanos, a fin de apoyarles en su gestión, resolver sus consultas y auxiliar en la toma de decisiones para la negociación.

Para el Cuarto de Junto se instalaron una serie de mesas espejo del sector privado por cada uno de los seis grandes temas y subtemas de negociación.

Hubo un pacto no escrito entre ambos sectores en varios puntos:

1. No cambiar de postura sin consulta previa.
2. Informar cada día antes de iniciar los trabajos sobre los puntos a tratar y al fin de la jornada sobre los resultados obtenidos.
3. Evitar toda filtración de información.
4. Respeto absoluto inter-partes.

En la revisión de los borradores de textos se conformó el 6 de enero de 1992 una mesa adicional de abogados del sector privado (José Luis Siqueiros y Fernando Vázquez Pando q.e.p.d. a los que, dependiendo el tema, se sumaban Mariano Soní, Héctor Rojas, Julio Javier Cristiani, Manuel Galicia, Carlos de María, Andrés González, Agustín Portal, Tomás Cantú, Eduardo Medina Mora, Antonio Dávalos y Osio q.e.p.d., Leonel Pereznieta Castro, Julio César Treviño q.e.p.d. y Francisco Velázquez entre

otros) experimentados en el manejo del inglés jurídico bajo la Coordinación de Rodolfo Cruz Miramontes, ya que la SECOFI informó que se empezarían a producir los primeros borradores por temas. Se invitó a los coordinadores de cada mesa para revisar los textos y a abogados que fungieron en su momento como asesores en cada tema.

Se revisó la forma y el fondo, así como la redacción de la traducción al castellano, misma que nunca fue de la total satisfacción de los miembros de la mesa.

Las negociaciones para el TLCAN iniciaron en el mes de junio de 1991 y como señalamos concluyeron en agosto de 1992. La rúbrica del texto negociado se presentó en septiembre de 1992 y el Ejecutivo lo firmó el 17 de diciembre de ese mismo año.

La aprobación por la Cámara de Senadores de México se produjo el 22 de noviembre de 1993, para entrar en vigor el primero de enero de 1994.¹³ El propósito fundamental fue el establecimiento de una zona de libre comercio, pero en realidad se rebasó el límite tradicional de estos acuerdos y se incluyeron muchos temas más que han convertido al TLCAN en un acuerdo *sui generis* de gran ambición contextual.

II.a. EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Es importante tener presente cuál es el régimen jurídico de las negociaciones comerciales internacionales de los Estados Unidos de América. Cabe destacar que la Sección 1101 de la *Omnibus Trade and Competitiveness Act* of 1988 establece los objetivos generales de los Estados Unidos en sus negociaciones comerciales internacionales, a fin de obtener:

1. Un acceso a mercados más abierto, equitativo y recíproco;

¹³El TLCAN se publicó en el Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993.

2. La reducción o eliminación de barreras al comercio, prácticas y políticas que distorsionen al comercio; y

3. Un sistema de disciplinas comerciales y procedimientos más efectivo.

Recordemos por otra parte que durante la campaña presidencial del recientemente electo titular del Ejecutivo en los Estados Unidos de América, se anunciaron diversas medidas en materia de comercio exterior que habrían de desarrollarse en los primeros 100 días de la nueva Administración:

1. El retiro del recientemente negociado Acuerdo de Asociación Transpacífica o TPP.

2. Renegociar o en su caso denunciar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Si bien la posibilidad de la renegociación ya se había planteado años atrás, recientemente (31 de marzo de 2017) el negociador en funciones de los Estados Unidos Stephen Vaughn hizo llegar al Congreso estadounidense un borrador de las posibles áreas de renegociación del Tratado, dividido en 18 temas generales y 48 objetivos específicos. Entre ellos destacaba por su gravedad y ciertamente inaceptabilidad la pretensión de eliminar el mecanismo de solución de controversias del Capítulo XIX del Tratado.

Conforme al derecho estadounidense, el Congreso le ha otorgado una amplia autoridad al Poder Ejecutivo para negociar Tratados Comerciales Internacionales, asimismo para:

- a) Denunciar tratados comerciales internacionales,
- b) Imponer aranceles contra prácticas comerciales injustas.
- c) Designar a países como “manipuladores del tipo de cambio”.

Cabe destacar que estas tres acciones no requieren una intervención o acción por parte del Congreso ni tampoco su apro-

bación, dejando en el Ejecutivo una amplia libertad de acción sin contrapeso de los demás Poderes.

El fundamento legal para la negociación de tratados de libre comercio se encuentra en la *Trade Act* de 1974 que faculta al Presidente para negociar acuerdos comerciales que involucren barreras arancelarias y no arancelarias. La Sección 151 de la *Trade Act* de 1974 autoriza al Ejecutivo a someter dichos acuerdos o tratados al Congreso para su aprobación conforme al denominado *fast track* o *Trade Promotion Authority* (TPA).

La TPA fue adicionada además mediante:

- La Omnibus Trade and Tariff Act de 1984.
- La Trade Promotion Authority Act de 2002, y
- La Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act de 2015.

II.b. LA PRIMERA PROPUESTA DE LOS ESTADOS UNIDOS.

En una carta dirigida a Charles E. Schumer, líder del partido demócrata en el Senado de los Estados Unidos fechada el 18 de mayo de 2017, finalmente el United States Trade Representative, Robert E. Lighthizer notificó al Congreso de aquel país la intención del titular del Ejecutivo estadounidense de iniciar negociaciones comerciales con Canadá y México relativas a la “modernización” del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Lo anterior conforme a la sección 105(a)(1)(A) de la *Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act* de 2015 y a las facultades que le fueron delegadas por el titular del Ejecutivo.

De acuerdo con la obligación legal correspondiente se comprometió a consultar de manera cercana con el Congreso (como es su obligación legal) el desarrollo de las posturas negociadoras a fin de asegurar que sean consistentes con las prioridades del Congreso y sus objetivos señalados en la sección 102 de la citada *Trade Priorities and Accountability Act*.

Conforme a la carta, la idea es iniciar las negociaciones tan pronto sea posible, pero no antes de los próximos 90 días. La idea, conforme a la carta, es mejorar los salarios de los trabajadores estadounidenses e impulsar a la economía de aquel país y sus oportunidades conforme al TLCAN.

En la carta se hace hincapié en que el TLCAN se negoció hace 25 años y el entorno económico ha cambiado considerablemente, muchos capítulos del Tratado se han quedado rezagados ante el desarrollo económico y de negocios. Por ejemplo:

- El comercio por vías electrónicas,
- Los derechos de propiedad intelectual,
- Las prácticas regulatorias,
- Las empresas de Estado,
- Los servicios,
- Los procedimientos aduanales,
- Las medidas sanitarias y fitosanitarias,
- Disposiciones laborales y
- Medioambiente.

De manera destacable debemos resaltar que en ese momento no se incluyó la pretensión de eliminar el Capítulo XIX del Tratado.

