

La modernización del TLCAN en el contexto de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América

Oscar CRUZ BARNEY



Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones Jurídicas

LA MODERNIZACIÓN DEL TLCAN
EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES
COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS

Serie ESTUDIOS JURÍDICOS, núm. 321

COORDINACIÓN EDITORIAL

Lic. Raúl Márquez Romero
Secretario Técnico

Lic. Wendy Vanesa Rocha Cacho
Jefa del Departamento de Publicaciones

María Teresa de Jesús Baena Sánchez
Miguel López Ruiz
Cuidado de la edición

José Antonio Bautista Sánchez
Formación en computadora

Mauricio Ortega Garduño
Elaboración de portada

OSCAR CRUZ BARNEY

LA MODERNIZACIÓN
DEL TLCAN EN EL CONTEXTO
DE LAS RELACIONES
COMERCIALES ENTRE
MÉXICO Y LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS
MÉXICO, 2018

Primera edición: 2018

DR © 2018. Universidad Nacional Autónoma de México

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS

Círculo Maestro Mario de la Cueva s/n
Ciudad de la Investigación en Humanidades
Ciudad Universitaria, 04510 Ciudad de México

Impreso y hecho en México

CONTENIDO

Abreviaturas	VII
Introducción. La situación de México en el contexto de las relaciones comerciales internacionales. Las facultades constitucionales en materia de comercio exterior y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte	1

PRIMERA PARTE

I. Las facultades del Poder Ejecutivo estadounidense en materia de comercio exterior	21
1. La negociación de tratados comerciales internacionales por los Estados Unidos de América	23
2. Otras facultades del Poder Ejecutivo estadounidense en materia comercial.	24
II. Mecanismos para el establecimiento de barreras arancelarias al comercio con México	29
1. La Sección 301/Prácticas Comerciales Injustas (Unfair Trade Practices) de la Trade Act de 1974	29
A. Acciones mandatorias	30
B. Acciones discrecionales	32
C. Facultades de la USTR.	32
2. La Sección 122/Balanza de Pagos de la Ley de Comercio de 1974 (Balance-of-Payments, Trade Act de 1974).	33

3. La Sección 232(b)/Seguridad Nacional de la Ley de Expansión del Comercio de 1962 (National Security de la Trade Expansion Act de 1962).	34
4. IEEPA/Emergencias Económicas Internacionales (International Economic Emergencies).	35
III. Estrategias de defensa y acciones posibles ante la imposición de barreras a productos mexicanos en los Estados Unidos.	37
1. La Organización Mundial del Comercio	38
2. Los mecanismos internos en el sistema jurídico estadounidense	44
A. La Corte de Comercio Internacional	44
B. La justicia federal.	48
IV. La posible participación del Poder Legislativo estadounidense	50

SEGUNDA PARTE

I. La modernización del TLCAN	55
1. La primera propuesta de Estados Unidos.	63
2. La segunda propuesta de Estados Unidos.	64
3. El contenido de las propuestas	67
II. La posible eliminación del capítulo XIX del TLCAN.	92
III. La posición de Canadá.	94
IV. Las expectativas: el CPTPP, como posible modelo modernizador	96
V. Las rondas de negociación y qué cabe esperar	98
Conclusión general	101
Bibliografía, hemerografía y fuentes	103

ABREVIATURAS

BPR	Buenas prácticas regulatorias
TPP	Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico
TPA	Trade Promotion Authority
TTIP	Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión
CPTPP	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico
TPA	Trade Promotion Authority
OMC	Organización Mundial del Comercio
OSD	Órgano de Solución de Diferencias de la OMC
USTR	United States Trade Representative
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SE	Secretaría de Economía
OTC	Obstáculos técnicos al comercio
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement

INTRODUCCIÓN

La SITUACIÓN DE MÉXICO EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES. LAS FACULTADES CONSTITUCIONALES EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El objetivo del presente texto es analizar 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. Se analizan en una primera parte cuáles son las facultades del Poder Ejecutivo estadounidense en materia de negociaciones comerciales internacionales y las opciones de actuación frente al uso de las mismas. En una segunda parte se plantea el proceso de modernización del TLCAN y los principales aspectos del mismo: los objetivos de los tres países parte del Tratado y las implicaciones de los cambios propuestos. Necesariamente, al encontrarnos en el proceso de negociación actualmente, el análisis propuesto y las conclusiones son preliminares y limitadas a los avances de la misma negociación.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se refiere en diversos artículos al tema del comercio internacional y a las facultades que para su regulación, promoción y desarrollo ostentan tanto el Ejecutivo Federal como el Congreso de la Unión o el Senado de la República. La facultad originaria para regular el comercio exterior de México se encuentra en la fracción XXIX del artículo 73 constitucional. En ella se establece que es facultad del Congreso legislar para establecer contribuciones sobre el comercio exterior.

Por su parte, el artículo 131 es uno de los dos casos, junto con el artículo 29 en la Constitución, en los que se rompe el principio de división de poderes consagrado en el artículo 49 constitucional. Dicho artículo establece:

El Supremo Poder de la Federación se divide para su ejercicio en Legislativo, Ejecutivo y Judicial. No podrán reunirse dos o más de estos Poderes en una sola persona o corporación, ni depositarse el Legislativo en un individuo, salvo el caso de facultades extraordinarias al Ejecutivo de la Unión, conforme a lo dispuesto en el artículo 29. En ningún otro caso, salvo lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 131, se otorgarán facultades extraordinarias para legislar.

Por virtud del primer párrafo del artículo 131, se faculta al Ejecutivo Federal para:

1. Gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional.
2. Reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia.

Conforme al segundo párrafo del mismo artículo 131, adicionado mediante reforma constitucional publicada el 28 de marzo de 1951, se faculta al Ejecutivo Federal para:

1. Aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras.
2. Restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos.

El uso de estas dos facultades incorporadas en 1951 sujeta al Ejecutivo Federal a cumplir con los siguientes requisitos:

- a) La medida deberá ser estimada urgente.

- b) Su finalidad deberá ser la de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país.

Finalmente, el propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, deberá someter a su aprobación el uso que hubiera hecho de la facultad concedida.

No se señala, sin embargo, la consecuencia para el caso de no someter a la aprobación del Congreso el uso de dicha facultad, o bien qué pasaría si el Congreso niega su aprobación.

La actual ley reglamentaria de este artículo es la Ley de Comercio Exterior, del 27 de julio de 1993, y su Reglamento. El objeto de la Ley es:

1. Regular y promover el comercio exterior.
2. Incrementar la competitividad de la economía nacional.
3. Propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país.
4. Integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional.
5. Defender la planta productiva de prácticas desleales del comercio internacional.¹
6. Contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Al nacer a la vida independiente, el país carecía de un sistema arancelario adecuado a su nueva realidad política y económica: pasó de un sistema controlado de comercio, si bien liberalizado en la última mitad del siglo XVIII, pero siempre bajo el control de grupos de comerciantes a través de los consulados de comercio y con la presencia clara del Estado español en la regulación de las transacciones entre España y las Indias.

¹ Sobre este punto, véase Cruz Barney, Oscar, *Las reformas a la Ley de Comercio Exterior en materia de prácticas desleales de comercio antidumping*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2003; asimismo, *Antidumping*, Barcelona, Wolters Kluwer-Bosch, 2013.

En ese sentido, para entender la política arancelaria mexicana es necesario acudir a sus antecedentes hispanoindianos, para después estudiar la regulación específica que prevaleció durante el siglo XIX.

Históricamente,² conforme a la Constitución de Cádiz de 1812, no podía el rey hacer alianza ofensiva ni tratado especial de comercio con ninguna potencia extranjera sin el consentimiento de las Cortes. Conforme al artículo 131, dentro de las facultades de las Cortes estaba la de aprobar antes de su ratificación los tratados de alianza ofensiva, los de subsidios y los especiales de comercio.

Una vez alcanzada la independencia en 1821, conforme al proyecto del Reglamento Político Provisional del Imperio Mexicano de 1822, correspondía al emperador, conforme al artículo 30, dirigir las relaciones diplomáticas y de comercio con las demás naciones.

Adoptada la República federal en 1824, tocaba al Congreso de acuerdo con la fracción XI del artículo 50, arreglar el comercio con las naciones extranjeras, y entre los diferentes Estados de la Federación y tribus de los indios, y al presidente de la República dirigir las negociaciones diplomáticas y celebrar los tratados de comercio.

Con la República Central, dentro de la Tercera Ley Constitucional, en 1836 el Congreso tenía facultad, conforme al artículo 44, para dar al gobierno bases y reglas generales para la habilitación de toda clase de puertos, establecimiento de aduanas y formación de los aranceles de comercio. Asimismo, para, conforme a la fracción VIII, aprobar toda clase de tratados que celebre el Ejecutivo con potencias extranjeras, y los concordatos con la silla apostólica. Esta facultad se mantiene en las Bases Orgánicas de 1843 en el artículo 66, fracciones IX y XII.

² Los textos constitucionales históricos, en Carbonell, Miguel *et al.*, *Constituciones históricas de México*, 2a. ed., México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2004.

El artículo 72 de la Constitución Federal de 1857, en su fracción XIII, facultaba al Congreso para aprobar los tratados, convenios o convenciones diplomáticas que celebrara el Ejecutivo, y en la IX, para expedir aranceles sobre el comercio extranjero, y para impedir, por medio de bases generales, que en el comercio de estado a estado se establezcan restricciones onerosas.

El artículo 124 establecía que para el 1 de junio de 1858 quedarían abolidas las alcabalas y aduanas interiores en toda la República. Este artículo fue reformado el 22 de noviembre de 1886, en el sentido de que los estados no podrían imponer algún derecho por el simple tránsito de mercancías en la circulación interior. Sólo el gobierno de la Unión podría decretar derechos de tránsito, pero únicamente respecto de efectos extranjeros que atraviesen el país por líneas internacionales e interoceánicas, sin estar en el territorio más tiempo que el necesario para la travesía y salida al extranjero.

Los estados no prohibirían directa ni indirectamente la entrada a su territorio ni la salida de él, de ninguna mercancía, a no ser por motivo de policía; ni gravarían los artículos de producción nacional por su salida para el extranjero o por otro estado.

Las exenciones de derechos que concedieran serían generales, y no podían decretarlas en favor de los productos de determinada procedencia. Asimismo, la cuota del impuesto para determinada mercancía sería una misma, sea cual fuera su procedencia, sin que pueda asignársele mayor gravamen que el que reportan los frutos similares de la entidad política en que se decreta el impuesto.

La mercancía nacional no podía ser sometida a determinada ruta ni a inspección o registro en los caminos, ni exigirse documento fiscal alguno para su circulación interior. Los estados no podrían gravar la mercancía extranjera con mayor cuota que aquella cuyo cobro les haya sido consentido por la ley federal.

Una nueva reforma a este artículo 124 se hizo el 1 de mayo de 1896, para quedar:

Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se exporten o importen, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito y Territorios federales, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 111.

Es el antecedente directo de la redacción del artículo 131 de la Constitución de 1917.

El marco jurídico para la discusión y en su caso aprobación de las modificaciones al Tratado de Libre Comercio de América del Norte se integra por las disposiciones constitucionales que facultan tanto al Poder Ejecutivo Federal como al Legislativo en materia de comercio exterior, celebración y aprobación de tratados, como en la Ley sobre la Celebración de Tratados y la Ley sobre Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica.

A nivel constitucional, recordemos que conforme al artículo 117 de la carta magna los estados no pueden, en ningún caso, celebrar alianza, tratado o coalición con otro estado ni con las potencias extranjeras. Dicha tarea corresponde al Ejecutivo Federal.

Asimismo, conforme a la fracción XXIX del artículo 73 constitucional, el Congreso tiene facultad para establecer contribuciones sobre el comercio exterior.

En el artículo 76, al tratar de las facultades exclusivas del Senado, se incluye la de analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el presidente de la República y el secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso. Además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que el Ejecutivo Federal suscriba, así como su decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos.

La negociación de los tratados como sabemos, corresponde, conforme al artículo 89, al presidente de la República, al ser responsable de dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, así como terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo debe observar los siguientes principios normativos:

- La autodeterminación de los pueblos;
- La no intervención;
- La solución pacífica de controversias;
- La proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales;
- La igualdad jurídica de los Estados;
- La cooperación internacional para el desarrollo;
- El respeto, la protección y promoción de los derechos humanos, y
- La lucha por la paz y la seguridad internacionales.

El marco jurídico secundario aplicable a la discusión de un tratado internacional de comercio en México está contenido en la Ley sobre la Celebración de Tratados publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 2 de enero de 1992, y en la Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 2 de septiembre de 2004.

La Ley sobre la Celebración de Tratados, que ha sido ya en varias ocasiones cuestionada respecto de su constitucionalidad,³

³ Así, los textos de López Mata, Rosendo, “Notas para el análisis sobre la constitucionalidad de algunas disposiciones contenidas en la Ley sobre la Celebración de Tratados”, *Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, México, núm. 24, vol. I, 1995; Sepúlveda Iguíniz, Ricardo J., “Análisis constitucional de la Ley sobre la Celebración de Tratados”, *Revista de Investigaciones Jurídicas*, México, año 18, núm. 18, 1994; Trigueros Gaisman,

tiene por objeto regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Los tratados sólo podrán ser celebrados entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público. Contempla los denominados “acuerdos interinstitucionales”, que sólo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismos descentralizados de la administración pública federal, estatal o municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales. En su artículo 2o. define el término “tratado” como:

El convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.

Y “aprobación”, como el acto por el cual el Senado aprueba los tratados que celebra el presidente de la República.

La Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica tiene como objeto reglamentar el artículo 93 de la Constitución general de la República en materia de las facultades constitucionales del Senado de requerir información a los secretarios de Estado, jefes de departamento administrativo, así como a los directores de los organismos descentralizados competentes sobre la negociación, celebración y aprobación de tratados relacionados con el comercio de mercancías, servicios,

Laura, “Comentarios en torno a la Ley sobre la Celebración de Tratados”, *Alegatos*, México, núm. 21, mayo-agosto de 1992. Véase también Palacios Treviño, Jorge, *Análisis crítico jurídico de la Ley sobre la Celebración de Tratados*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Acervo Histórico Diplomático, 2000.

inversiones, transferencia de tecnología, propiedad intelectual, doble tributación y cooperación económica.