Concluye el texto de la carta señalando que el negociador comercial estadounidense está comprometido en concluir las negociaciones en tiempo y con resultados sustantivos para los consumidores, agricultores, rancheros y trabajadores de los Estados Unidos.

II.c. LA SEGUNDA PROPUESTA DE ESTADOS UNIDOS

El 17 de julio de 2017 se plantearon los siguientes objetivos específicos de la modernización o renegociación por parte de los Estados Unidos, si bien todavía con un grado de ambigüedad importante:¹⁴

¹⁴<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>

1. Comercio de bienes. Actual Capítulo III del TLCAN.
2. Medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS). Actual Capítulo VII del TLCAN.
3. Aduanas, facilitación del comercio y reglas de origen. Actual Capítulo V del TLCAN.
4. Obstáculos técnicos al comercio (OTC). Actual Capítulo IX del TLCAN.
5. Buenas prácticas regulatorias.
6. Comercio de Servicios, Incluyendo Telecomunicaciones y Servicios Financieros. Actual Capítulos XII, XIII y XIV del TLCAN.
7. Comercio digital de bienes y servicios y flujos de datos transfronterizos. No incluido en el TLCAN.
8. Inversión. Actual Capítulo XI del TLCAN.
9. Propiedad intelectual. Actual Capítulo XVII del TLCAN.
10. Transparencia. No incluido en el TLCAN.
11. Empresas de Estado y bajo el Control del Estado. Actual Capítulo XV del TLCAN.
12. Política de competencia. Actual Capítulo XV del TLCAN.
13. Materia Laboral. Actual Acuerdo de Cooperación Laboral paralelo al TLCAN.
14. Ambiente. Actual Acuerdo de Cooperación Ambiental paralelo al TLCAN.
15. Combate a la corrupción. No incluido en el TLCAN.
16. Remedios comerciales. Actual Capítulos III y XIX del TLCAN.
17. Compras de Gobierno. Actual Capítulo X del TLCAN.
18. Pequeñas y medianas empresas. No incluido en el TLCAN.
19. Energía. Actual Capítulo VI del TLCAN.
20. Solución de controversias. Actual Capítulo XX del TLCAN.
21. Disposiciones generales. Actual Capítulo XXII del TLCAN.
22. Tipos de Cambio. No incluido en el TLCAN.

Las propuestas son:

Comercio de bienes:

- Mejorar la balanza comercial de los EE. UU. y reducir el déficit comercial con los países del TLCAN.

Bienes industriales:

- Mantener el acceso al mercado recíproco libre de impuestos para los bienes industriales y fortalecer las disciplinas para abordar las barreras no arancelarias que limitan las exportaciones de los Estados Unidos a los países del TLCAN.

- Mantener el acceso existente libre de impuestos a los mercados nacionales del TLCAN para productos textiles y prendas de vestir de EE. UU. y buscar mejorar las oportunidades competitivas para las exportaciones de textiles y prendas de vestir de EE. UU. teniendo en cuenta la sensibilidad a las importaciones de los EE. UU.

- Promover una mayor compatibilidad normativa con respecto a los sectores de bienes clave para reducir las cargas asociadas con las diferencias innecesarias en la regulación, incluso a través de la cooperación reguladora, cuando corresponda.

Productos agrícolas:

- Mantener el acceso al mercado recíproco libre de aranceles para los productos agrícolas.

- Ampliar las oportunidades de mercado competitivo para los productos agrícolas de los Estados Unidos en los países del TLCAN, equivalente al acceso que tienen al mercado estadounidense las exportaciones extranjeras.

- Eliminar las barreras no arancelarias a las exportaciones agrícolas estadounidenses incluyendo barreras discriminatorias, administración restrictiva de cupos, otras medidas injustificadas que limitan injustamente el acceso a los mercados para bienes estadounidenses, tales como subsidios cruzados, discriminación de precios y subcotización de precios.

- Proporcionar períodos de ajuste razonables para productos agrícolas sensibles a la importación de Estados Unidos, entablando consultas estrechas con el Congreso sobre dichos productos antes de iniciar negociaciones de reducción arancelaria.

- Promover una mayor compatibilidad regulatoria para reducir las cargas asociadas con diferencias innecesarias en la regulación, incluso a través de la cooperación reguladora, cuando corresponda.

Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF):

- Establecer obligaciones sanitarias y fitosanitarias que se basen en los derechos y obligaciones de la OMC, incluso con respecto a medidas científicas, buenas prácticas regulatorias, controles de importación, equivalencia y regionalización, dejando en claro que cada país puede establecer el nivel de protección que considere apropiado para proteger la inocuidad de los alimentos y la salud de las plantas y los animales de manera compatible con sus obligaciones internacionales.

- Establecer un mecanismo para eliminar rápidamente las barreras injustificadas que bloqueen la exportación de alimentos y productos agrícolas de EE. UU.

- Establecer nuevas disposiciones para garantizar que las medidas sanitarias y fitosanitarias basadas con bases científicas se desarrollen e implementen de manera transparente, predecible y no discriminatoria.

- Mejorar la comunicación, la consulta y la cooperación entre los gobiernos para compartir información y trabajar juntos en temas de MSF de manera transparente, incluso sobre nuevas tecnologías.

- Establecer un mecanismo para mejorar el diálogo y la cooperación a fin de abordar cuestiones sanitarias y fitosanitarias y facilitar el comercio cuando sea apropiado y posible.

Aduanas, facilitación del comercio y reglas de origen: Aduanas y facilitación del comercio:

- Desarrollar y establecer altos estándares para la implementación de los acuerdos de la OMC que involucren la facilitación del comercio y la valoración en aduana.
- Aumentar la transparencia garantizando que todas las leyes, regulaciones y procedimientos de aduanas se publiquen en Internet, así como designar puntos de contacto para las preguntas de los exportadores e importadores.
- Asegúrese de que en la medida posible, los envíos se liberen inmediatamente después de cumplir con las leyes y regulaciones aplicables y prever nuevas disciplinas sobre el momento de la publicación, la automatización y el uso de las garantías.
- Proporcionar un trámite aduanero simplificado y expedito para envíos de paquetería, incluso para envíos que superen cualquier umbral *de minimis*. Proponen un valor de envío *de minimis* comparable al valor de envío *de minimis* de los EE. UU. de US\$800.00
- Asegurar que los países del TLCAN apliquen las sanciones aduaneras de manera imparcial y transparente, y eviten conflictos de interés en la administración de sanciones.
- Proporcionar la automatización de los procesos de importación, exportación y tránsito, incluso a través de la integración de la cadena de suministro; formularios, documentos y formalidades de importación, exportación y tránsito reducidos; una mejor armonización de los requisitos de datos aduaneros; y resoluciones anticipadas sobre el tratamiento que se proporcionará a un bien en el momento de la importación.
- Prever los mecanismos de revisión administrativa y judicial de las decisiones aduaneras.
- Prever el pago electrónico de aranceles, impuestos, tasas y cargos impuestos a la importación o exportación o en relación con la misma.