La Ley plantea la obligación del Ejecutivo, de presentar un informe de inicio de negociaciones.⁴

Conforme al artículo 3o. de dicha Ley, para la aprobación de un tratado se observarán los siguientes objetivos generales:

- I. Contribuir a mejorar la calidad de vida y el nivel de bienestar de la población mexicana;
- II. Propiciar el aprovechamiento de los recursos productivos del país;
- III. Promover el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales;
- IV. Contribuir a la diversificación de mercados;
- V. Fomentar la integración de la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación de la competitividad del país, y
- VI. Promover la transparencia en las relaciones comerciales internacionales y el pleno respeto a los principios de política exterior de la fracción X del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Asimismo y conforme al artículo 4o. del citado ordenamiento, para la aprobación de un tratado se deberá tener congruencia con los siguientes objetivos particulares, según proceda:

- I. En materia de solución de controversias:
 - a) Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de reciprocidad internacional;
 - b) Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas, y
 - c) Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad;

⁴ Consultable en http://infosen.senado.gob.mx/sgsp/gaceta/62/1/2012-11-27-1/assets/documentos/INFORME_SE.pdf

- II. En materia de prácticas desleales de comercio exterior:
 - a) Fomentar la libre competencia y buscar las sanas prácticas de competencia, y
 - b) Prever y promover mecanismos para contrarrestar los efectos de las prácticas desleales de comercio de los países con los que se contrate;
- III. Fomentar el respeto de los derechos de propiedad intelectual;
- IV. Impulsar el fomento y la protección recíproca de las inversiones y las transferencias de tecnología, generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional;
- V. Impulsar la eliminación o reducción de obstáculos innecesarios al comercio que sean incompatibles con la ley y con los compromisos internacionales;
- VI. Prever que las normas de los tratados consideren las asimetrías, diferencias y desequilibrios así como las medidas correspondientes para compensarlas, y
- VII. Los demás objetivos que correspondan a la naturaleza del tratado.

Los artículos 9o. a 12 contemplan el procedimiento a seguir ante y por el Senado de la República en el proceso de aprobación o no del tratado internacional correspondiente. Así, para la aprobación de algún tratado ya firmado, el texto deberá someterse al Senado junto con los siguientes documentos:

- I. Un escrito con todas las acciones administrativas para aplicar los objetivos que correspondan conforme al tratado de que se trate;
- II. Una explicación de cómo la aprobación del tratado afectará las leyes y reglamentos de México;
- III. Los rubros que México concedió durante la negociación;
- IV. La forma en que se cumplirán los objetivos que correspondan conforme al tratado firmado;
- V. La manera en que el tratado cumple con los intereses de México, y
- VI. Las reservas que los países miembros del tratado establecieron y las razones.

Para la aprobación del tratado, el Senado de la República o en su caso la Comisión Permanente, deberán turnar el mismo a las comisiones competentes, en la sesión siguiente a la fecha en que el Ejecutivo Federal lo haya sometido al Senado.

Cabe destacar que los ciudadanos y las organizaciones empresariales, ciudadanas y sindicales podrán emitir su opinión ante el Senado de la República. Las comunicaciones entre ciudadanos, organizaciones y las comisiones correspondientes podrán ser orales en audiencia o por escrito. En todo caso, serán públicas, salvo disposición legal en contrario.

El Senado de la República, a través de sus comisiones, deberá escuchar y tomar en cuenta las propuestas que le hagan llegar o que presenten los gobiernos y los congresos locales.

Cabe tener presente que conforme al artículo 105 constitucional, al tratar de las acciones de inconstitucionalidad que tengan por objeto plantear la posible contradicción entre una norma de carácter general y la Constitución, éstas podrán ejercitarse, dentro de los treinta días naturales siguientes a la fecha de publicación de la norma, por el equivalente al 33% de los integrantes del Senado, en contra de los tratados internacionales celebrados por el Estado mexicano.

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, el Acuerdo Europeo de Libre Comercio, Japón, el Acuerdo de Integración Comercial con Perú.

Además de lo anterior, se negociaron acuerdos de alcance parcial de complementación económica con Argentina y Brasil.

En julio de 2002 se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica 54, que manifiesta 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. El 6 de junio de 2012, México firmó *ad referendum* el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, suscrito en Paranál, 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 de 2012. 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 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 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, Taiwán, Corea, Colombia y, notablemente, China han mencionado su intención de formar parte del Acuerdo.

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 aquel país del acuerdo comercial; con ello provocó 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 Zelanda 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 Hanói, 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 relativa a la continuación del proceso para la entrada en vigor del TPP-11. Cabe destacar que actualmente la denominación del acuerdo cambió, por iniciativa de Canadá, a Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP).

En el caso de las relaciones comerciales internacionales de los Estados Unidos de América, la sección 1101 de la Ley Ómnibus de Comercio y Competitividad (Omnibus Trade and Competitiveness Act) de 1988⁵ (en adelante Omnibus Trade and Com-

⁵ *Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*. Disponible en: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/STATUTE-102/pdf/STATUTE-102-Pg1107.pdf>

petitiveness Act) 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;
- 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.

Conforme ha señalado Rodolfo Cruz Miramontes, en los Estados Unidos de América la facultad de negociar tratados internacionales está depositada en el presidente, con la asesoría y consentimiento del Senado. Sin embargo, se han celebrado también acuerdos directos con la participación exclusiva del Poder Ejecutivo.

Así, conforme al citado autor, podemos distinguir los siguientes tipos de tratados o acuerdos internacionales en los Estados Unidos de América:

1. Los acuerdos tradicionales negociados por el Ejecutivo y aprobados por el Senado contemplados en el artículo 2o., sección 2, párrafo 2, de la Constitución, denominados “tratados senatoriales”. El presidente:

Tendrá facultad, con el consejo y consentimiento del Senado, para celebrar tratados, con tal de que den su anuencia dos tercios de los senadores presentes, y propondrá y, con el consejo y sentimiento del Senado, nombrará a los embajadores, los demás ministros públicos y los cónsules, los magistrados del Tribunal Supremo y a todos los demás funcionarios de los Estados Unidos a cuya designación no provea este documento en otra forma y que hayan sido establecidos por ley. Pero el Congreso podrá atribuir el nombramiento de los funcionarios inferiores que considere convenientes, por medio de una ley, al Presidente solo, a los tribunales judiciales o a los jefes de los departamentos.

2. Los acuerdos ejecutivos congresionales, que pueden ser de dos tipos:
 - A) Los que reciben una autorización previa del Poder Legislativo para negociarse.
 - B) Aquellos que una vez negociados se envían al Congreso para su aprobación con efectos retroactivos.
3. Los acuerdos llevados a cabo únicamente por el presidente conocido como presidenciales-ejecutivos (*presidential-executive*) o acuerdos ejecutivos únicos (*sole executive agreements*).
4. Los denominados por algunos autores europeos como *gentleman agreements*, de singular importancia a finales de la Segunda Guerra Mundial.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se ubica, conforme a la clasificación anterior:

Entre los acuerdos ejecutivos congresionales que por haberse sujetado al sistema de la vía rápida (*fast track*), recibió una autorización previa a su negociación, por ello, se constrictó a un término de duración para ella y a una aprobación posterior, tal como se estipuló en la ley identificada como P.L. 100-418, sección 102, y el término consignado fue del 1 de mayo de 1991 al 31 de mayo de 1993; esto significa que la autoridad presidencial para negociarlo concluyó en esa fecha.⁶

Se señala que: “La Constitución de los EUA es omisa en esta cuestión. La Constitución se refiere a tratados, no a acuerdos y el TLCAN no es técnicamente un tratado. Es el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte”.⁷

⁶ Cruz Miramontes, Rodolfo, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las denominadas «cartas paralelas», *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, vol. I, 2001. Asimismo, véase Smith, Jane M. *et al.*, *Why Certain Trade Agreements Are Approved as Congressional-Executive Agreements Rather Than Treaties*, Congressional Research Service 7-5700, disponible en: www.crs.gov/97-896.

⁷ “The U.S. Constitution is silent on this question. The Constitution covers treaties —not agreements— and NAFTA is not technically a treaty. It is

Adicionalmente, debería, tal como aconteció, presentarse junto al texto del tratado y en el correspondiente término, una ley especial en la que conste su aprobación y su implementación (con fundamento en las secciones 1102 (b) y (c) y 1103 de la Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988, que otorga al presidente las facultades legales para celebrarlo).

the North American Free Trade Agreement”. Shapiro, Jacob L., “The American President’s Power over NAFTA”. Disponible en: <https://geopoliticalfutures.com/the-american-presidents-power-over-nafta/>. La traducción es nuestra.

PRIMERA PARTE

I. LAS FACULTADES DEL PODER EJECUTIVO ESTADOUNIDENSE EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

Durante la campaña presidencial del recientemente electo Donald Trump en los Estados Unidos de América⁸ se anunciaron diversas medidas en materia de comercio exterior, que habrían de desarrollarse en los primeros cien días de la nueva administración:⁹

- 1) El retiro del recientemente negociado Acuerdo de Asociación Transpacífica o TPP, actualmente denominado CPTPP.
- 2) Renegociar o en su caso denunciar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.¹⁰ Si bien la posibilidad de la renegociación ya se había planteado años atrás,¹¹ 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 dieciocho temas generales y 48 objetivos específicos. Entre ellos

⁸ Una explicación de las razones del impacto en la economía mexicana derivado del resultado electoral estadounidense, en Calderón Salazar, Jorge Alfonso, “México ante la propuesta de Trump de renegociar el TLCAN”, *El Punto sobre la i*, México, año 6, núm 28, 2017.

⁹ “Here’s what will actually happen if Trump withdraws from NAFTA. It’s not pretty”, Updated by Zeeshan Aleemzeeshan.aleem@vox.com, 16 de noviembre de 2016, 8:30am EST.

¹⁰ Véase respecto a una posible renegociación del TLCAN, “Cargill c.e.o. Advocates Smart and Inclusive Trade, Immigration Policy”, *Milling & Baking News*, Sosland Publishing Co., vol. 95, núm. 16, 14 de febrero de 2017, pp. 1 y 10.

¹¹ Gallagher, Kevin P. *et al.* (coords.), *The Future of North American Trade Policy: Lessons from NAFTA*, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future Boston University, 2009.

destaca por su gravedad y ciertamente inaceptabilidad la pretensión de eliminar el mecanismo de solución de controversias del capítulo XIX del Tratado.¹²

- 3) Imponer barreras arancelarias de 45% a las importaciones a provenientes de China.
- 4) Imponer barreras arancelarias de 35% a las importaciones a Estados Unidos de bienes provenientes de empresas estadounidenses que hayan mudado sus plantas de producción a México.

Estas medidas han sido criticadas duramente desde los Estados Unidos por no atender a las acciones que podrían llevarse a cabo para mejorar el funcionamiento del TLCAN y recuperar los mercados perdidos ante la presencia de productos chinos.¹³ Inclusive, durante 2017 Agricultural Outlook organizado por el USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) hubo diversas voces de inconformidad con el retiro de los Estados Unidos del TPP, al considerar que era francamente benéfico para dicho país.¹⁴

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”.

¹² Un análisis del borrador en De Maria y Campos Castelló, Mauricio, “EU expresa lineamientos del nuevo TLCAN; ¿y México qué persigue?”. Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/eua-expresa-lineamientos-de-nuevo-tlcan-y-mexico-que-persigue.html>

¹³ Wise, Timothy A., “A Progressive Agenda for Renegotiating NAFTA”, *Moyers and Company*, 22 de noviembre de 2016. Disponible en: <http://billmoyers.com/story/getting-the-nafta-we-need/#>

¹⁴ Estuvimos presentes en las sesiones de 2017 Agricultural Outlook y pudimos escuchar las diversas presentaciones que hicieron manifiesta su oposición a la salida de Estados Unidos del TPP.

Cabe destacar que estas tres acciones 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.

1. *La negociación de tratados comerciales internacionales por los Estados Unidos de América*

El fundamento legal para la negociación de tratados de libre comercio se encuentra en la Ley de Comercio Exterior de 1974 (Trade Act of 1974) (en lo sucesivo 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 autoridad para la promoción del comercio (Trade Promotion Authority) (TPA) (en adelante Trade Promotion Authority, o simplemente TPA).

En la negociación de un tratado comercial, el presidente de los Estados Unidos desde hace más de treinta años (1974) ha optado por solicitar del Congreso estadounidense la denominada Trade Promotion Authority (TPA), expresada de forma legislativa para guiar y en su caso limitar en su actuación a las administraciones, sean republicanas o demócratas en la negociación de tratados comerciales internacionales.

Se trata de un procedimiento de carácter legislativo, que no le otorga al Ejecutivo nuevas facultades, mediante el cual el Congreso define los objetivos de la negociación y el mecanismo de consulta correspondiente durante el proceso de negociación. Conforme a la TPA, el Congreso retiene la facultad de revisar y decidir si un tratado negociado y propuesto por el Ejecutivo habrá de ser implementado o no.¹⁵ La ventaja de este mecanismo reside en que el voto del Congreso puede ser solamente positivo o negativo, sin modificación posible del texto negociado y pre-

¹⁵ Disponible en: <https://ustr.gov/trade-topics/trade-promotion-authority>

sentado por el Ejecutivo para su aprobación. Se considera que la TPA confirma el rol que la Constitución le confiere al Congreso en el desarrollo y vigilancia de la política exterior en materia comercial de los Estados Unidos de América.

Los elementos fundamentales de la TPA son, según el representante Comercial de los Estados Unidos (United States Trade Representative) (en lo sucesivo por sus siglas en inglés USTR),¹⁶ los siguientes:

- 1) La TPA delinea una guía por parte del Congreso al presidente respecto de las prioridades dentro de la política comercial y los objetivos de negociación.
- 2) La TPA determina obligaciones para la administración en materia de notificación y consulta:
 - Con el Congreso
 - Con el sector privado
 - Con grupos de interés y
 - Con el público durante la negociación del acuerdo comercial de que se trate.
- 3) La TPA define los términos, condiciones y procedimientos bajo los cuales el Congreso le permite a la administración entrar a formar parte de un tratado comercial internacional y establece los procedimientos para la deliberación legislativa de las leyes de implementación necesarias.