- Disponer el uso de sistemas de gestión de riesgos para el control aduanero y los procedimientos de auditoría posterior al despacho para garantizar el cumplimiento de las leyes aduaneras y relacionadas.
- Prever disciplinas sobre el uso de agentes aduanales, inspección previa a la expedición y el uso de contenedores reutilizables.
- Establecer un comité para que las Partes compartan información y cooperen en las prioridades comerciales con miras a resolver el tratamiento inconsistente de los bienes comerciales.

Reglas de origen:

- Actualizar y fortalecer las reglas de origen, según sea necesario, para garantizar que los beneficios del TLCAN se apliquen a los productos genuinamente fabricados en los Estados Unidos y América del Norte.
- Asegurar que las reglas de origen incentiven el aprovisionamiento de bienes y materiales desde los Estados Unidos y América del Norte.
- Establecer procedimientos de origen que simplifiquen la certificación y verificación de las reglas de origen y que promuevan una aplicación efectiva, incluso con respecto a los textiles.
- Promover la cooperación con los países del TLCAN para garantizar que los bienes que cumplan con las normas de origen reciban los beneficios del TLCAN, evitar la evasión de impuestos y combatir los delitos aduaneros.

Obstáculos técnicos al comercio (OTC):

- Exigir a los países del TLCAN que apliquen las decisiones y recomendaciones adoptadas por el Comité OTC de la OMC que se apliquen, entre otras cosas, a las normas, la evaluación de la conformidad, la transparencia y otras áreas.
- Incluir disposiciones sólidas sobre transparencia y consulta pública que requieran que los países del TLCAN

publiquen borradores de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, permitan que las partes interesadas de otros países presenten comentarios sobre dichos proyectos y exigir a las autoridades que aborden las cuestiones importantes planteadas por las partes interesadas y expliquen cómo la medida final logra los objetivos establecidos.

- Garantizar el trato nacional de los organismos evaluadores de la conformidad sin condiciones o limitaciones y alentar el uso de acuerdos internacionales de reconocimiento de la evaluación de la conformidad para facilitar la aceptación de los resultados de la evaluación de la conformidad.

- Establecer un Comité del Capítulo OTC activo que debata asuntos comerciales bilaterales y de terceros, la coordinación de actividades regionales y multilaterales, la cooperación regulatoria y la implementación de Buenas Prácticas Regulatorias.

Buenas prácticas regulatorias:

- Obtener compromisos que faciliten el acceso al mercado y promover una mayor compatibilidad entre las reglamentaciones de EE. UU., Canadá y México, lo que incluye lo siguiente:

- Garantizar la transparencia y la rendición de cuentas en el desarrollo, la implementación y el examen de las disposiciones, incluida la publicación de las disposiciones regulatorias propuestas;

- Proporcionar oportunidades significativas para el comentario público en el desarrollo de disposiciones regulatorias;

- Promover el uso de evaluaciones de impacto y otros métodos para garantizar que las disposiciones regulatorias estén basadas en pruebas y sean actuales, así como para evitar redundancias innecesarias; y

- Aplicar otras buenas prácticas regulatorias.

Comercio de Servicios, Incluidos Telecomunicaciones y Servicios Financieros: Comercio de Servicios:

- Compromisos ciertos de los países del TLCAN para proporcionar condiciones justas y abiertas para el comercio de servicios, incluso mediante:
 - Reglas que se aplican a todos los sectores de servicios, incluidas las normas que prohíben:
 - » Discriminación contra proveedores de servicios extranjeros;
 - » Restricciones en el número de proveedores de servicios en el mercado; y
 - » Requisitos para que los proveedores de servicios transfronterizos primero establezcan una presencia local.
- Disciplinas sectoriales especializadas, incluidas reglas para ayudar a nivelar el campo de juego para los proveedores de servicios de entrega de los EE. UU. en los países del TLCAN; y
- Donde se necesiten excepciones de las disciplinas centrales, la negociación, en una lista negativa, de las excepciones más limitadas posibles con el menor impacto posible en las empresas de EE. UU.
- Mejorar la transparencia y la previsibilidad de los procedimientos regulatorios en los países del TLCAN.

Telecomunicaciones:

- Promover el suministro competitivo de servicios de telecomunicaciones facilitando la entrada al mercado a través de una regulación transparente y de un regulador independiente.
- Lograr compromisos ciertos de proporcionar un acceso razonable a la red para los proveedores de telecomunicaciones a través de la interconexión y el acceso a instalaciones físicas y recursos escasos.
- Establecer disposiciones que protejan la tecnología utilizada por los proveedores de servicios de telecomunicaciones.

Servicios financieros:

- Ampliar las oportunidades propias de un mercado competitivo para los proveedores de servicios financieros de los Estados Unidos a fin de obtener condiciones más justas y abiertas del comercio de servicios financieros.
- Mejorar la transparencia y la previsibilidad en los respectivos procedimientos regulatorios de servicios financieros de las Partes.
- Asegurar que los países del TLCAN se abstengan de imponer medidas en el sector de servicios financieros que restrinjan los flujos de datos transfronterizos o que requieran el uso o la instalación de instalaciones informáticas locales.

Comercio digital de bienes y servicios y flujos de datos transfronterizos:

- Lograr compromisos ciertos de no imponer aranceles aduaneros a los productos digitales (por ejemplo, software, música, video, libros electrónicos).
- Garantizar un trato no discriminatorio de los productos digitales transmitidos electrónicamente y garantizar que estos productos no sean discriminados por el gobierno según la nacionalidad o el territorio en el que se produce el producto.
- Establecer reglas para garantizar que los países del TLCAN no impongan medidas que restrinjan los flujos de datos transfronterizos y no requieran el uso o la instalación de instalaciones informáticas locales.
- Establecer reglas para evitar que los gobiernos obliguen a divulgar el código fuente de la computadora.

Inversión:

- Establecer reglas que reduzcan o eliminen las barreras a la inversión de los EE.UU. en todos los sectores en los países del TLCAN.
- Asegurar a los inversionistas estadounidenses en los países del TLCAN importantes derechos consisten-

tes con los principios y prácticas legales de los EE.UU., al tiempo que se garantice que los inversionistas nacionales del TLCAN en los Estados Unidos no reciban mayores derechos sustantivos que los inversionistas nacionales.

Propiedad intelectual:

- Promover una protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, incluyendo lo siguiente:

- Asegurar la aplicación acelerada y completa del Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC), en particular con respecto al cumplimiento de las obligaciones de cumplimiento en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC.

- Asegurar que las disposiciones que rigen los derechos de propiedad intelectual reflejen un estándar de protección similar al que se encuentra en la legislación de los EE. UU.

- Brindar una sólida protección y aplicación de las nuevas tecnologías así como de las tecnologías emergentes y nuevos métodos de transmisión y distribución de productos que incorporan propiedad intelectual, incluso de una manera que facilite el comercio digital legítimo.