2. *Otras facultades del Poder Ejecutivo estadounidense en materia comercial*

La TPA fue adicionada mediante:

- La Ley Ómnibus de Comercio y Competitividad (Omnibus Trade and Tariff Act) de 1984.¹⁷

¹⁶ *Idem.*

¹⁷ Omnibus Trade and Tariff Act de 1984. Disponible en: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/STATUTE-98/pdf/STATUTE-98-Pg2948.pdf>

- La Ley sobre la Autoridad para la Promoción del Comercio (Trade Promotion Authority Act) de 2002,¹⁸ y
- La Ley Bipartidista de Prioridades Comerciales y Responsabilidad del Congreso (Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act) de 2015.¹⁹

Debe además tenerse en cuenta la Ley Ómnibus de Comercio y Competitividad (Omnibus Trade and Tariff Act) de 1988. Con estas adiciones se incorporaron disposiciones clave en el ejercicio de las facultades presidenciales en materia de comercio exterior. Así, la sección 125 de la Trade Act de 1974 le otorga al presidente la *termination and withdrawal authority* o facultad para denunciar un tratado comercial, que al efecto señala en su inciso (a):

(a) Todo acuerdo comercial celebrado en virtud de esta Ley estará sujeto a terminación, total o parcial, o retiro, previa notificación, al final de un período especificado en el acuerdo. Dicho período no será más de 3 años a partir de la fecha en que el acuerdo entre en vigencia. *Si el acuerdo no finaliza o se efectúa el retiro al final del periodo así especificado, estará sujeto a terminación o retiro a partir de entonces con un preaviso de no más de 6 meses.*²⁰

Conforme a la citada sección 125:

- a) Todo tratado comercial en el que sea parte Estados Unidos de América debe contener disposiciones que permitan a

¹⁸ Trade Promotion Authority Act de 2002. Disponible en: <http://www.washingtontradereport.com/TradeAct2002.pdf>

¹⁹ Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act) de 2015. Disponible en: <https://www.congress.gov/114/bills/s995/BILLS-114s995rs.pdf>

²⁰ La traducción es nuestra. En inglés: (a) Every trade agreement entered into under this Act shall be subject to termination, in whole or in part, or withdrawal, upon due notice, at the end of a period specified in the agreement. Such period shall be not more than 3 years from the date on which the agreement becomes effective. *If the agreement is not terminated or withdrawn from at the end of the period so specified, it shall be subject to termination or withdrawal thereafter upon not more than 6 months' notice.*

dicho país retirarse del mismo después de hacer la notificación correspondiente (que no puede ser mayor a seis meses de antelación a la salida, caso del TLCAN, conforme al artículo 2205). Debe tenerse presente que el hecho de hacer la notificación de salida no obliga a quien la hizo a dejar el Tratado de Libre Comercio.

- b) El presidente tiene la facultad, conforme al inciso (b) de la Sección 125 invocada,²¹ de revocar cualquier decreto presidencial por el que se haya implementado una reducción arancelaria conforme al acuerdo de que se trate (que en el caso del TLCAN se trata de la Ley de Implementación del TLCAN o NAFTA Implementation Act de 1994.²²
- c) El presidente tiene la facultad de establecer aranceles hasta 50% superiores a los consignados en la columna 2 de la tarifa arancelaria estadounidense al 1 de enero de 1975, o bien de 20% *ad valorem* por encima de la tarifa existente el 1 de enero de 1975, lo que resulte mayor.²³

²¹ (b) El Presidente podrá rescindir, en todo o en parte, cualquier promulgación hecha en virtud de esta Ley. (La traducción es nuestra).

(b) The President may at any time terminate, in whole or in part, any proclamation made under this Act.

²² NAFTA Implementation Act de 1994. Disponible en: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-103hr3450enr/pdf/BILLS-103hr3450enr.pdf>

²³ (c) Siempre que los Estados Unidos, actuando en cumplimiento de cualquiera de sus derechos u obligaciones conforme a cualquier acuerdo comercial celebrado de conformidad con esta Ley, la sección 201 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, o la sección 350 de la Ley Arancelaria de 1930, se retire, suspenda o modifique cualquier obligación con respecto al comercio de cualquier país extranjero o su instrumentalización, el Presidente está autorizado a promulgar aumentos de aranceles u otras restricciones a la importación, en la medida en que lo considere oportuno, necesario o apropiado para ejercer los derechos o cumplir las obligaciones de los Estados Unidos. No se hará ninguna promulgación bajo esta subsección aumentando cualquier deber existente a una tasa de más del 50 por ciento superior a la tasa establecida en la columna de tarifas número 2 de las Listas Arancelarias de los Estados Unidos, vigentes el 1 de enero de 1975, o 20 por ciento *ad valorem* por encima de la tasa existente el 1 de enero de 1975, el que sea mayor. (La traducción es nuestra).

- d) Conforme al inciso (e) de la Tariff Act de 1974,²⁴ los aranceles existentes se mantendrán un año más a partir de la salida de Estados Unidos del acuerdo comercial de que se trate, precisamente con el objetivo de paliar los efec-

(c) Whenever the United States, acting in pursuance of any of its rights or obligations under any trade agreement entered into pursuant to this Act, section 201 of the Trade Expansion Act of 1962, or section 350 of the Tariff Act of 1930, withdraws, suspends, or modifies any obligation with respect to the trade of any foreign country or instrumentality thereof, the President is authorized to proclaim increased duties or other import restrictions, to the extent, at such times, and for such periods as he deems necessary or appropriate, in order to exercise the rights or fulfill the obligations of the United States. No proclamation shall be made under this subsection increasing any existing duty to a rate more than 50 percent above the rate set forth in rate column numbered 2 of the Tariff Schedules of the United States, as in effect on January 1, 1975, or 20 percent ad valorem above the rate existing on January 1, 1975, whichever is higher.

²⁴ (e) Los Derechos u otras restricciones de importación requeridas o apropiadas para llevar a cabo cualquier acuerdo comercial celebrado de conformidad con esta Ley, la sección 201 de la Trade Expansion Act de 1962, o la sección 350 de la Tariff Act de 1930 no se verán afectadas por ninguna terminación , en todo o en parte, de tal acuerdo o por el retiro de los Estados Unidos de dicho acuerdo y permanecerá vigente después de la fecha de dicha terminación o retiro por 1 año, a menos que el Presidente disponga que dichas tarifas serán restauradas al nivel en el que estarían, salvo por el acuerdo. Dentro de los 60 días posteriores a la fecha de dicha terminación o retiro, el Presidente transmitirá al Congreso sus recomendaciones sobre las tasas de impuestos apropiadas para todos los artículos que se vieron afectados por la terminación o el retiro o que hubieran sido afectados de ese modo, excepto por la oración anterior. (La traducción es nuestra).

(e) Duties or other import restrictions required or appropriate to carry out any trade agreement entered into pursuant to this Act, section 201 of the Trade Expansion Act of 1962, or section 350 of the Tariff Act of 1930 shall not be affected by any termination, in whole or in part, of such agreement or by the withdrawal of the United States from such agreement and shall remain in effect after the date of such termination or withdrawal for 1 year, unless the President by proclamation provides that such rates shall be restored to the level at which they would be but for the agreement. Within 60 days after the date of any such termination or withdrawal, the President shall transmit to the Congress his recommendations as to the appropriate rates of duty for all articles which were affected by the termination or withdrawal or would have been so affected but for the preceding sentence.

tos económicos disruptivos que se causen por la denuncia del tratado. Sin embargo, en circunstancias especiales el presidente puede imponer aranceles mayores en menos de un año; para ello debe notificar al Congreso. En cualquier caso, debe celebrar una audiencia pública conforme al inciso (f) de la invocada Ley, misma que en un momento dado puede posponerse para después de la subida arancelaria si las circunstancias y el interés nacional así lo exigen.²⁵

Es claro entonces que las disposiciones de la Trade Act de 1974 relativas a la denuncia de tratados comerciales internacionales son aplicables a acuerdos como el TLCAN, la OMC y el resto de tratados de libre comercio en vigor en los que los Estados Unidos son parte.

El TLCAN se negoció gozando el Ejecutivo estadounidense del *fast track*/TPA conforme a la Omnibus Trade and Tariff Act de 1988, cuya sección 1105 permite la aplicación plena de las disposiciones sobre denuncia del tratado contenidas en la sección 125 de la Trade Act de 1974, con ello plenamente aplicables al TLCAN.

Es decir, el presidente de los Estados Unidos de América tiene plenas facultades para denunciar el TLCAN de manera unilateral, si cumple con los extremos del artículo 2205 del Tratado:

²⁵ (f) Antes de tomar cualquier acción de conformidad con los incisos (b), (c) o (d), el Presidente deberá prever una audiencia pública durante el curso de la cual las personas interesadas tendrán una oportunidad razonable de estar presentes, para presentar pruebas, y ser escuchados, a menos que determine que tales audiencias previas serán contrarias al interés nacional debido a la necesidad de una acción expedita, en cuyo caso deberá prever una audiencia pública inmediatamente después de dicha acción. (La traducción es nuestra).

^① Before taking any action pursuant to subsection (b), (c), or (d), the President shall provide for a public hearing during the course of which interested persons shall be given a reasonable opportunity to be present, to produce evidence, and to be heard, unless he determines that such prior hearings will be contrary to the national interest because of the need for expeditious action, in which case he shall provide for a public hearing promptly after such action.

Artículo 2205: Denuncia

Una Parte podrá denunciar este Tratado seis meses después de notificar por escrito a las otras Partes su intención de hacerlo. Cuando una Parte lo haya denunciado, el Tratado permanecerá en vigor para las otras Partes.

Además, deberá emitir un decreto conforme a las secciones 125(b) y 125(c) de la Trade Act de 1974 arriba señaladas, revocando las concesiones arancelarias dentro del TLCAN e imponiendo nuevos aranceles a las importaciones provenientes de México y Canadá. Los aranceles se incrementarían entonces en los porcentajes consignados en la Tariff Act de 1974 por encima del nivel arancelario que tenían vigentes el 1 de enero de 1975, después de un periodo de transición de hasta un año. Lo mismo sucedería con una posible salida de la OMC u otro tratado comercial internacional.

II. MECANISMOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE BARRERAS ARANCELARIAS AL COMERCIO CON MÉXICO²⁶

Existen diversos mecanismos para el establecimiento de barreras arancelarias al comercio internacional, y algunas ya han sido utilizadas sin mucho éxito en su momento, como son:

1. *La Sección 301/Prácticas Comerciales Injustas (Unfair Trade Practices) de la Trade Act de 1974*

Dentro del título III, capítulo 1, de la Trade Act de 1974, se incluyen una serie de facultades para el Ejecutivo estadouni-

²⁶ Disponible en: <https://www.hoganlovells.com/en/publications/the-next-president-will-have-broad-authority-to-terminate-free-trade-agreements-and-impose-punitive-duties-on-foreign-countries>. En este artículo se redacta una lista de las facultades del Ejecutivo estadounidense en materia de comercio exterior, que nos ha servido de guía para la presente sección.

dense a través del *United States Trade Representative* (USTR) en materia de comercio exterior, incluyendo no solamente el comercio fe bienes, sino también de servicios e inversión extranjera directa.

Conforme a dicha sección 301, se incluyen acciones mandatorias y acciones discrecionales:

A. *Acciones mandatorias*

(1) Si la USTR determina que conforme a la Sección 304 (a) (1)²⁷ que

(A) Los derechos de los Estados Unidos conforme cualquier acuerdo comercial le están siendo negados; o bien

²⁷ Sección. 304. Determinaciones del representante de comercio.

(A) En general.

(1) Sobre la base de la investigación iniciada en la sección 302 y las consultas (y los procedimientos, si corresponde) en virtud de la sección 303, el representante comercial deberá:

(A) Determinar si (i) los derechos a los que los Estados Unidos tienen derecho en virtud de cualquier acuerdo comercial están siendo denegados, o (ii) cualquier acto, política o práctica descrita en la subsección (a) (1) (B) o (b) (1) de la sección 301 existe, y

(B) Si la determinación hecha bajo el subpárrafo (A) es afirmativa, determine qué medida, si corresponde, debe tomar el Representante Comercial en virtud de la subsección (a) o (b) de la sección 301. (La traducción es nuestra).

SEC. 304. DETERMINATIONS BY THE TRADE REPRESENTATIVE.

(a) IN GENERAL—

(1) On the basis of the investigation initiated under section 302 and the consultations (and the proceedings, if applicable) under section 303, the Trade Representative shall—

(A) determine whether—

(i) the rights to which the United States is entitled under any trade agreement are being denied, or (ii) any act, policy, or practice described in subsection (a)(1)(B) or (b)(1) of section 301 exists, and

(B) if the determination made under subparagraph (A) is affirmative, determine what action, if any, the Trade Representative should take under subsection (a) or (b) of section 301.

(B) Una acción, política pública o práctica de un gobierno extranjero:

(i) violan o son inconsistentes con las disposiciones del acuerdo comercial de que se trate o niegan beneficios comerciales a los Estados Unidos, o

(ii) es injustificable e impone cargas o restringe el comercio de los Estados Unidos.

La USTR deberá emprender las acciones autorizadas en la sección 301(c) contando con la orden del presidente, debiendo tomar además todas las acciones que le instruya el presidente conforme a la ley para el ejercicio de los derechos negados o bien para obtener la eliminación de las acciones, políticas públicas o prácticas.

Cabe señalar que estas acciones, estando bajo las facultades del Ejecutivo, se pueden tomar respecto al comercio tanto de bienes como de servicios, o bien dentro de cualquier área pertinente en las relaciones que se tengan con la nación extranjera.

La USTR no estaría obligada a emprender acciones si encuentra que el gobierno extranjero está tomando medidas satisfactorias para garantizar los derechos de los Estados Unidos conforme al tratado comercial de que se trate, ha acordado eliminar la acción, política pública o práctica, o bien se ha llegado a un acuerdo para una solución inminente. En caso de que el gobierno extranjero estuviera imposibilitado de eliminar la medida, la USTR no estaría obligada a actuar si el gobierno extranjero otorga medidas compensatorias a los Estados Unidos.

Si se diera el caso de que las acciones de la USTR pudieran resultar contraproducentes, más dañinas que la práctica combatida o fuera contraria a la seguridad nacional de los Estados Unidos, tampoco habría obligación de actuar.

Cabe destacar que toda acción adoptada por la USTR deberá encaminarse a afectar los bienes y servicios del país extranjero en un monto equivalente en valor a las restricciones impuestas a los Estados Unidos.