- Prevenir o eliminar la discriminación con respecto a asuntos que afectan la disponibilidad, adquisición, alcance, mantenimiento, uso y cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

- Garantizar estándares de protección y aplicación acordes con los avances tecnológicos, y en particular asegurar que los titulares de los derechos tengan los medios legales y tecnológicos para controlar el uso de sus obras a través de Internet y otros medios de comunicación globales, y prevenir el uso no autorizado de sus trabajos.

- Proporcionar una aplicación estricta de los estándares de los derechos de propiedad intelectual, lo que

incluye exigir mecanismos de aplicación en materia civil, administrativa y penal accesibles, expeditos y efectivos.

- Prevenir o eliminar la participación del gobierno en la violación de los derechos de propiedad intelectual, incluidos el robo cibernético y la piratería.

- Asegurar las condiciones justas, equitativas y no discriminatorias de acceso a mercados para las personas de los Estados Unidos que dependen de la protección de la propiedad intelectual.

- Respetar la Declaración sobre el Acuerdo ADPIC y Salud Pública, adoptada por la Organización Mundial del Comercio en la Cuarta Conferencia Ministerial en Doha, Qatar, el 14 de noviembre de 2001, y garantizar que los acuerdos comerciales promuevan la innovación y promuevan el acceso a los medicamentos.

- Evitar socavar el acceso al mercado de los productos estadounidenses mediante el uso indebido del sistema de un país para proteger o reconocer las indicaciones geográficas, lo que incluye no garantizar la transparencia y la equidad procesal y proteger los términos genéricos.

Transparencia:

- Comprometer a cada Parte a proporcionar niveles de transparencia, participación y rendición de cuentas en el desarrollo de disposiciones regulatorias y otras decisiones gubernamentales que sean comparables a aquellas existentes conforme al derecho estadounidense a nivel Federal. En particular, que las Partes se comprometan a:

- Publicar con prontitud las leyes, reglamentos, resoluciones administrativas de aplicación general y otros procedimientos que afectan el comercio y la inversión;

- Proporcionar oportunidades adecuadas para que las partes interesadas comenten sobre las medidas antes de que sean adoptadas y finalizadas; y

- Proporcionar un período de tiempo suficiente entre la publicación final de las medidas y su entrada en vigencia.

- Buscar estándares para garantizar que los regímenes regulatorios sobre reembolso sean transparentes, proporcionen equidad procesal, no sean discriminatorios y brinden acceso pleno al mercado para los productos de los Estados Unidos.

Empresas estatales y bajo control del Estado:

- Definir el concepto de empresas de Estado sobre la base de la propiedad del gobierno o el control del gobierno a través de intereses derivados de la propiedad, incluidas las situaciones de control a través de la participación minoritaria.
 - Conservar la capacidad de apoyar a las empresas de Estado dedicadas a la prestación de servicios públicos nacionales.
 - Asegurar que las empresas de Estado otorguen un trato no discriminatorio con respecto a la compra y venta de bienes y servicios.
 - Asegurar que las empresas de Estado actúen de acuerdo con las prácticas comerciales con respecto a dichas compras y ventas.
 - Garantizar que se apliquen disciplinas más estrictas en materia de subvenciones se apliquen a las empresas de Estado, más allá de las disciplinas establecidas en el Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC).
 - Exigir que las empresas de Estado no causen daño a otra Parte a través del otorgamiento de subsidios.
 - Exigir que las empresas de Estado no causen daños a la industria nacional de otra Parte a través de inversiones subvencionadas.
 - Asegurar la existencia de una regulación imparcial de las empresas de Estado, monopolios designados y empresas privadas.
 - Otorgar jurisdicción a los tribunales sobre las actividades comerciales de las empresas estatales extranjeras (es decir, inmunidad soberana limitada).

- Permitir que las Partes soliciten información relacionada con el nivel de propiedad y control gubernamental de una empresa determinada y el grado de apoyo del gobierno.
- Desarrollar un mecanismo de determinación de hechos basado en el Anexo 5 del Acuerdo SMC de la OMC para ayudar a superar los problemas probatorios asociados con el litigio sobre las empresas estatales.

Política de competencia:

- Mantener reglas que prohíban las conductas comerciales anticompetitivas, así como actividades comerciales fraudulentas y engañosas que perjudiquen a los consumidores.
- Establecer o consolidar reglas básicas para la equidad procesal en la aplicación de las leyes de competencia.
- Promover la cooperación en asuntos relacionados con la aplicación de las cuestiones relacionadas con la competencia.

Materia Laboral:

- Incluir las disposiciones del Acuerdo Paralelo en materia Laboral en el núcleo del TLCAN en lugar de en un acuerdo paralelo.
- Exigir a los países del TLCAN que adopten y mantengan en sus leyes y prácticas las normas laborales fundamentales internacionalmente reconocidas, tal como se reconoce en la Declaración de la OIT, que incluyen:¹⁵
 - La libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva;
 - Eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio. La abolición efectiva del trabajo infantil

¹⁵Cabe destacar que Estados Unidos solamente ha ratificado 2 de los 8 convenios fundamentales (Trabajo Forzoso #105 y Peores formas de trabajo infantil #185, 1 de los 4 convenios de gobernanza, 11 de 177 convenios técnicos. Del total de 14 convenios ratificados por Estados Unidos 12 están en vigor.

y la prohibición de las peores formas de trabajo infantil; y

- Eliminación de la discriminación con respecto al empleo y la ocupación.

- Exigir a los países del TLCAN que tengan leyes que rijan las condiciones aceptables de trabajo con respecto a los salarios mínimos, las horas de trabajo y la seguridad y salud en el trabajo.

- Establecer reglas que aseguren que los países del TLCAN no renuncien o deroguen sus leyes laborales implementando estándares laborales fundamentales reconocidos internacionalmente, de una manera que afecte el comercio o la inversión entre las partes.

- Establecer reglas que aseguren que los países del TLCAN no dejen de aplicar efectivamente sus leyes laborales implementando estándares laborales reconocidos internacionalmente y condiciones aceptables de trabajo con respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y leyes de seguridad y salud ocupacional a través de un curso sostenido o recurrente de acción o inacción, de una manera que no afecte el comercio o la inversión entre las partes.

- Exigir que los países Parte del TLCAN tomen iniciativas para prohibir el comercio de bienes producidos mediante trabajo forzoso, independientemente de si el país de origen es un país del TLCAN o no.

- Otorgar acceso a procedimientos administrativos y judiciales justos, equitativos y transparentes.

- Asegurar que estas obligaciones laborales estén sujetas al mismo mecanismo de solución de controversias que se aplica a otras obligaciones exigibles del Acuerdo.

- Establecer un medio para la participación de los interesados, incluso a través de comités de asesoramiento público, así como un proceso para que el público plantee sus preocupaciones directamente a los gobiernos del TLCAN si creen que un país del TLCAN no está cumpliendo con sus compromisos laborales.