B. *Acciones discrecionales*

Si la USTR determina conforme a la citada sección 304(a) (1), que

(1) Un acto, política pública o práctica de un país extranjero no es razonable, o bien es discriminatoria e impone cargas o restringe el comercio de los Estados Unidos, y

(2) Que la toma de acciones por los Estados Unidos es procedente, la USTR podrá emprender dichas acciones conforme a la sección 301(c), sujeto a las instrucciones del presidente, si las hubiere, y a cualquier otra acción adecuada dentro de las facultades presidenciales que el presidente pudiera instruir tomar a la USTR a fin de eliminar la práctica o acción del gobierno extranjero.

Al igual que con las acciones mandatorias, las acciones discrecionales, estando bajo las facultades del Ejecutivo, se pueden tomar respecto al comercio tanto de bienes como de servicios, o bien dentro de cualquier área pertinente en las relaciones que se tengan con la nación extranjera.

C. *Facultades de la USTR*

La USTR en cualquier caso está facultada para:

- A) Suspender, retirar o evitar la aplicación de beneficios otorgados conforme al tratado comercial de que se trate.
- B) Imponer aranceles u otras restricciones a la importación de mercancías, así como cargas o restricciones a los servicios del socio comercial durante el tiempo que estime pertinente.
- C) Negociar acuerdos obligatorios con el gobierno extranjero para eliminar la acción, política pública o práctica de que se trate y sus cargas e impedimentos al comercio de los Estados Unidos; asimismo, para en su caso acordar la adopción de medidas compensatorias a satisfacción de la USTR.

Antes de que la USTR puede adoptar alguna medida en contra del socio comercial, deberá, si los bienes o servicios están sujetos a regulaciones por otra agencia federal o estatal, celebrar las consultas adecuadas con el titular de dicha agencia.

Las acciones, preferentemente arancelarias, se podrán adoptar en contra de cualquier sector de la economía sobre bases no discriminatorias, sin importar si los bienes o sectores de la economía estuvieron involucrados en la acción, política pública o práctica que afecte el comercio de los Estados Unidos.

Ya se hizo uso de la sección 301 en el caso del IEPS al impuesto a las bebidas que no fueran endulzadas con azúcar de caña, sin llegar a obtener resultado alguno.²⁸

2. *La Sección 122/Balanza de Pagos de la Ley de Comercio de 1974* (*Balance-of-Payments, Trade Act de 1974*)

La sección 122 de la Trade Act de 1974 faculta al Poder Ejecutivo a enfrentarse a problemas de déficit en la balanza de pagos de los Estados Unidos mediante la imposición de incrementos a los aranceles vigentes a la importación de mercancías. Los incrementos no pueden exceder del 15% *ad valorem*. Pueden establecerse también cupos o cuotas temporales o una combinación de ambos mecanismos (incrementos arancelarios y cupos). Estas medidas tienen una limitación temporal, pues solamente pueden mantenerse por 150 días, salvo que el Congreso determine lo contrario, y se considera su utilización:

- a) Para atender a un déficit importante y serio en la balanza de pagos de los Estados Unidos.

²⁸ Cruz Miramontes, Rodolfo *et al.*, *Elementos jurídicos para una controversia comercial en contra del maíz y sus derivados procedentes de los Estados Unidos de América. Un texto de aplicación general para los productos agropecuarios procedentes del exterior*, México, Cámara de Diputados, Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México, 2009, p. 421.

- b) Para evitar una significativa e inminente depreciación del dólar estadounidense en los mercados cambiarios extranjeros, o
- c) Para cooperar con otros países en la corrección de desequilibrios en la balanza de pagos internacional.

Estas acciones del Ejecutivo estadounidense pueden ejecutarse solamente si los tratados comerciales o monetarios internacionales de los que Estados Unidos sea parte lo permiten.

Si en un momento dado el Ejecutivo considera que la imposición de restricciones a la importación de mercancías pudiera ser contraria a los intereses de los Estados Unidos, puede no imponer dichas medidas, pero debe informar de ello al Congreso de manera inmediata.

3. *La Sección 232(b)/Seguridad Nacional de la Ley de Expansión del Comercio de 1962 (National Security de la Trade Expansion Act de 1962)*

La Ley de Expansión Comercial de 1962 (Trade Expansion Act of 1962) tiene como propósito, a través de los tratados comerciales internacionales:

a) Estimular el crecimiento económico de los Estados Unidos, manteniendo y acrecentando el acceso de los productos agrícolas, industriales, mineros y comerciales estadounidenses a los mercados extranjeros;

(2) Fortalecer las relaciones económicas con otros países a través del desarrollo y apertura del comercio exterior sobre bases no discriminatorias con el “mundo libre”, y

(3) Prevenir la penetración de la “economía comunista”.

La sección 232 (b) faculta al secretario de Comercio estadounidense a investigar si las importaciones representan una amenaza a la seguridad nacional de los Estados Unidos.²⁹ Conforme

²⁹ Véase la sección 232(b)/National Security de la Trade Expansion Act de 1962. Disponible en: <https://www.bis.doc.gov/index.php/forms-documents/section->

a lo que determine el secretario, el presidente está autorizado a negociar acuerdos para limitar o restringir dichas importaciones o bien para tomar las acciones que considere necesarias para “ajustar” las importaciones del bien de que se trate a fin de eliminar la amenaza.

Conforme a la sección 232, el Ejecutivo está impedido para disminuir o eliminar aranceles o restricciones a la importación de bienes si determina que esa reducción o eliminación amenazarían o limitarían la seguridad nacional.

A solicitud de la cabeza de cualquier departamento o agencia del gobierno estadounidense, de una parte interesada o de oficio, el director de la *Office of Emergency Planning* deberá llevar a cabo una investigación para determinar el efecto de las importaciones (del o los artículos de que se trate) en la seguridad nacional. Si se encuentra que las importaciones de dicho artículo, ya sea por sus circunstancias o por las cantidades en que es importado, ponen en riesgo la seguridad nacional, deberá informarse al presidente a fin de que, de estar de acuerdo con la información, tome las acciones necesarias para ajustar las importaciones a fin de eliminar la amenaza.

El secretario de Comercio tiene 270 días para llevar a cabo su investigación y presentarle sus conclusiones al presidente, consultando con otros departamentos, relacionados con defensa y con trabajo. Asimismo, deberá dar oportunidad a comentarios por parte del público.

4. *IEEPA/Emergencias Económicas Internacionales* (*International Economic Emergencies*)

La Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional IEEPA (International Emergency Economic Powers Act

232-investigations/86-section-232-booklet/file. Asimismo: <https://www.bis.doc.gov/index.php/other-areas/office-of-technology-evaluation-ote/section-232-investigations>

(IEEPA))³⁰ le otorga al Ejecutivo amplias facultades para manejar cualquier amenaza inusual y extraordinaria a la seguridad nacional, la política exterior o la economía que tenga como origen total o parcial un lugar fuera de los Estados Unidos.

El presidente debe consultar con el Congreso, formular un informe y mantener actualizado al mismo, si bien la IEEPA no requiere de la autorización del Legislativo. Estas medidas, a diferencia de otras ya señaladas, no tienen límites temporales, y existen a la fecha, diversas medidas impuestas conforme a esta ley.³¹

En el United States Code Annotated, título 50, referido a guerra y defensa nacional, capítulo 35, se contemplan los poderes económicos de emergencia internacional (International Emergency Economic Powers § 1701).

Como señalamos, en caso de presentarse una amenaza inusual y extraordinaria, cualquier facultad otorgada al presidente por la sección 1702 del título 50 puede ser ejercida para atender cualquier amenaza inusual y extraordinaria a la seguridad nacional, a la política exterior o a la economía de los Estados Unidos, cuyo origen total o parcial provenga del exterior; si es declarada como tal por el mismo presidente; es decir, para ejercer estas facultades, el presidente debe declarar primeramente el estado de emergencia nacional.³² Se aclara que estas facultades solamente podrán ser ejercitadas para cubrir los propósitos del capítulo, y no para otro fin.

³⁰ El texto aplicable. Disponible en: <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Documents/ieepa.pdf>

³¹ Disponible en: <https://www.hoganlovells.com/en/publications/the-next-president-will-have-broad-authority-to-terminate-free-trade-agreements-and-impose-punitive-duties-on-foreign-countries>.

³² En este sentido, véase Gardere Wynne Sewell LLP, *NAFTA in a Land of Uncertainty: A US Perspective. Presidential Authority to Unilaterally Increase Tariffs on Mexican Imports 01.24.17*. Disponible en: <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=21929c16-b329-4abb-82f2-4b92d92b8106>

III. ESTRATEGIAS DE DEFENSA Y ACCIONES POSIBLES ANTE LA IMPOSICIÓN DE BARRERAS A PRODUCTOS MEXICANOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

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 implicaría 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,³³ e inclusive han calificado de devastadora una posible salida del tratado con afectaciones a los trabajadores, para el sector negocios y para las economías de los tres países.³⁴

Tanto el Acuerdo de Asociación Transpacífico (CPTPP) como el TLCAN son tratados comerciales celebrados al amparo de la excepción que contempla el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)/Organización Mundial de Comercio (OMC) al principio de nación más favorecida.

Las acciones posibles, además de las contempladas dentro del propio TLCAN (capítulos XI, XVIII, XIX y XX, más los mecanismos de consultas por capítulo³⁵), incluyen a la Organización Mundial del Comercio y a los recursos internos del derecho estadounidense.

³³ Véanse las declaraciones del c.e.o. de Cargill David McLennan en este sentido. “Cargill c.e.o. Advocates Smart and Inclusive Trade, Immigration Policy”, *cit.*, p. 10.

³⁴ Véanse las declaraciones de Thomas J. Donohue, presidente de la U.S. Chamber of Commerce ante el Economic Club de Canadá el 6 de febrero de 2017, publicadas en “U.S. Chamber of Commerce: NAFTA, Withdrawal Would be «devastating»”, *Milling & Baking News*, Sosland Publishing Co., vol. 95, núm. 16, 14 de febrero de 2017, p. 10.

³⁵ Para estos mecanismos, véanse Cruz Barney, Oscar, *Solución de controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, 2a. ed., México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2007, y Cruz Miramontes, Rodolfo, *El TLC: soluciones, controversias y otros temas conexos*, 2a. ed., México, Porrúa, 2002.

1. *La Organización Mundial del Comercio*

En el caso de una salida del TLCAN por parte de los Estados Unidos, el comercio con este país se regiría por las disposiciones y preferencias otorgadas conforme al sistema multilateral del GATT/OMC.

Sin embargo, las disciplinas y mecanismos contenidos en el TLCAN y, en su caso, en el CPTPP que no existen en el sistema multilateral, se perderían. Por ejemplo, los mecanismos de solución de controversias y los procesos de verificación de origen de las mercancías dejarían de estar en vigor, inclusive la exención de arancel que existe actualmente con dicho país.

México tiene ya una vasta experiencia en el foro de solución de diferencias de la OMC.³⁶ Nuestro país tiene actualmente veintitrés casos como reclamante, catorce como demandado y 78 como tercero.

México, si bien es ya un usuario importante del sistema, tendría que adoptar una postura especialmente activa en el mecanismo conforme al *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias*³⁷ en defensa de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos y a cualquier otra nación, así como en protección a la industria nacional contra prácticas desleales de comercio internacional. Recordemos que el objetivo básico del sistema es “...preservar los derechos y obligaciones de los miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclararlas disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del Derecho Internacional Público...” (artículo 3.3).

De acudirse al grupo especial, se entenderá que el primer objetivo será restablecer el orden perturbado mediante la supresión

³⁶ Sobre el mecanismo, véase Cruz Miramontes, Rodolfo y Cruz Barney, Oscar, *Arbitraje. Utilización y práctica en México y en los tratados comerciales internacionales*, Barcelona, Wolters Kluwer-Bosch, 2013.

³⁷ Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dsu_s.htm

de la medida que ha provocado la diferencia siempre y cuando se demuestre que atenta contra los acuerdos abarcados.

Como recurso final, se acepta la retaliación por parte del afectado siempre y cuando el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) autorice la toma de la medida en cuestión (artículo 3.7).

Hay dos supuestos importantes que deben estar presentes:

- A) Que la medida tomada por el demandado desconozca alguna obligación presente en los acuerdos abarcados (artículo 3.8).
- B) Que la decisión que tome el OSD en cualquier caso, sea por “consenso” (artículo 2.4).

Se entiende que existirá consenso si no hay oposición formal de todos los miembros presentes en la reunión de la OSD en la que se tome el acuerdo (artículo 16 de las Reglas y Procedimientos que regulan la Solución de Controversias).

Antes de referirse a las normas procedimentales propias a la solución del caso, se presentan disposiciones sobre temas previos, como las referentes a las consultas, a los buenos oficios, a la conciliación y a la mediación, que en caso de no operar se procedería al establecimiento de los cuerpos especiales.³⁸

La solicitud de una consulta que no es sino la invitación forzada a la conciliación es obligatoria, y sólo después de transcurridos sesenta días de la presentación de la misma sin haber obtenido éxito se podrá pedir la integración de un grupo especial.³⁹

El grupo se formará necesariamente en la segunda reunión posterior del OSD (obviamente, porque en la primera se rehusó por la parte demandada), salvo que se acuerde por consenso no hacerlo (artículo 6.1).

³⁸ Palmeter, David y Marroidis, Petros, C *Dispute Settlement in the World Trade Organization*, La Haya, Países Bajos, Kluwer Law International, 1999, nota 425.

³⁹ Sobre este tema, véase Layton, Duane W., “The Litigation of antidumping Disputes before the World Trade Organization”, *Business Law International*, núm. 4, septiembre de 2000, pp. 296-298.

Para incitar a la acción se previene que si las partes interesadas no le otorgan al grupo especial su mandato para estudiar el caso y formular las recomendaciones necesarias al OSD y a la vez las haga propias y sugiera lo que debe hacerse o bien tomar la decisión procedente, se hará de manera automática conforme el formato que aparece en el artículo 7.1. Para ello el presidente del grupo lo elaborará con base en lo manifestado por la reclamante, según lo previsto en varias disposiciones, como los párrafos 2 del artículo 4o. y 2 del artículo 6o.

La composición de los grupos especiales será de tres personas o si las partes interesadas lo acuerdan, de cinco, y la Secretaría los propondrá.

Si no hay acuerdo dentro de los siguientes veinte días a la aceptación de la petición para formar al grupo, el director general los nombrará dentro de los diez días que sigan.

Los integrantes del grupo especial deberán ser personas especialistas y expertos en lo referente al comercio, derecho y organismos internacionales reconocidos en el medio.

Pueden ser funcionarios públicos o particulares, y los miembros aceptarán permitirles, en su caso, que formen parte de los grupos especiales cuando lo soliciten.

“Los integrantes de los grupos especiales actuarán a título personal y no en calidad de representantes de un gobierno o de una organización” (artículo 8.9).

Los grupos especiales tienen como tarea, evaluar en forma objetiva los hechos, de su relación con los acuerdos abarcados y en consecuencia, formular las conclusiones que se deriven lógicamente para ayudar a que se formulen las recomendaciones que procedan o a dictar la resolución pertinente (artículo 11).

La duración del procedimiento no deberá ser mayor, por regla general, a seis meses. Si hubiera impedimentos para hacerlo deberán explicarse las razones y el plazo se ampliará hasta nueve meses en total (artículo 12.8).

Durante el procedimiento se podrán presentar escritos conformando la demanda y la contestación, réplicas, informes, ob-

servaciones, y celebrarse una o varias audiencias de alegatos. Cabe mencionar que no está permitida la participación en el procedimiento de los representantes de los particulares interesados, aunque hay cierta tendencia hacia permitir su presencia en el desahogo de las audiencias.⁴⁰

Con este bagaje el grupo especial preparará un informe provisional que dará a conocer a las partes y éstas podrán solicitar que reexaminen algunos aspectos concretos del mismo, antes de preparar el definitivo; incluso podrá llevarse a cabo otra audiencia expresa para tratar las observaciones en cuestión. Para ello las partes dispondrán de un término breve y si no hubiera observaciones, se convertirá en definitivo (artículo 15).

Dicho informe deberá circularse entre todos los miembros y dentro de los sesenta días siguientes a su recepción,⁴¹ podrá adoptarse por el OSD salvo que:

- a) El OSD decida por consenso no hacerlo.
- b) Que una de las partes manifieste su decisión de apelar (artículo 17).

El Informe Final se compone no sólo de un análisis de los argumentos e informes de las partes derivados de los expedientes que originan el asunto, sino de las conclusiones y recomendaciones.

En las recomendaciones generalmente se puntualizan las disposiciones o acciones nacionales que no siguen las disposiciones de la OMC y se recomienda que se ajusten a ella más sin consignar el cómo. Existe además la posibilidad dentro de un término legal de “apelar” la misma.

⁴⁰ Véase el estudio de Pearlman, Jessica C., “Participation by Private Council in World Trade Organization Dispute Settlement Proceedings”, *Law and Policy in International Business*, vol. 30, núm. 2, invierno de 1999.

⁴¹ El término de sesenta días nos es obligatorio, es máximo, y en nuestra opinión constituye un derecho de las partes involucradas para estudiar si apelan en contra del reporte. En el caso de JMAF, el grupo especial redujo el término a treinta días; y nuestra Misión Oficial protestó y logró un *corrigendum*.

Pierre Pescatore nos dice al respecto que

...we may retain that dispute settlement in the WTO system is a quasi- automatic mechanism which, once it has been set into motion by the introduction of a complaint will develop according to its own logic through the successive stages, to a binding decisions, which there is no other escape than the unlikely procedure of “inverted consensus”.⁴²

Concordando con esta opinión, podemos sostener que si una recomendación no es apelada y queda firme, su carácter obligatorio y vinculatorio se actualiza, por lo que se convierte así en un laudo definitivo.

Si el Estado afectado no recibe una satisfacción, puede imponer medidas compensatorias o aun suspender concesiones (artículo 22) previa aprobación y visto bueno del Órgano de Solución de Diferencias.

Cabe destacar que la comunidad internacional no ve con simpatía las apelaciones y prefiere que los afectados cumplan con su obligación.⁴³ Los miembros de la OMC pueden, si lo desean, tener una participación activa, además de que los intereses generales existentes en un acuerdo abarcado deberán tomarse en consideración. Si el tercero tuviera un interés sustancial en el caso, lo hará saber al OSD, y podrá expresar sus argumentos al grupo especial tanto oralmente como por escrito.

La notificación de sus intereses tanto al OSD como a las partes podrá hacerse bien al formularse la consulta o ya al iniciarse la sustanciación del procedimiento (artículos 4.11 y 10).

⁴² Pescatore, Pierre, *Handbook of WTO/GATT Dispute Settlement*, Nueva York, vol. 1, Transnational Publishers Inc., 1998, p. 30.

⁴³ Sobre el tema, véase Joergens, Konstantin J., “True Appellate Procedure or Only a Two Stage Process? A Comparative View of the Appellate Body under the WTO Dispute Settlement Understanding”, *Law and Policy in International Business*, USA, vol. 30, núm. 2, invierno de 1999.

En diversos preceptos se protegen debidamente los intereses de los terceros tanto al llevarse a cabo el procedimiento como al dictarse la recomendación en la resolución.

El recurso de apelación se desahoga en un procedimiento sumario, conocido por el órgano permanente de apelación formado por siete personas de las cuales tres serán adscritas a cada caso. Su tarea será revisar las cuestiones de derecho del informe definitivo y las interpretaciones jurídicas realizadas (artículo 17.6).

El término para dictar su veredicto es de sesenta días y en casos justificados hasta noventa días, y podrá confirmar, modificar o revocar las conclusiones jurídicas del grupo especial.

La resolución se deberá adoptar sin condiciones por el OSD dentro de los treinta días posteriores a la distribución del mismo a los miembros. La única excepción se dará cuando dicho órgano, por consenso, decida lo contrario.

Si la recomendación final y definitiva es que la parte demandada elimine la medida o bien que se ajuste en los aspectos pertinentes a las reglas de la OMC para lograr su consistencia, y no lo hiciera dentro del plazo “prudencial” señalado (artículo 22.1),⁴⁴ el demandante podrá imponer medidas retardatorias previa la autorización del OSD, o bien suspenderle concesiones o preferencias otorgadas al rebelde, tal como ya explicamos anteriormente al referirnos al cumplimiento de las recomendaciones.

El órgano de apelación tiene su reglamento de trabajo (su última versión es de 2010).⁴⁵

México puede y debe, en nuestra opinión, adoptar una posición especialmente agresiva en el tema y no dejar pasar violaciones a nuestros derechos comerciales, a fin de mantener una posición de fuerza, y no solamente defensiva.

⁴⁴ Dicho “plazo prudencial” en principio deberá ser acordado entre las partes, lo que difícilmente sucede, y, en su defecto, se determinará mediante arbitraje (artículo 21, p. 3, a, b y c).

⁴⁵ *Working procedures for appellate review*. Disponible en: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/ab_e.htm

2. *Los mecanismos internos en el sistema jurídico estadounidense*

Los mecanismos de defensa internos en los Estados Unidos incluyen el acudir a la Corte de Comercio Internacional (Court of International Trade) y/o a la justicia federal, en tanto exista una violación al derecho estadounidense, lo que dificulta el acceso a los mismos, dada la amplitud de facultades que ya hemos señalado.

A. *La Corte de Comercio Internacional*

En los Estados Unidos, los casos de interpretación y aplicación de disposiciones relativas al comercio internacional se ventilan ante un tribunal especializado, que es la Corte de Comercio Internacional, y, como veremos, en apelación por el Tribunal de Apelaciones para el Circuito Federal.

La jurisdicción de la Corte se amplió considerablemente por la Ley de Tribunales de Aduanas (Customs Courts Act) de 1980 (en lo sucesivo Customs Courts Act de 1980). En virtud de esta ley, además de ciertos tipos específicos de jurisdicción por materia, la Corte tiene jurisdicción para decidir cualquier acción civil tanto contra Estados Unidos, como contra sus funcionarios o sus organismos, que se deriven de cualquier ley relativa al comercio internacional.⁴⁶

La Customs Courts Act de 1980 contempla el tema de la jurisdicción en su capítulo 95 (U.S. Code 1581). El artículo 1581 contiene las acciones de carácter civil que puede conocer la Corte, y que en un momento dado estarían disponibles, que son:

- a) Aquellas acciones civiles enderezadas para impugnar la negativa de una protesta en materia aduanera en todo o

⁴⁶ Sobre la Corte, véase Unah, Isaac, *The Courts of International Trade: Judicial Specialization, Expertise, and Bureaucratic Policy-Making*, University of Michigan, 1998.

- en parte, conforme a la sección 515 de la Ley de Comercio de 1930 (Tariff Act of 1930) (19 U.S.C. 1515 Review of Protests) (en lo sucesivo Tariff Act of 1930). Las protestas o impugnaciones se rigen por la sección 514 (19 U.S.C. 1514 Protest against decisions of the Customs Service).
- b) Aquellas acciones civiles enderezadas conforme a la sección 516 de la Tariff Act of 1930 (19 U.S.C. 1516 Petitions by domestic interested parties). Se refiere a las peticiones en materia de clasificación arancelaria de las mercancías.
- c) Aquellas acciones civiles iniciadas conforme a la sección 516A (19 U.S.C. 1516A Judicial Review in Countervailing Duty and Anti-Dumping Duty proceedings) o 517 de la Tariff Act of 1930. La sección 516A se refiere a las solicitudes de revisión de determinaciones *antidumping* o anti-subsidios.⁴⁷ La sección 517 fue derogada.
- d) Asimismo, la Corte de Comercio Internacional tiene jurisdicción exclusiva para conocer cualquier acción civil enderezada para revisar:
- 1) Cualquier determinación final del Secretario del Trabajo conforme a la Sección 223 (Determinations by Secretary of Labor) de la Ley de Comercio de 1974 (Trade Act of 1974) (en lo sucesivo Trade Act of 1974) con respecto a la elegibilidad de los trabajadores para el Programa de Asistencia para Ajustes Comerciales (TAA, por sus siglas en inglés). Dicho programa de carácter federal otorga ayuda a los trabajadores estadounidenses que hayan perdido sus empleos como resultado del comercio exterior. Este programa proporciona a los trabajadores afectados por el comercio oportunidades de obtener las habilidades, los recursos y el apoyo que necesitan para volverse a emplear. Los beneficios y servicios del programa que están disponibles para los traba-

⁴⁷ En esta sección se incluyen las disposiciones relativas a los paneles binacionales del artículo 1904 del TLCAN.

- jadores individuales son administrados por los estados a través de acuerdos entre el secretario de Trabajo y cada gobernador estatal;⁴⁸
- 2) Cualquier determinación final del secretario de Comercio conforme a la sección 251 de la Trade Act of 1974 con referencia a la elegibilidad de una firma para el Programa de Asistencia para Ajustes Comerciales conforme a dicha ley;
 - 3) Cualquier determinación final del secretario de Comercio conforme a la sección 273 de la Trade Act of 1974 con referencia a la elegibilidad de una comunidad (entendiendo por comunidad una ciudad, un condado u otra subdivisión política) para el Programa de Asistencia para Ajustes Comerciales conforme a dicha ley (la sección 271 a 273 fue modificada en 2009 y 2011), y
 - 4) Cualquier determinación final del Secretario de Agricultura conforme a las secciones 293 o 296 de la Trade Act of 1974 (19 U.S.C. 2401b) con respecto a la elegibilidad de un grupo de productores agrícolas para el Programa de Asistencia para Ajustes Comerciales conforme a dicha ley. Las secciones mencionadas fueron modificadas mediante la P.L. 114-125, puesta en vigor el 24 de febrero de 2016.
- e) La Corte de Comercio Internacional tiene jurisdicción exclusiva sobre cualquier acción civil enderezada para revisar cualquier determinación final del secretario del Tesoro conforme a la sección 305 (b) (1) de la Ley sobre Acuerdos Comerciales de 1979 (Trade Agreements Act of 1979) (TAA) (28 U.S.C. § 1581(e)).
- El artículo 305 (b) (1) del TAA, codificado en 19 U.S.C. § 2515 (b) (1), establece que el secretario del Tesoro o de Aduanas deberá emitir de manera pronta las resoluciones

⁴⁸ Disponible en: <https://www.doleta.gov/tradeact/factsheet.cfm>

o determinaciones sobre si un artículo es un producto de un país extranjero elegible para ciertos beneficios arancelarios. 19 U.S.C. § 2515 (b) (1).

- f) La Corte de Comercio Internacional tendrá jurisdicción exclusiva sobre cualquier acción civil relacionada con la aplicación de una orden dirigida a la autoridad administradora de la International Trade Commission para dar acceso a información confidencial conforme a la sección 777 (c) (2) de la *Tariff Act of 1930*.
- g) La Corte de Comercio Internacional tendrá jurisdicción exclusiva sobre cualquier acción civil enderezada para revisar:
- 1) Cualquier decisión del secretario del Tesoro que niegue una licencia para un agente aduanal conforme a la sección 641 (b) (2) o (3) de la *Tariff Act of 1930*, o que niegue un permiso a un agente aduanal conforme a la sección 641 (c) (1) de dicha ley, o por la que revoque una licencia o permiso conforme a la sección 641 (b) (5) o (c) (2) de dicha ley;
 - 2) Cualquier decisión del secretario del Tesoro para revocar o suspender una licencia o permiso de un agente aduanal o bien para imponer una multa en su lugar conforme a la sección 641 (d) (2) (B) de la *Tariff Act of 1930*, y
 - 3) Cualquier decisión u orden del Servicio de Aduanas que niegue, suspenda o revoque la acreditación de un laboratorio privado conforme a la sección 499 (b) de la *Tariff Act of 1930*.
- h) La Corte de Comercio Internacional tendrá jurisdicción exclusiva sobre cualquier acción civil enderezada para revisar, con antelación a la importación de las mercancías, una decisión emitida por el secretario del Tesoro, o la negativa a emitir o modificar dicha decisión, relativa a la clasificación, valoración, novel arancelario, marcado, mercancías restringidas, requisitos de entrada, devolución de

impuestos, reparación de naves o cuestiones similares, pero solamente en los casos en los que la parte que inicia la acción civil acredita ante la Corte que sufrirá un daño irreparable, salvo que se le permita acceder a la revisión judicial antes de que se produzca la importación de que se trate.

i) Adicionalmente a la jurisdicción de que goza la Corte conforme a los incisos (a) a (h), la Corte de Comercio Internacional tendrá jurisdicción exclusiva respecto de cualquier acción civil enderezada contra los Estados Unidos, sus agencias o sus oficiales que surja de cualquier ley de los Estados Unidos que se refiera a:

- Ingresos procedentes de las importaciones o del tonelaje;
- Aranceles, derechos, gravámenes u otros impuestos sobre la importación de mercancías por razones distintas de la obtención de ingresos;
- Embargos u otras restricciones cuantitativas a la importación de mercancías por razones distintas de la protección de la salud o la seguridad públicas.