- Establecer o mantener un Comité Laboral de alto nivel, que se reunirá regularmente para supervisar la im-

plementación de los compromisos laborales, e incluir un mecanismo de cooperación y coordinación en asuntos laborales, que incluya oportunidades para la participación de las partes interesadas en la identificación de áreas de cooperación.

Medio Ambiente:

- Incluir las disposiciones sobre medio ambiente en el núcleo del Acuerdo en lugar de en un acuerdo paralelo como se encuentran actualmente.
- Establecer obligaciones ambientales fuertes y exigibles que estén sujetas al mismo mecanismo de solución de controversias que se aplica a otras obligaciones exigibles del Acuerdo.
- Establecer reglas que aseguren que los países del TLCAN no renuncien o deroguen las protecciones otorgadas en sus leyes ambientales con el propósito de fomentar el comercio o la inversión.¹⁶
- Establecer reglas que aseguren que los países del TLCAN no fallen en la aplicación efectiva de sus leyes ambientales a través de un curso de acción o inacción sostenido o recurrente, de una manera que afecte el comercio o la inversión entre las partes.
- Exigir a los países del TLCAN que adopten y man-

¹⁶Ver el artículo 1114 Medidas relativas a Medio Ambiente del texto vigente del TLCAN que establece:

1. Nada de lo dispuesto en este capítulo se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o ponga en ejecución cualquier medida, por lo demás compatible con este capítulo, que considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental.

2. Las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas a medio ambiente. En consecuencia, ninguna Parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una Parte estima que otra Parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra Parte y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole.

tengan medidas que implementen sus obligaciones en virtud de los Acuerdos Multilaterales Ambientales (AAM) en los que los países del TLCAN son partes, incluida la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres.

- Establecer un medio para la participación de los particulares interesados, incluidos compromisos para crear comités asesores públicos, y un proceso para que el público plantee inquietudes directamente a su gobierno si cree que no está cumpliendo con sus compromisos ambientales.

- Exigir a los países del TLCAN que garanticen el acceso a procedimientos administrativos y judiciales justos, equitativos y transparentes para la aplicación de sus leyes ambientales, y que apliquen las sanciones o recursos adecuados para las violaciones de sus leyes ambientales.

- Proporcionar un marco para conducir, revisar y evaluar las actividades de cooperación que apoyen la implementación de los compromisos ambientales y para la participación pública en estas actividades.

- Establecer o mantener un Comité de Medio Ambiente de alto nivel, que se reunirá periódicamente para supervisar la implementación de los compromisos ambientales, con oportunidades para la participación pública en el proceso.

- Combatir la pesca ilegal, no declarada y no regulada, incluso mediante la implementación de medidas del Estado donde se encuentre el puerto y el apoyo a un mayor monitoreo y vigilancia.

- Establecer normas para prohibir los subsidios dañinos a la pesca, como los que contribuyen a la sobrepesca y la pesca no regulada, y buscar la transparencia en los programas de subsidios pesqueros.

- Promover la gestión sostenible de la pesca y la conservación a largo plazo de las especies marinas, incluidos los tiburones, las tortugas marinas, las aves marinas y los mamíferos marinos.

- Proteger y conservar la flora y la fauna y los ecosistemas, incluso a través de la acción de los países para combatir la vida silvestre y el tráfico de madera.

Combate a la corrupción:

- Garantizar disposiciones que obliguen a cada Parte a criminalizar la corrupción gubernamental, tomar medidas para desalentar la corrupción y proporcionar sanciones adecuadas y herramientas de aplicación en caso de enjuiciamiento de personas sospechosas de participar en actividades corruptas. En particular por:

- Exigir la adopción o el mantenimiento de requisitos para que las empresas mantengan libros y registros precisos, lo que facilita la detección y localización de pagos producto de la corrupción;

- Alentar los códigos de conducta para alentar altos estándares éticos entre los funcionarios públicos; y

- Exigir a las partes que no permitan la deducción de pagos derivados de la corrupción a los fines del impuesto a la renta.

Remedios comerciales:

- Mantener la capacidad de los Estados Unidos para hacer cumplir rigurosamente sus leyes comerciales, incluidas las leyes antidumping, compensatorias y de medidas de salvaguarda.

- Eliminar la exclusión de la salvaguarda global del TLCAN para que no restrinja la capacidad de los Estados Unidos de aplicar medidas en futuras investigaciones.

- Eliminar el mecanismo de solución de controversias del Capítulo XIX del TLCAN.

- Buscar una definición específica de la industria doméstica para productos perecederos y estacionales en procedimientos AD / CVD.

- Excluir las empresas estatales como parte de la industria nacional en los procedimientos AD / CVD.

- Facilitar la capacidad de imponer medidas basadas en el dumping de terceros países.¹⁷
- Promover la cooperación entre los administradores de las medidas correctivas comerciales de los países del TLCAN, particularmente con respecto al intercambio de información que mejoraría la capacidad de los administradores para monitorear y abordar eficazmente las violaciones de las medidas comerciales correctivas, por ejemplo, mediante la iniciación de oficio.
- Fortalecer los procedimientos existentes y crear nuevos procedimientos para abordar la evasión de derechos AD / CVD, incluida la capacidad de realizar visitas de verificación de AD / CVD.
- Establecer mecanismos de transparencia y las debidas obligaciones de proceso reflejadas en las leyes, reglamentos y prácticas de AD / CVD de EE. UU.
- Establecer un sistema de monitoreo de importaciones de alerta temprana para productos sensibles acordados de países que no son miembros del TLCAN.

Compras de Gobierno:

- Aumentar las oportunidades para que las empresas de los EE.UU. vendan productos y servicios estadounidenses a los países del TLCAN.
- Establecer reglas justas, transparentes, predecibles y no discriminatorias para regir las compras gubernamentales en los países del TLCAN, incluidas las normas que reflejen las prácticas de contratación pública existentes de

¹⁷Véase el Artículo 317 del texto vigente del TLCAN: Dumping de terceros países

1. Las Partes confirman la importancia de la cooperación respecto a las acciones comprendidas en el Artículo 12 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

2. Cuando una de las Partes presente a otra una petición de medidas antidumping a su favor, esas Partes realizarán consultas en el plazo de 30 días sobre los hechos que motivaron la solicitud. La Parte que recibe la solicitud dará plena consideración a la misma.

los EE.UU. Tales como:

- Publicar información sobre oportunidades de contratación pública de manera oportuna;
- Asegurar el tiempo suficiente para que los proveedores obtengan la documentación de licitación y presenten ofertas;
- Asegurar que las adquisiciones sean manejadas bajo procedimientos justos;
- Garantizar que los contratos se adjudicarán basándose únicamente en los criterios de evaluación especificados en los avisos y la documentación de licitación; y
- Proporcionar una autoridad de revisión administrativa o judicial imparcial para revisar desafíos o quejas.
- Excluir la cobertura subfederal (gobiernos estatales y locales) de los compromisos que se negocien. Mantener en vigencia programas de compras preferenciales nacionales como:
 - Programas de preferencia para pequeñas empresas, mujeres y negocios propiedad de minorías (que incluye a nativos americanos), veteranos discapacitados en el servicio y áreas deprimidas económicamente;
 - Requisitos de la “Ley Compre Productos Americanos” (Buy American Act)¹⁸ sobre asistencia federal para proyectos estatales y locales, servicios de transporte, asis-

¹⁸La *Buy American Act* en general, restringe la compra de suministros que no sean productos finales nacionales, para su uso dentro de los Estados Unidos. La *Buy American Act* dispone que:

(1) El producto final debe ser fabricado en los Estados Unidos, y

(2) Más del 50 por ciento del costo de todos los componentes también deben fabricarse en los Estados Unidos.