Cabe destacar que el conocimiento de los asuntos por la Corte de Comercio Internacional es llevado a cabo por un solo juez, a quien el presidente de la Corte asigna el caso. Cuando un caso involucra la constitucionalidad de un acto del Congreso, una proclamación presidencial o una orden ejecutiva, o tiene otras implicaciones amplias y significativas, el presidente de la Corte puede asignar el caso a un grupo de tres jueces.

Las apelaciones de las decisiones finales de la Corte se conocen por el Tribunal de Apelaciones para el Circuito Federal y, en última instancia, la Suprema Corte de los Estados Unidos.

B. *La justicia federal*

Los jueces federales tienen jurisdicción sobre asuntos del orden federal que involucren al gobierno de los Estados Unidos, la

Constitución, los tratados y otras leyes federales. Los tribunales federales se ocupan de los siguientes casos:

- Casos de constitucionalidad de una ley.
- Casos que involucran las leyes y tratados celebrados por los embajadores y ministros públicos de los Estados Unidos.
- Disputas entre dos o más estados.
- Ley de derecho marítimo, y
- Casos de bancarrota.

En Estados Unidos existen 94 tribunales de distrito organizados en doce circuitos regionales, trece tribunales de apelación cuya tarea es determinar si la ley se aplicó correctamente o no en el tribunal de primera instancia. Los tribunales de apelación están compuestos por tres jueces, y no utilizan un jurado; y una Suprema Corte de Justicia.

Los tribunales de apelación conocen de las apelaciones a las decisiones de los tribunales de distrito ubicados dentro de su circuito, así como apelaciones de decisiones de agencias administrativas federales.⁴⁹ Se rigen por las Reglas Federales de Procedimiento de Apelación (del 1 de diciembre de 2016).⁵⁰

Además, el Tribunal de Apelaciones del Circuito Federal tiene jurisdicción nacional para conocer de apelaciones en casos especializados, como son:

- Los que involucran leyes de patentes
- Los casos decididos por la Corte de Comercio Internacional y
- Los casos resueltos por el Tribunal de Reclamaciones Federales de los Estados Unidos.

⁴⁹ Una visión de su operación en Cross, Frank B., *Decision Making in the U.S. Courts of Appeals*, 2a. ed., Stanford Univ. Pr, 2007.

⁵⁰ *Federal Rules of Appellate Procedure*. Disponible en: <http://www.uscourts.gov/sites/default/files/rules-of-appellate-procedure.pdf>

Si después de un juicio ante un tribunal de distrito la parte perdedora considera que hubo ilegalidades con los procedimientos judiciales, la ley aplicada o cómo se aplicó la ley, puede apelar ante un tribunal de apelaciones. En general, los litigantes tienen derecho a una revisión por parte de un tribunal de apelación de las acciones del tribunal de primera instancia.

En materia civil se aplican las Reglas Federales de Procedimiento Civil (Federal Rules of Civil Procedure).⁵¹ Estas reglas rigen el procedimiento en todas las acciones civiles y procedimientos en los tribunales de distrito de los Estados Unidos. Deben ser interpretados, administrados y empleados por las cortes y las partes para asegurar la justicia efectiva, rápida y económica de cada acción y procedimiento. La forma de accionar es a través de una acción civil, que se inicia presentando una queja ante el tribunal competente.

IV. LA POSIBLE PARTICIPACIÓN DEL PODER LEGISLATIVO ESTADOUNIDENSE

Los Estados Unidos son parte de catorce tratados de libre comercio con un total de veinte países. Concluyeron las negociaciones del entonces denominado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y están actualmente en negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (T-TIP) con la Unión Europea.⁵²

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 de aquel país, siendo que la Constitución de los Estados Unidos no se refiere específicamente a la denuncia de tratados internacionales o de los acuerdos congresionales-ejecutivos (*Congressional-executive agreements*), y más

⁵¹ *Federal Rules of Civil Procedure*. Disponible en: <http://www.uscourts.gov/sites/default/files/rules-of-civil-procedure.pdf>

⁵² Disponible en: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>

aún, porque no existen precedentes del retiro unilateral de un tratado de libre comercio en vigor por parte del presidente de los Estados Unidos.⁵³

La legislación estadounidense es omisa en señalar si se requiere o no de la aprobación del Congreso para denunciar un tratado de libre comercio y los temas relativos al comercio internacional implican facultades compartidas entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo. Sin embargo, le corresponde exclusivamente al Ejecutivo el poder de comunicación con potencias extranjeras, como sería el caso de Canadá y México, por lo que es posible que en una revisión que lleve a cabo el Poder Judicial Federal a la salida unilateral del TLCAN por el titular del Ejecutivo estadounidense sea considerada constitucionalmente válida.⁵⁴

Lo que parece estar claro es que el titular del Ejecutivo no tiene facultades para derogar la legislación que implementó el TLCAN, que en caso se trata de la ya mencionada NAFTA Implementation Act de 1994, que podría mantenerse en vigor si así lo determina el Congreso.⁵⁵

⁵³ Murril, Brandon J., *U.S. Withdrawal from Free Trade Agreements: Frequently Asked Legal Questions*, Congressional Research Service, 7 de septiembre de 2017, p. 8.

⁵⁴ *Ibidem*, p. 10.

⁵⁵ *Ibidem*, p. 11.

SEGUNDA PARTE

I. 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 en 1986, liberalizando para 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 sólo 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 1990-1994,⁵⁶ en donde destacan diversas líneas de acción, como son:

⁵⁶ Publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 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,⁵⁷ 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.⁵⁸ 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.⁵⁹ Se trató, en

⁵⁷ Senado 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, p. 9.

⁵⁸ Garcíadiego, Javier *et al.*, *El TLC día a día. Crónica de una negociación*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1994, p. 132.

⁵⁹ Springer, Gary L., "Getting here from there: how Mexico and the U.S. Arrived at NAFTA", en Boza, Beatriz (ed.), *The North American Free Trade Agree-*

ese sentido, de una decisión de política económica por parte del Estado mexicano.⁶⁰

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 entrara 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.⁶¹ 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.⁶²

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 negociaciones,⁶³ 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 disparateo 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

ment: Provisions and Implications. An introduction, Association Internationale des Jeunes Avocats, 1993, p. 24.

⁶⁰ Figueroa Díaz, Luis, “Breves consideraciones en torno a la solución de controversias en el GATT y en las zonas de libre comercio”, *Alegatos*, México, núm. 23, enero-abril de 1993, pp. 24 y 25.

⁶¹ Cruz Miramontes, Rodolfo, “Qué es el Tratado de Libre Comercio”, *Panorama jurídico del Tratado de Libre Comercio I*, México, Universidad Iberoamericana, 1992, pp. 23 y 24.

⁶² Von Bertrab, Hermann, *El redescubrimiento de América. Historia del TLC*, México, Fondo de Cultura Económica, Nacional Financiera, 1996, pp. 33 y 60.

⁶³ Mayer, 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, p. 51.

todo lo que se refiere a las medidas *antidumping*—, la agricultura y la industria automotriz”.⁶⁴

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”.⁶⁵

El 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, doctor 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.⁶⁶

⁶⁴ Von Bertrab, Hermann, *op. cit.*, nota 26, pp. 85 y 86.

⁶⁵ Fix-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, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, t. I, 1993, p. 41.

⁶⁶ Los integrantes de los grupos de negociación del sector público aparecen listados en Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Tratado de Libre Comer-*

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 Consejo 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 recogiera las inquietudes y preocupaciones del sector privado en tan importante área del comercio internacional y actuara 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).

cio entre México, Canadá y Estados Unidos, México, Secofi, Cavallari Impresores y Editores, 1992, pp. 71-73.

La COECE, formalizada a través de un escrito simple el 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, Ciudad 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 acordes 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 Tomás Ruiz Ramírez.
5. Sector Financiero, coordinada por Carlos Villagómez.
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 (actualmente Secretaría de Economía, SE), 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 interpartes.

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 Vásquez 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, que nunca fue de la total satisfacción de los miembros de la mesa.

Las negociaciones para el TLCAN iniciaron en 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 1 de enero de 1994.⁶⁷ 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.

⁶⁷ El TLCAN se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* del 20 de diciembre de 1993.

1. *La primera propuesta de 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 2017,⁶⁸ 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 Ley de Responsabilidad y Prioridades Comerciales Bipartidistas del Congreso de 2015 (Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act de 2015) y a las facultades que le fueron delegadas por el titular del Ejecutivo. Dicha Ley busca establecer objetivos para las negociaciones comerciales en el Congreso, y mejores requisitos de consulta para las mismas.

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 Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act.

Conforme a la carta, la idea era iniciar las negociaciones tan pronto fuera posible, pero no antes de los siguientes noventa días de su fecha. 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 veinticinco 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:

⁶⁸ Su texto en *Carta de Robert E. Lighthizer a Charles E. Schumer*. Disponible en: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTA%20Notification.pdf>

- 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 a concluir las negociaciones en tiempo y con resultados sustantivos para los consumidores, agricultores, rancheros y trabajadores de los Estados Unidos.

2. *La segunda propuesta de Estados Unidos*

El 17 de julio de 2017 se plantearon por los Estados Unidos sus objetivos específicos para la modernización o renegociación por parte de los Estados Unidos, si bien todavía con un grado de ambigüedad importante.⁶⁹ Cabe señalar que con base en la sección 105 (a) (1) (D) de la Ley de Responsabilidad y Prioridades Comerciales Bipartidistas del Congreso de 2015 (Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015) (TPA 2015) en noviembre siguiente se publicó por la USTR la misma lista de objetivos actualizada.⁷⁰ La nueva lista refleja va-

⁶⁹ Disponible en: Office of the United States Trade Representative, Executive Office of the President, *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*, lunes 17 de julio de 2017. Disponible en: [https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTA Objectives.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTA%20Objectives.pdf)

⁷⁰ Disponible en: Office of the United States Trade Representative, Executive Office of the President, *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*,

rias de las porturas controversiales planteadas en el curso de las cuatro rondas de negociación ya desarrolladas, y aparece como preludeo de la quinta ronda, que se lleva a cabo en la Ciudad de México del 15 al 23 de noviembre de 2017. Hay que tener presente que los ocho de los veitidos temas no fueron actualizados en sus objetivos de negociación:

- a. Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- b. Aduanas y facilitación del comercio.
- c. Barreras técnicas al comercio.
- d. Empresas del Estado y bajo control del Estado.
- e. Materia Laboral.
- f. Ambiente.
- g. Energía.
- h. Manipulación cambiaria.

Temas como inversión y propiedad intelectual fueron ampliados, o bien se especificaron los objetivos de manera más clara; asimismo, se añadió el rubro “Equidad procesal para productos farmacéuticos y dispositivos médicos”. En competencia económica se incluyeron nuevas propuestas en defensa del secreto profesional, en solución de controversias se pretende poder dejar de lado la resolución de un panel del capítulo XX si las partes consideran que está equivocada y se incluye lenguaje que habilita la denominada *Sunset Clause*.

Así, los objetivos de la negociación por parte de los Estados Unidos conforme a las listas de julio y noviembre de 2017 son:⁷¹

1. Comercio de bienes. Actual capítulo III del TLCAN.
2. Medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS). Actual capítulo VII del TLCAN.

noviembre de 2017. Disponible en: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>

⁷¹ Conforme al *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*, USA, USTR, noviembre de 2017, arriba citado, pp. 3-17.

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. Actuales 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. Equidad procesal para productos farmacéuticos y dispositivos médicos (incluido en la versión de noviembre de 2017 de los objetivos de EUA).
12. Empresas de Estado y bajo el control del Estado. Actual capítulo XV del TLCAN.
13. Política de competencia. Actual capítulo XV del TLCAN.
14. Materia laboral. Actual Acuerdo de Cooperación Laboral paralelo al TLCAN.
15. Ambiente. Actual Acuerdo de Cooperación Ambiental paralelo al TLCAN.
16. Combate a la corrupción. No incluido en el TLCAN.
17. Remedios comerciales. Actuales capítulos III y XIX del TLCAN.
18. Compras de gobierno. Actual capítulo X del TLCAN.
19. Pequeñas y medianas empresas. No incluido en el TLCAN.
20. Energía. Actual capítulo VI del TLCAN.
21. Solución de controversias. Actual capítulo XX del TLCAN.
22. Disposiciones generales. Actual capítulo XXII del TLCAN.
23. Manipulación cambiaria. No incluido en el TLCAN.

3. *El contenido de las propuestas*

Las propuestas se explican de la siguiente manera:

Comercio de bienes

- Mejorar la balanza comercial de los Estados Unidos y reducir el déficit comercial con los países del TLCAN.
- Aumentar la transparencia en los procedimientos de licencias de importación y exportación.
- Disciplinar monopolios de importación y exportación para evitar distorsiones comerciales.

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.
- Ampliar el acceso al mercado para las exportaciones de productos remanufacturados al garantizar que no se clasifiquen como bienes usados que estén restringidos o prohibidos.
- Mantener el acceso existente libre de impuestos a los mercados nacionales del TLCAN para productos textiles y prendas de vestir de Estados Unidos y buscar mejorar las oportunidades competitivas para las exportaciones de textiles y prendas de vestir de Estados Unidos teniendo en cuenta la sensibilidad a las importaciones de los Estados Unidos.
- Promover una mayor compatibilidad normativa con respecto a los sectores de bienes clave, incluidos productos farmacéuticos, dispositivos médicos, cosméticos, equipos de tecnología de la información y la comunicación, vehículos de motor y productos químicos, y temas

relacionados con eficiencia energética 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, incluyendo la eliminación del los aranceles canadienses impuestos a las importaciones de productos lácteos, avícolas y de huevo de los Estados Unidos.
- Buscar eliminar medidas injustificadas que limiten injustamente el acceso a los mercados de Canadá y disminuyen injustamente el acceso al mercado en terceros países para los productos lácteos de Estados Unidos, tales como los subsidios cruzados, discriminación de precios y subcotización de precios.
- Proporcionar periodos 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, incluyendo regulaciones y estándares para alimentos y bebidas procesadas.
- Establecer compromisos específicos en el comercio de productos desarrollados a través de biotecnología agrícola, incluida la transparencia, cooperación y gestión de presencia de bajo nivel y un mecanismo para el inter-

cambio de información y cooperación mejorada en biotecnologías agrícolas.