Si un producto cumple con estos requisitos, entonces dicho producto puede considerarse como un “producto final nacional”.

El Departamento de Defensa emitió una disposición que incluye una exención parcial que permite que un artículo comercial estándar se considere un producto final doméstico si se fabrica en los EE. UU. sin verificar el origen de los componentes del artículo.

Las excepciones que permiten la compra de un producto final extranjero se enumeran en FAR 25.103 y DFARS 225. Véase <http://www.wingovernmentcontracts.com/buy-american-act.htm>

tencia alimentaria y apoyo agrícola; y

- Compras clave del Departamento de Defensa.
- Mantener amplias excepciones para la contratación pública con respecto a:
 - Seguridad nacional;
 - Medidas necesarias para proteger la moral pública, el orden o la seguridad;
 - Proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal; y
 - Protección de la propiedad intelectual.
 - Mantener la capacidad de proporcionar criterios laborales, ambientales y de otro tipo para que se incluyan en los requisitos de contratación.

Pequeñas y medianas empresas:

- Asegurar un Compromiso por parte de los países del TLCAN de proporcionar recursos de información para ayudar a las pequeñas empresas a superar los requisitos del Tratado para exportar a los mercados del TLCAN.
- Cooperar en cuestiones de interés mutuo para las PYME.
- Establecer un Comité de PYMES para garantizar que las necesidades de las PYMES se consideren a medida que se implementa el Acuerdo para que las PYMES se beneficien de nuevas oportunidades comerciales.

Energía:

- Preservar y fortalecer las inversiones, el acceso a los mercados y las disciplinas de las empresas de propiedad estatal que benefician la producción y transmisión de energía y respaldan la seguridad e independencia energética de América del Norte, al tiempo que promuevan las continuas reformas de apertura del mercado energético.

Solución de controversias:

- Fomentar la identificación temprana y la resolución de disputas a través de consultas y otros mecanismos.

- Establecer un mecanismo de solución de controversias que sea efectivo, oportuno y en el que las determinaciones del panel se basen en las disposiciones del Acuerdo y las presentaciones de las partes y se tomen de manera razonada.

- Establecer un proceso de solución de controversias transparente mediante:

- Exigir que las presentaciones de las partes se pongan a disposición del público;

- Exigir que las audiencias estén abiertas al público;

- Exigir que las determinaciones finales de un panel se pongan a disposición del público; y

- Asegurar que las entidades no gubernamentales tengan el derecho de solicitar presentaciones por escrito a un panel.

- Tener disposiciones que fomenten el cumplimiento de las obligaciones del Acuerdo.

Disposiciones generales:

- Incluir excepciones generales que permitan la protección de los objetivos nacionales legítimos de EE. UU., incluida la protección de la salud o la seguridad y la seguridad esencial, entre otros.

Tipos de Cambio:

- A través de un mecanismo apropiado, asegurar que los países del TLCAN no manipulen sus tipos de cambio a fin de evitar un ajuste efectivo en la balanza de pagos o de obtener una ventaja competitiva desleal.

III. LA POSIBLE ELIMINACIÓN DEL CAPÍTULO XIX DEL TLCAN.

Las resoluciones del Capítulo XIX han sido en diversos sentidos, en unas ocasiones favorables a las autoridades nacionales de Canadá, Estados Unidos y México, y en otras a los particulares de los tres países que han solicitado su integración. Los usuarios

del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional han acudido en múltiples ocasiones al mecanismo contemplado en el artículo 1904 del TLCAN desde su entrada en vigor obteniendo resultados de diversa índole, pero siempre positivos para la relación comercial, no debemos cerrar esa puerta a los exportadores de los países parte del Tratado.

El Capítulo XIX fue el último capítulo en negociarse en el TLCAN y su inclusión representó un logro fundamental de México y de su sector privado en el Tratado. Es un mecanismo que está al alcance de los particulares interesados y que ofrece una opción única de revisión imparcial, objetiva, internacional y de naturaleza arbitral de las resoluciones dictadas por las autoridades nacionales en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Considero que el Gobierno de México debe defender, fortalecer y mantener el mecanismo dentro del TLCAN, de lo contrario los exportadores de los tres países perderán una opción única para dar seguridad a sus exportaciones y sus mercados.

Sin el Capítulo XIX las opciones disponibles se reducirían notablemente: serían los mecanismos de revisión interna que tenga cada país, que en el caso de México son el recurso contenido de la Ley de Comercio Exterior, el Juicio ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa y el Juicio de Amparo; así como en su caso, a nivel internacional, acudir al mecanismo de solución de controversias de la OMC, con una diferencia fundamental y diría crucial respecto del mecanismo del Capítulo XIX: acudir ante la OMC no depende de los particulares ni se les permite llevar el caso y defenderlo, sino que es una función de competencia exclusiva de los gobiernos de los países miembros.

No olvidemos que fue el gran logro del sector privado mexicano de la mano con el Gobierno de México y sus negociadores. Gracias a dicho Capítulo los exportadores de los tres países gozan de una mayor seguridad jurídica en sus operaciones comerciales.