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 Estados Unidos.
- 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 involucran la facilitación del comercio y la valoración en aduana.

- Aumentar la transparencia y garantizar 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*. Proponer un valor de envío *de minimis* comparable al valor de envío *de minimis* de los Estados Unidos de 800 dólares.
- 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 a fin de prevenir la evasión de impuestos, combatir los delitos aduaneros, y garantizar que los bienes que cumplan con las reglas de origen reciban los beneficios del TLCAN.

Obstáculos técnicos al comercio (OTC)

- Exigir a los países del TLCAN, aplicar 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 procedi-

mientos 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 Estados Unidos, 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, tales como mecanismos de coordinación interna y transparencia en el uso de comités asesores expertos en regulación.
- Reforzar los compromisos con:
 - Publicar prontamente las leyes, reglamentos, resoluciones administrativas de aplicación general y otros procedimientos que afectan el comercio y la inversión; proporcionar oportunidades para comentarios públicos sobre las medidas antes de que se finalicen, y
 - Establecer y mantener mecanismos para revisar y, de ser necesario, corregir las decisiones administrativas finales.

*Comercio de servicios, incluidos telecomunicaciones
y servicios financieros: comercio de servicios*

1. 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 Estados Unidos 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 Estados Unidos.

2. Mantener la flexibilidad para las medidas disconformes de los Estados Unidos, incluidas las medidas disconformes de Estados Unidos para los servicios de transporte marítimo y de larga distancia.
3. Mejorar la transparencia y la previsibilidad de los procedimientos regulatorios en los países del TLCAN.

Telecomunicaciones

- Promover el suministro competitivo de servicios de telecomunicaciones y facilitar 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 y 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 o sus algoritmos.
- Establecer reglas que limiten la responsabilidad civil de las plataformas en línea sin derechos de propiedad intelectual respecto del contenido de terceros, sujeto a los derechos de los países del TLCAN de adoptar medidas no discriminatorias para objetivos legítimos de política pública.

Inversión

- Establecer reglas que reduzcan o eliminen las barreras a la inversión de los Estados Unidos en todos los sectores en los países del TLCAN, incluyendo las siguientes disposiciones:
 - Trato nacional y trato de nación más favorecida;
 - Prohibiciones de restricciones a las transferencias de capital relacionado con inversiones;

- Prohibición de los requisitos de rendimiento, incluida la transferencia forzada de tecnología y la localización de tecnología;
 - Prohibición de expropiación sin una compensación pronta, adecuada y efectiva, consistente con los principios legales y la práctica de los Estados Unidos, y
 - Un estándar mínimo de tratamiento en virtud del derecho internacional consuetudinario, coherente con los principios y la práctica jurídica de los Estados Unidos.
- Proporcionar procedimientos significativos para resolver disputas relacionadas con la inversión, a la vez que se garantiza la protección de la soberanía de los Estados Unidos el mantenimiento de las industrias nacionales sólidas de dicho país.
 - Mejorar los procedimientos para resolver disputas de inversión, incluyendo asegurar que los árbitros actúen de manera imparcial e independiente, permitiendo a los árbitros revisar y desestimar demandas frívolas, y proporcionar a los países del TLCAN herramientas para garantizar la coherencia y corrección de la interpretación de las reglas de inversión.
 - Asegurar que las audiencias de solución de controversias estén abiertas al público y que todos los documentos clave relacionados con los procedimientos se hagan públicos con prontitud.
 - Establecer un mecanismo para permitir la presentación de escritos con el carácter de *amicus curiae* en procedimientos de solución de controversias por parte de empresas, sindicatos, organizaciones no gubernamentales y otros miembros del público.
 - Asegurar a los inversionistas estadounidenses en los países del TLCAN, importantes derechos, consistentes con los principios y prácticas legales de los Estados Unidos, 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:
 - Obtener compromisos para ratificar o adherirse a los tratados internacionales que reflejen las mejores prácticas en materia de protección y observancia de la propiedad intelectual.
 - Proporcionar un marco para la cooperación efectiva entre las partes en asuntos relacionados con la protección y aplicación adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual.
 - Promover la transparencia y la eficiencia en los procedimientos y sistemas que establecen la protección de los derechos de propiedad intelectual, incluida la disponibilidad de información más relevante en línea.
 - 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 Estados Unidos, incluyendo, pero no limitado a: protecciones relacionadas con marcas comerciales, patentes, derechos de autor y derechos relacionados (incluidas, según corresponda, con sus excepciones y limitaciones), pruebas no divulgadas u otros datos, y secretos comerciales.
 - 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, incluyendo, pero no limitado a, medidas tecnológicas de protección.

- 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.
 - 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.
 - 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.
 - 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 para los productos estadounidenses mediante el uso indebido del sistema de un país, para proteger o reconocer indicaciones geográficas, incluidos los sistemas que no garantizan la transparencia y la equidad procesal, o la protección adecuada de términos genéricos para uso común.

- Proporcionar los medios para la aplicación adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, lo que incluye exigir mecanismos de aplicaciones coaccionadas, rápidas y efectivas civiles, administrativas y penales. Tales mecanismos incluyen, pero no se limitan a, protecciones severas contra los productos falsificados y pirateados.

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 periodo 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.

Equidad procesal para productos farmacéuticos y dispositivos médicos

- Buscar estándares para garantizar que los regímenes regulatorios del gobierno sean transparentes, proporcio-

nen 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 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 e implementar reglas que prohíban las conductas comerciales anticompetitivas, así como proteger a los consumidores de 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.
- Establecer o afirmar reglas básicas para la equidad procesal en la aplicación de la ley de competencia, incluyendo: el permitir la representación de las partes por un abogado; reconocer las comunicaciones privilegiadas (secreto profesional); proporcionar la protección de información y comunicaciones confidenciales y privilegiadas (secreto profesional); garantizar el acceso a la información necesaria para preparar una defensa adecuada, brindando la oportunidad de presentar pruebas de refutación e interrogar a los testigos, y garantizar la resolución de casos de leyes de competencia ante una autoridad administrativa o judicial imparcial.⁷²

⁷² Un tema fundamental es el del secreto profesional, que recientemente la Comisión Federal de Competencia aborda en su proyecto de modificación a las disposiciones regulatorias internas mediante la inclusión de un artículo 103 bis, claramente violatorio al secreto profesional del abogado y al derecho de defensa. Véase a este respecto, Cruz Barney, Oscar, “En defensa del secreto

- Asegurarse de que, al calcular una multa por una violación de una ley nacional de competencia, la parte considere ingresos o ganancias relacionados con el territorio o el comercio de la parte.
- Limitar los recursos relacionados con la conducta fuera del territorio de la parte a situaciones donde existe un nexo apropiado con el territorio de la parte.
- Promover la cooperación entre las autoridades competentes en materia de competencia y protección del consumidor relacionado con la observancia, incluida la asistencia de investigación, la notificación, la consulta y el intercambio de información.

Materia laboral

- Incluir las disposiciones del Acuerdo Paralelo en materia laboral en el núcleo del TLCAN en lugar de 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:⁷³
 - 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 y la prohibición de las peores formas de trabajo infantil, y

profesional del abogado”, *Hechos y Derechos*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, núm. 42, noviembre-diciembre de 2017.

⁷³ Cabe destacar que Estados Unidos solamente ha ratificado dos de los ocho convenios fundamentales (Trabajo forzoso #105 y Peores formas de trabajo infantil #185, uno de los cuatro convenios de gobernanza, once de 177 convenios técnicos. Del total de catorce convenios ratificados por Estados Unidos doce están en vigor.

- 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 implementación 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.⁷⁴

⁷⁴ Véase 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.

- 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 sostenida o recurrente, de una manera que afecte el comercio o la inversión entre las partes.
- Exigir a los países del TLCAN que adopten y mantengan 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;
- Establecer 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.
- Alentar a las partes a promover la participación activa del público en los esfuerzos para combatir la corrupción.

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 los costos distorsionados de los insumos debidos a las subvenciones o al dumping en curso.⁷⁵
- 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, incluidos la capacidad de realizar visitas de verificación de AD/CVD.

⁷⁵ La versión de julio señalaba: “Facilitar la capacidad de imponer medidas basadas en el dumping de terceros países”. Sobre el punto véase 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 *anti-dumping* a su favor, esas partes realizarán consultas en el plazo de treinta días sobre los hechos que motivaron la solicitud. La parte que recibe la solicitud dará plena consideración a la misma.

- Establecer mecanismos de transparencia y las debidas obligaciones de proceso reflejadas en las leyes, reglamentos y prácticas de AD/CVD de Estados Unidos.
- 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 Estados Unidos vendan productos y servicios estadounidenses a los países del TLCAN.
- Garantizar la reciprocidad en las oportunidades de acceso a mercados para bienes, servicios y proveedores de Estados Unidos, Canadá y México.
- Obligar y tener procedimientos establecidos para combatir la corrupción en las adquisiciones.
- 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 los Estados Unidos, 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 para la Compra Productos Estadounidenses” (Buy American Act)⁷⁶ sobre asistencia federal para proyectos estatales y locales, servicios de transporte, asistencia 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.

⁷⁶ La Ley para la Compra de Productos Estadounidenses o 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 Estados Unidos 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. Disponible en: <http://www.wingovernmentcontracts.com/buy-american-act.htm>

- Mantener la capacidad de proporcionar criterios laborales, ambientales y de otro tipo para que se incluyan en los requisitos de contratación.
- Establecer requisitos que promuevan la transparencia en las estadísticas relativas a las compras de gobierno.

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.
- Establecer un diálogo trilateral sobre las PYMES del TLCAN que incluya al sector privado, las organizaciones no gubernamentales y otras partes interesadas de las PYMES para proporcionar puntos de vista e información al comité de PYMES.

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 procedimientos para garantizar que los paneles se integren de manera oportuna y con la experiencia adecuada.
- 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.
- Proporcionar mecanismos para garantizar que las partes conserven el control de las disputas y puedan aducir situaciones donde el panel cometa un claro error en su evaluación de los hechos o de las obligaciones aplicables.

Disposiciones generales

- Incluir excepciones generales que permitan la protección de los objetivos nacionales legítimos de Estados Unidos, incluida la protección de la salud o la seguridad y la seguridad esencial, entre otros.
- Proporcionar un mecanismo para garantizar que las partes evalúen los beneficios del Acuerdo de forma periódica (revisión quinquenal).⁷⁷

⁷⁷ Inaceptable, tal como se plantea por los Estados Unidos en el sentido de implementar una cláusula de terminación automática o “Sunset Clause”, sola-

Manipulación cambiaria

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.

II. LA POSIBLE ELIMINACIÓN DEL CAPÍTULO XIX DEL TLCAN

Un tema particularmente grave de las propuestas estadounidenses se refiere a la eliminación del mecanismo de solución de controversias contenido en el artículo 1904 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, así que 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

mente procede si se trata de una evaluación de la operación del TLCAN, mas no de los términos negociados.

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.⁷⁸

Un aspecto fundamental de la negociación del TLCAN fue el asegurar que los exportadores no quedaran sujetos a la aplicación

⁷⁸ 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, pp. 181 y 182.

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 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 usuarios del sistema de solución de controversias del capítulo XIX del TLCAN, podemos señalar, y estamos ciertos de que debemos defender, mejorar, fortalecer y preservar el capítulo XIX del TLCAN, un mecanismo único en su tipo, beneficioso para los exportadores de los tres países parte del Tratado y beneficioso para la buena relación e intercambio comercial regional que le ha dado a los tres países una experiencia única y sumamente positiva.

III. LA POSICIÓN DE CANADÁ

La ministra de Relaciones Exteriores de Canadá, Chrystia Freeland, planteó la posición del país en la modernización del TLCAN.⁷⁹ Canadá apunta a:

⁷⁹ Disponible en: <http://www.cbc.ca/news/politics/nafta-canada-demands-list-1.4246498>. El texto del comunicado en <https://www.canada.ca/en/global-affairs/>

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 competitivo 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).⁸⁰ 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.

news/2017/08/address_by_foreignaffairsministeronthemodernizationofthenorthame.html

⁸⁰ Se trata del Comprehensive Economic and Trade Agreement.

Asimismo, se pretende facilitar el movimiento de profesionales modernizando el capítulo XVI del TLCAN y ampliándolo, para reflejar las necesidades de 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 inversionista-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.

IV. LAS EXPECTATIVAS: EL CPTPP, 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 implicaría 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, actualmente denominado Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, CPTPP es, sin duda, al día de hoy, la negociación comercial multilateral más importante, y desde una perspectiva

iberoamericana, el CPTPP 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 CPTPP como posible referencia en algunos temas para la renegociación del TLCAN, teniendo presente desde luego qué elementos y temas negociados en el foro del CPTPP 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 CPTPP habrá de ser el punto de partida para la renegociación del Tratado.

Sin duda, de hecho el CPTPP 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 CPTPP, que busca superar mucha de la problemática existente actualmente). Asimismo, en materia de inversión extranjera, las mejoras previstas en el capítulo 9 del CPTPP 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 el 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 pro-

blemas actuales y más urgentes de resolución en la relación comercial, sin dar marcha atrás en los logros obtenidos en materia de integración regional.

V. 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 2017.⁸¹

Segunda Ronda, Ciudad de México, del 1 al 5 de septiembre de 2017. En ella sesionaron veinticinco 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.⁸²

Tercera Ronda, Ottawa, Canadá, del 23 al 27 de septiembre de 2017.⁸³

Cuarta Ronda, Arlington, Virginia, del 11 al 17 de octubre de 2017. Esta ronda de negociaciones abarcó siete días enteros de discusiones en casi treinta 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,

⁸¹ El texto de la declaración al finalizar esta primer ronda. Disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Tri_Statement_Round1_s.pdf

⁸² El texto de la declaración final de la ronda. Disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Round_2_s.pdf

⁸³ Su texto en: http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Round_3_s.pdf

incluyendo aduanas y facilitación del 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.⁸⁴

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.⁸⁵

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.⁸⁶

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 go-

⁸⁴ Disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/NAFTA_MOD_Round_4_s.pdf

⁸⁵ Disponible en: <http://cnnespanol.cnn.com/2017/10/18/tras-cuatro-rondas-de-negociaciones-que-sigue-ahora-para-el-tlcan/>

⁸⁶ Disponible en: <http://www.alcaldesdemexico.com/notas-principales/estados-unidos-decepcionado-tras-finalizar-cuarta-ronda-de-negociaciones-del-tlcan/>

bierno.⁸⁷ A los temas anteriores hay que añadir el reciente planteamiento estadounidense se excluir del capítulo de servicios el transporte de carga.⁸⁸

En diciembre de 2017 se llevó a cabo una reunión técnica del 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
- Reglas de origen
- Servicios financieros
- Telecomunicaciones
- Textil
- Trato nacional y acceso a mercado de bienes

Cabe destacar que no se logró el cierre de capítulo alguno.