El Capítulo XIX garantiza la imparcialidad y la capacidad que puede ofrecer un mecanismo arbitral internacional, objetivo

e independiente. Eso le interesa y le conviene a todas las Partes del TLCAN. No olvidemos lo dicho en su momento por la Cámara de Senadores en su dictamen sobre el TLCAN, al tratar el tema del Capítulo XIX, quien señaló que “Las disposiciones del capítulo XIX del Tratado contribuirán a sentar las bases de un mercado libre de prácticas nocivas para el comercio entre las tres naciones... contribuirá a proteger la estabilidad de la producción nacional al establecerse vías adecuadas para dirimir las controversias que se presenten, entre ellas lo que se refiere a combatir el comercio desleal.” (Senado de la República, *Dictamen sobre el Tratado de Libre Comercio para América del Norte y Acuerdos Complementarios -laboral y ambiental-*, México, Senado de la República, LV Legislatura, 1994, págs. 181-182)

Aspecto fundamental de la negociación del TLCAN fue el asegurar que los exportadores no quedasen sujetos a la aplicación de medidas de defensa contra prácticas desleales de comercio que fuesen injustificadas por parte de los socios comerciales, de ahí su importancia. La petición de eliminar el Capítulo no da razón o argumento alguno para ello. Los mecanismos contenidos en el Capítulo XIX requieren sí de algunas mejoras y ajustes, pero lejos de desaparecerlo (lo que sería totalmente contraproducente), los mecanismos y el Secretariado de los Tratados de Libre Comercio (y las secciones nacionales respectivas) deben recibir un mucho mayor apoyo material y logístico por parte de los Gobiernos de los países Parte del TLCAN, deben resolverse los problemas de tardanza en la integración de los paneles arbitrales, hay que dejar en claro que deben ser abogados los que representen a las partes en los procedimientos ante los paneles, debe resolverse el tema de la exclusión de foros entre un Panel del artículo 1904 del TLCAN y el sistema de solución de controversias de la OMC, y otros más.

Los paneles del artículo 1904 del TLCAN representan una oportunidad inigualable para que las culturas jurídicas de los países socios se difundan y sean mayormente conocidas por los participantes.

En conclusión, como usuario del sistema de solución de controversias del Capítulo XIX del TLCAN, puedo señalar y es-

toy cierto en que debemos defender, mejorar, fortalecer y preservar el Capítulo XIX del TLCAN, un mecanismo único en su tipo, benéfico para los exportadores de los tres países Parte del Tratado y benéfico para la buena relación e intercambio comercial regional que le ha dado a los tres países una experiencia única y sumamente positiva.

IV. LAS EXPECTATIVAS: EL TPP COMO POSIBLE MODELO MODERNIZADOR.

El nivel de integración de nuestras economías es tan alto que una salida del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o una mala renegociación implicarían pérdidas importantes a las economías de ambos países. Las manifestaciones a favor de una mejora del tratado y contrarias a su desmantelamiento se han hecho presentes de manera persistente en los *últimos días*, calificando inclusive de devastadora una posible salida del mismo con afectaciones a los trabajadores, para el sector negocios y para las economías de los tres países.

El *Tratado de Asociación Transpacífico* o TPP por sus siglas en inglés es, sin duda al día de hoy, la negociación comercial multilateral más importante y desde una perspectiva Iberoamericana, el TPP tiene una importancia destacable ya que está también la relativamente reciente *Alianza del Pacífico* entre México, Chile, Perú y Colombia, creada el 28 de abril de 2011 que busca la integración profunda de servicios, capitales, inversiones y movimiento de personas.

Se deberá tomar en consideración el texto del TPP como posible referencia para la renegociación del TLCAN, teniendo presente desde luego que elementos y temas negociados en el foro del TPP obedecieron a condiciones de la relación comercial muy diferentes a las actuales con los Estados Unidos de América y que requieren ser ajustados a las condiciones de la relación trilateral. En este sentido, el recientemente designado Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Steven Mnuchin, señaló durante su comparecencia ante el Comité de Finanzas del Senado

estadounidense que el texto del TPP habrá de ser el punto de partida para la renegociación del Tratado.

Sin duda, de hecho el TPP ofrece un ejemplo posible de lo que podría ser una modernización negociada del TLCAN, con mecanismos mejorados en materia de solución de controversias, pensemos en el mecanismo general de solución de controversias contenido en el capítulo XX del TLCAN versus el del capítulo 28 del TPP que busca superar mucha de la problemática existente actualmente. Asimismo, en materia de inversión extranjera, las mejoras previstas en el capítulo 9 del TPP respecto del régimen establecido en el capítulo XI del TLCAN. Otros temas podrían ser mejorados como el régimen de certificación de origen de las mercancías, transparencia, anticorrupción y otros más.

Desde luego, se deberá fortalecer tanto al mecanismo de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio del capítulo XIX del TLCAN (que no tiene un mecanismo similar en ningún otro tratado comercial celebrado por México) y apuntalar el sistema mexicano de defensa contra dichas prácticas.

Ante todo, México deberá poner sobre la mesa sus intereses específicos de mejora e inclusión en el TLCAN, así como los problemas actuales y más urgentes de resolución en la relación comercial, sin dar marcha atrás en los logros obtenidos en materia de integración regional.

V. LA POSICIÓN DE CANADÁ.

La Ministra de Relaciones Exteriores de Canadá Chrystia Freeland planteó la posición del país en la modernización del TLCAN.¹⁹ Canadá apunta a:

En primer lugar modernizar el TLCAN pues las economías global, norteamericana y canadiense se han transformado en ese momento gracias a la revolución tecnológica. El TLCAN debe garantizar un sector tecnológico internacionalmente competi-

¹⁹<http://www.cbc.ca/news/politics/nafta-canada-demands-list-1.4246498>. El texto del comunicado en https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2017/08/address_by_foreignaffairsministeronthemodernizationofthenorthame.html

tivo y que todos los sectores de la economía canadiense puedan cosechar todos los beneficios de la revolución digital.

En segundo lugar, un TLCAN progresivo conforme al modelo del acuerdo con la Unión Europea (CETA). En particular, se busca:

- Incorporar fuertes salvaguardias laborales en el núcleo del acuerdo;
- Integrar disposiciones ambientales mejoradas para garantizar que ningún país del TLCAN debilite la protección ambiental para atraer inversiones;
- Agregar un nuevo capítulo sobre los derechos de género, de acuerdo con el compromiso canadiense con la igualdad de género;
- En línea con el compromiso canadiense de mejorar su relación con los pueblos indígenas, agregar un capítulo indígena; y reformar el proceso de Solución de Controversias entre los Inversores y los Estados, para garantizar el derecho de los gobiernos para regular en aras del interés público.

Canadá busca un mercado más libre para la contratación pública, un logro significativo en CETA. Las disposiciones de contenido local para los principales contratos del gobierno son comida basura política, superficialmente apetecible, pero insalubre a largo plazo. La liberalización de las adquisiciones puede ir de la mano de una mayor armonización regulatoria.

Asimismo, se pretende facilitar el movimiento de profesionales modernizando el Capítulo XVI del TLCAN ampliándolo para reflejar las necesidades negocios. Aquí nuevamente, Canadá considera que el CETA proporciona un modelo.

Los puntos canadienses se refieren en síntesis a:

1. Materia laboral.
2. Medio ambiente.
3. Derechos de género.
4. Derechos indígenas.
5. Mecanismo de solución de controversias inversor-investor-estado.

6. Expandir adquisiciones.
7. Movimiento más libre de profesionales.
8. Proteger el sistema de gestión de suministros de Canadá para productos lácteos y aves de corral.
9. Proteger las empresas culturales.
10. Mantener el Capítulo XIX.