⁸⁷ Disponible en: http://www.milenio.com/negocios/tlcan-tlc-quinta_ronda-sector_automotriz-reglas_origen-acero-kenneth_smith-noticias_0_1063693879.html

⁸⁸ Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-11-09/u-s-is-said-to-propose-freezing-mexican-trucks-out-of-new-nafta>

CONCLUSIÓN GENERAL

- 1) El Ejecutivo estadounidense cuenta con una 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 tratados comerciales internacionales, asimismo para denunciar tratados comerciales internacionales, imponer aranceles contra prácticas comerciales injustas, y designar a países como “manipuladores del tipo de cambio”.
- 2) 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.
- 3) 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.
- 4) El sector privado mexicano debe concientizar a sus socios y clientes en los Estados Unidos 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 con sus organizaciones; asesorarse con abogados y expertos en materia de comercio exterior. Serán necesarias unión, imaginación, capacidad de adaptación y de gestión.

- 5) 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.
- 6) 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.
- 7) 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.
- 8) La legislación estadounidense es omisa en señalar si se requiere o no de la aprobación del Congreso para denunciar un tratado de libre comercio.
- 9) 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.
- 10) 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.
- 11) En su momento se llevaron a cabo en México las consultas para la renegociación, tanto con el Senado de la República como vigilante de la política exterior de México, y con el sector privado, a través de la figura del *Cuarto de junto*.
- 12) Temas nuevos como anticorrupción y PYMES se han incluido en la negociación, y habrá que esperar sus resultados.
- 13) Finalmente, México y Canadá deben mantenerse unidos en el proceso de negociación; sólo así se podrán lograr las fortalezas necesarias para la misma.

BIBLIOGRAFÍA, HEMEROGRAFÍA Y FUENTES

BIBLIOGRAFÍA

- CARBONELL, Miguel *et al.*, *Constituciones históricas de México*, 2a. ed., México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2004.
- CROSS, Frank B., *Decision Making in the U.S. Courts of Appeals*, 2a. ed., Estados Unidos, Stanford University Press, 2007.
- CRUZ BARNEY, Oscar, *Antidumping*, Barcelona, Wolters Kluwer-Bosch, 2013.
- CRUZ BARNEY, Oscar, *Las facultades del titular del Poder Ejecutivo estadounidense frente a la renegociación del TLCAN y las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América* (documento de trabajo 195), México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2017.
- CRUZ BARNEY, Oscar, *Las reformas a la Ley de Comercio Exterior en materia de prácticas desleales de comercio antidumping*, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2003.
- CRUZ BARNEY, Oscar, *Solución de controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, 2a. ed., México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2007.
- CRUZ MIRAMONTES Rodolfo, *El TLC: soluciones, controversias y otros temas conexos*, 2a. ed., México, Porrúa, 2002.
- CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo y CRUZ BARNEY, Oscar, *Arbitraje. Utilización y práctica en México y en los tratados comerciales internacionales*, Barcelona, Wolters Kluwer-Bosch, 2013.
- CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo, “Qué es el Tratado de Libre Comercio”, *Panorama jurídico del Tratado de Libre Comercio I*, México, Universidad Iberoamericana, 1992.

- CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo *et al.*, *Elementos jurídicos para una controversia comercial en contra del maíz y sus derivados procedentes de los Estados Unidos de América. Un texto de aplicación general para los productos agropecuarios procedentes del exterior*, México, Cámara de Diputados, Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México, 2009.
- FIX-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, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, t. I, 1993.
- GALLAGHER, Kevin P. *et al.* (coords.), *The Future of North American Trade Policy: Lessons from NAFTA*, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future Boston University, 2009.
- GARCIADIEGO, Javier *et al.*, *El TLC día a día. Crónica de una negociación*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1994.
- MAYER, 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.
- MURRIL, Brandon J., *U.S. Withdrawal from Free Trade Agreements: Frequently Asked Legal Questions*, Congressional Research Service, 7 de septiembre de 2017.
- PALACIOS TREVIÑO, Jorge, *Análisis crítico jurídico de la Ley sobre la Celebración de Tratados*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Acervo Histórico Diplomático, 2000.
- PALMETER, David y MARROIDIS, Petros C., *Dispute Settlement in the World Trade Organization*, La Haya, Kluwer Law International, 1999.
- PESCATORE, Pierre, *Handbook of WTO/GATT Dispute Settlement*, Nueva York, Transnational Publishers Inc., 1998, vol. 1.

- SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*, México, SECOFI, Cavallari Impresores y Editores, 1992.
- SPRINGER, Gary L., “Getting here from there: how Mexico and the U.S. arrived at NAFTA”, en BOZA, Beatriz (ed.), *The North American Free Trade Agreement: Provisions and Implications. An Introduction*, Association Internationale des Jeunes Avocats, 1993.
- UNAH, Isaac, *The Courts of International Trade: Judicial Specialization, Expertise, and Bureaucratic Policy-Making*, Univ. of Michigan, 1998.
- VON BERTRAB, Hermann, *El redescubrimiento de América. Historia del TLC*, México, Fondo de Cultura Económica-Nacional Financiera, 1996.

HEMEROGRAFÍA

- “Cargill c.e.o. advocates smart and inclusive trade, immigration policy”, *Milling & Baking News*, vol. 95, núm. 16, 14 de febrero de 2017.
- “Here’s what will Actually Happen if Trump Withdraws from NAFTA. It’s not Pretty”. Updated by Zeeshan Aleemzeeshan. *aleem@vox.com*, Nov 16, 2016, 8:30am EST.
- “Mnuchin says Trump tariff threat ‘not going into action’, sees TPP as a framework for NAFTA changes”. Disponible en: <https://insidetrade.com/daily-news/mnuchin-says-trump-tariff-threat-not-going-action-sees-tpf-framework-nafta-changes>
- “U. S. Chamber of Commerce: NAFTA, withdrawal would be «devastating»”, *Milling & Baking News*, vol. 95, núm. 16, 14 de febrero de 2017.
- CALDERÓN SALAZAR, Jorge Alfonso, “México ante la propuesta de Trump de renegociar el TLCAN”, *El Punto sobre la i*, México, año 6, núm. 28, 2017.
- CRUZ BARNEY, Oscar en el informe especial: “TLC: mitos y realidades sobre la salida de EUA”, *IDC Asesor Jurídico y Fiscal*, Mé-

- xico, Grupo Expansión, año XXX, 4a. época, núm. 386,15 de enero de 2017.
- CRUZ BARNEY, Oscar, “En defensa del secreto profesional del abogado”, *Hechos y Derechos*, México, núm. 42, noviembre-diciembre de 2017.
- CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las denominadas «cartas paralelas»”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, México, vol. I, 2001.
- DE MARIA Y CAMPOS CASTELLÓ, Mauricio, “EU expresa lineamientos del nuevo TLCAN; ¿y México qué persigue?”. Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/eua-expresa-lineamientos-de-nuevo-tlcan-y-mexico-que-persigue.html>.
- FIGUEROA DÍAZ, Luis, “Breves consideraciones en torno a la solución de controversias en el GATT y en las zonas de libre comercio”, *Alegatos*, México, núm. 23, enero-abril de 1993.
- Gardere Wynne Sewell LLP, *NAFTA in a Land of Uncertainty: A US Perspective. Presidential Authority to Unilaterally Increase Tariffs on Mexican Imports 01.24.17*. Disponible en: <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=21929c16-b329-4abb-82f2-4b92d92b8106>
- JOERGENS, Konstantin J., “True Appellate Procedure or Only a two Stage Process? A Comparative View of the Appellate Body under the WTO Dispute Settlement Understanding”, *Law and Policy in International Business*, vol. 30, núm. 2, invierno de 1999.
- LAYTON, Duane W., “The Litigation of antidumping Disputes before the World Trade Organization”, *Business Law International*, International Bar Association, núm. 4, septiembre de 2000.
- LÓPEZ MATA, Rosendo, “Notas para el análisis sobre la Constitucionalidad de algunas disposiciones contenidas en la Ley sobre la Celebración de Tratados”, *Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, México, núm. 24, vol. I, 1995.
- MALCOLM, Jeremy, “NAFTA Renegotiation Will Resurrect Failed TPP Proposals”. Disponible en: <https://www.eff.org/deeplinks/2017/03/nafta-renegotiation-will-resurrect-failed-tpp-proposals>.

- PEARLMAN, Jessica C., "Participation by Private Council in World Trade Organization Dispute Settlement Proceedings", *Law and Policy in International Business*, vol. 30, núm. 2, invierno de 1999.
- SEPÚLVEDA IGUÍÑIZ, Ricardo J., "Análisis constitucional de la Ley sobre la celebración de tratados", *Revista de Investigaciones Jurídicas*, México, año 18, núm. 18, 1994.
- SHAPIRO, Jacob L., "The American President's Power over NAFTA", disponible en: <https://geopoliticalfutures.com/the-american-presidents-power-over-nafta/>
- SIGALA, Miguel, "Apuntes para la política exterior de México en la era Trump", *El Punto sobre la i*, México, año 6, núm. 28, 2017.
- SMITH, Jane M. et al., *Why Certain Trade Agreements Are Approved as Congressional-Executive Agreements Rather Than Treaties*, Congressional Research Service 7-5700, disponible en: www.crs.gov 97-896, p. 1.
- TRIGUEROS GAISMAN, Laura, "Comentarios en torno a la Ley sobre la Celebración de Tratados", *Alegatos*, México, núm. 21, mayo-agosto de 1992.
- WISE, Timothy A., "A Progressive Agenda for Renegotiating NAFTA", *Moyers and Company*, 22 de noviembre de 2016. Disponible en: <http://billmoyers.com/story/getting-the-nafta-we-need/#>

FUENTES Y PÁGINAS DE INTERNET

Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act) de 2015.
Disponible en: <https://www.congress.gov/114/bills/s995/BILLS-114s995rs.pdf>

Carta de Robert E. Lighthizer a Charles E. Schumer. Disponible en: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTA%20Notification.pdf>

Decreto Promulgatorio del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, suscrito en Paranál, Antofagasta, República de Chile, el seis de junio de dos mil

doce fue publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 17 de julio de 2015.

Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993.

Diario Oficial de la Federación de fecha 24 de enero de 1990. *Federal Rules of Appellate Procedure*. Disponible en: <http://www.uscourts.gov/sites/default/files/rules-of-appellate-procedure.pdf>

Federal Rules of Civil Procedure. Disponible en: <http://www.uscourts.gov/sites/default/files/rules-of-civil-procedure.pdf>

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

Véase http://infosen.senado.gob.mx/sgsp/gaceta/62/1/2012-11-27-1/assets/documentos/INFORME_SE.pdf

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

Véase <http://www.cbc.ca/news/politics/nafta-canada-demands-list-1.4246498>

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

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

Véase http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Round_2_s.pdf

Véase http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Round_3_s.pdf

Véase http://www.sice.oas.org/TPD/NAFTA/Modernization/Tri_Statement_Round1_s.pdf

Véase <http://www.wingovernmentcontracts.com/buy-american-act.htm>

Véase <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>

Véase <https://ustr.gov/trade-topics/trade-promotion-authority>

Véase <https://www.bis.doc.gov/index.php/forms-documents/section-232-investigations/86-section-232-booklet/file>

Véase <https://www.bis.doc.gov/index.php/other-areas/office-of-technology-evaluation-ote/section-232-investigations>

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

Véase https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2017/08/address_by_foreignaffairsministeronthemodernizationofthenorthamerica.html

Véase <https://www.doleta.gov/tradeact/factsheet.cfm>

Véase <https://www.hoganlovells.com/en/publications/the-next-president-will-have-broad-authority-to-terminate-free-trade-agreements-and-impose-punitive-duties-on-foreign-countries>.

Véase <https://www.hoganlovells.com/en/publications/the-next-president-will-have-broad-authority-to-terminate-free-trade-agreements-and-impose-punitive-duties-on-foreign-countries>.

Véase <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Documents/ieepa.pdf>

Véase https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dsu_s.htm

NAFTA Implementation Act de 1994. Disponible en: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-103hr3450enr/pdf/BILLS-103hr3450enr.pdf>

Office of the United States Trade Representative, Executive Office of the President, *Summary of Office of the United States Trade Representative, Executive Office of the President, Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*. Monday, 17 de julio de 2017. Disponible en: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>

Office of the United States Trade Representative, Executive Office of the President, *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*. November, 2017. Disponible en: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>

Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988. Disponible en: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/STATUTE-102/pdf/STATUTE-102-Pg1107.pdf>

Omnibus Trade and Tariff Act de 1984. Disponible en: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/STATUTE-98/pdf/STATUTE-98-Pg2948.pdf>

Sección 232(b)/National Security de la Trade Expansion Act de 1962.

Disponible en: <https://www.bis.doc.gov/index.php/forms-documents/section-232-investigations/86-section-232-booklet/file>

SENADO 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.

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.

Trade Promotion Authority Act de 2002. Disponible en: <http://www.washingtontradereport.com/TradeAct2002.pdf>

Working procedures for appellate review. Disponible en: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/ab_e.htm

La modernización del TLCAN en el contexto de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América, editado por el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, se terminó de imprimir el ?? de ????? de 2018 en los talleres de Impresora Gráfica Hernández, S. A. de C. V., Cordobanes 369, colonia Evolución, Ciudad Nezahualcóyotl, 57700 Estado de México, tel. 6424 5388. Se utilizó tipo *Baskerville* en 9, 10 y 11 puntos. En esta edición se empleó papel *cream book* 57 x 87 de 60 gramos para los interiores y cartulina couché de 250 gramos para los forros.

Consta de 300 ejemplares (impresión *offset*).