VI. LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN Y QUÉ CABE ESPERAR.

Hasta este momento se han llevado a cabo cuatro rondas de modernización del TLCAN, que han sido las siguientes:

Primera ronda, Washington, D.C. del 16-20 de agosto de 2017.²⁰

Segunda Ronda, Ciudad de México, del 1 al 5 de septiembre de 2017. En ella sesionaron 25 mesas de trabajo para tratar temas como acceso a mercado de bienes, inversión, reglas de origen, facilitación comercial, medio ambiente, comercio digital, pequeñas y medianas empresas, transparencia y anticorrupción, entre otros.²¹

Tercera Ronda, Ottawa, Canadá del 23 al 27 de septiembre de 2017.²²

Cuarta Ronda, Arlington, Virginia, EUA, del 11 al 17 de octubre de 2017. Esta ronda de negociaciones abarcó siete días enteros de discusiones en casi 30 grupos. Al finalizar, los gobiernos de los tres países declararon que sobre la base de los avances realizados en rondas anteriores, incluyendo la conclusión de negociaciones sustantivas en el Capítulo de Pequeñas y Medianas Empresas, anunciado en la Ronda tres, se concretaron sustancialmente las discusiones en el Capítulo de Competencia. Además, los negociadores lograron avances significativos en varios grupos de negociación, incluyendo Aduanas y Facilitación del

²⁰El texto de la declaración al finalizar esta primer ronda en http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Tri_Statement_Round1_s.pdf

²¹El texto de la declaración final de la ronda en http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Round_2_s.pdf

²²Su texto en http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Round_3_s.pdf y en https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2017/09/trilateral_statementontheconclusionofthethirdroundofnaftanegotia.html

Comercio, Comercio Digital, Buenas Prácticas Regulatorias, y algunos anexos sectoriales. Se señaló que las Partes ya han presentado casi la totalidad de las propuestas iniciales de texto.²³

Entre las propuestas delicadas presentadas por Estados Unidos durante la cuarta ronda están:

- Incrementar el contenido regional para la industria automotriz de 62.5% a 85%, del cual el 50% debe ser estadounidense.
- Limitar las compras de gobierno.
- La eliminación del Capítulo XIX.
- Implementar cláusula sunset, que busca revisar el tratado cada cinco años.²⁴

El responsable de las negociaciones por parte de los Estados Unidos, Robert Lighthizer, declaró que en las negociaciones “hay que llegar a un acuerdo equilibrado”, y manifestó estar “sorprendido y decepcionado por la resistencia al cambio” tras el rechazo de México y Canadá a los cambios propuestos por Donald Trump para el Tratado. Reiteró que si esta actitud continúa y no existen cambios en las políticas del tratado referentes al empleo, manufactura y empresas nacionales Estados Unidos no podría continuar dentro del Tratado.²⁵

Quinta Ronda, Ciudad de México del 15 al 23 de noviembre de 2017. Para esta ronda se abarcarán temas como Propiedad Intelectual, Servicios Financieros, Anticorrupción, Economía Digital, Regla de origen en sector automotriz. México lleva listas sus propuestas sobre solución de controversias y compras de gobierno.²⁶

²³Véase http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/NAFTA_MOD_Round_4_s.pdf

²⁴Véase <http://cnnespanol.cnn.com/2017/10/18/tras-cuatro-rondas-de-negociaciones-que-sigue-ahora-para-el-tlcan/>

²⁵<http://www.alcaldesdemexico.com/notas-principales/estados-unidos-decepcionado-tras-finalizar-cuarta-ronda-de-negociaciones-del-tlcan/>

²⁶http://www.milenio.com/negocios/tlcan-tlc-quinta_ronda-sector_automotriz-reglas_origen-acero-kenneth_smith-noticias_0_1063693879.html

A los temas anteriores hay que añadir el reciente planteamiento estadounidense de excluir del capítulo de servicios el transporte de carga.²⁷

En el mes de diciembre de 2017 se llevó a cabo una reunión técnica los días 9 al 15 en la ciudad de Washington. D.C. Los temas tratados fueron:

- Anticorrupción.
- Buenas Prácticas Regulatorias (BPR).
- Comercio Digital.
- Competitividad.
- Empresas Comerciales Propiedad del Estado.
- Energía.
- Medio Ambiente.
- Obstáculos Técnicos al Comercio.
- Procedimientos Aduaneros.
- Procedimientos Aduaneros.
- Reglas de Origen.
- Servicios Financieros.
- Telecomunicaciones.
- Textil.
- Trato Nacional y Acceso a Mercado de Bienes.

Cabe destacar que no se logró el cierre de ningún capítulo. La siguiente ronda de negociación se llevará a cabo en Montreal, Canadá, los días 23 a 28 de enero de 2017.

VII. CONCLUSIÓN

El Ejecutivo Estadounidense cuenta con una muy amplia gama de facultades en materia de comercio internacional, muestra de la prolongada experiencia de aquel país en la materia. El Congreso le ha otorgado una amplia autoridad al Poder Ejecutivo para negociar y en su caso denunciar Tratados Comerciales In-

²⁷<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-11-09/u-s-is-said-to-propose-freezing-mexican-trucks-out-of-new-nafta>

ternacionales. Estas acciones del Ejecutivo no requieren una intervención o acción por parte del Congreso ni tampoco su aprobación, dejando en el Ejecutivo una amplia libertad de acción sin contrapeso de los demás Poderes.

Las relaciones comerciales con los Estados Unidos de América siempre han sido complejas y ante la modernización del TLCAN el sector productivo mexicano debe prepararse para los cambios que habrán de presentarse; actuar, diversificar mercados de exportación y de ser posible su oferta exportadora; acercarse al gobierno de México para estructurar una defensa comercial adecuada, incluso a los organismos empresariales y agroindustriales.

El sector privado mexicano debe concientizar a sus socios y clientes en los EUA sobre la importancia de que el TLCAN se mantenga y se fortalezca para que ellos a su vez hagan lo propio con su gobierno y organizaciones; asesorarse con abogados y expertos en materia de comercio exterior. Serán necesarias unión, imaginación, capacidad de adaptación y de gestión.

Las propuestas estadounidenses son en muchos casos inaceptables e incluso contrarias a los intereses de dicho país, México debe mantenerse firme en su postura negociadora.

Se han planteado dudas sobre si el Ejecutivo Estadounidense puede denunciar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte sin la aprobación del Congreso.

No existen precedentes en los Estados Unidos del retiro unilateral de un Tratado de Libre Comercio en vigor por parte del Presidente de los Estados Unidos.

La participación del sector privado mexicano a través de la figura del Cuarto de Junto, creada desde las negociaciones iniciales del TLCAN ha sido fundamental y debe continuar y fortalecerse. México debe defender a toda costa el mantenimiento de los mecanismos de solución de controversias del TLCAN y en particular los del Capítulo XIX en materia de prácticas desleales de comercio.

Finalmente, México y Canadá deben mantenerse unidos en el proceso de negociación, solo así se podrán lograr las fortalezas necesarias para la misma.