

2017

5B



La Renegociación del
TLCAN
y el Interés Nacional

Los Desafíos del
Cambio Tecnológico
para la Regulación
del Comercio

La Supervivencia
del TLCAN: Retos
y Adversidades



Visión Estratégica del **TLCAN**
Estructura, Modernización y Futuro

No. 09 | Edición Especial | 2017 5B \$80.00 MXN



2017

5B

TRADE LAW & CUSTOMS magazine®

el ADN del Comercio Exterior y Aduanas



“La jugada del siglo”

Jugada Hoffman-Petrov

Varsovia, 1844



“El TLCAN es un instrumento que ha posicionado a la región de América del Norte como la zona comercial más competitiva e importante de todo el mundo”.

Si recordamos, hace dos décadas estábamos sentados los tres países iniciando las negociaciones formales para lograr el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN -NAFTA, por sus siglas en inglés-) en Toronto, Canadá, culminando catorce meses después, el 12 de agosto de 1992, en Washington, D.C. Los tres países vivieron un proceso complejo para lograr la autorización y entrada en vigor con acuerdos paralelos en los temas de cooperación ambiental y cooperación laboral. La entrada en vigor fue el 1ro de enero de 1994.

Más de 20 años han pasado desde que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y el intercambio comercial entre México, Estados Unidos de América (EUA), y Canadá asciende a 2,600 millones de dólares al día, según la American Chamber México. Cuando Carlos Salinas de Gortari, presidente de México, George H. W. Bush, presidente de EUA y Brian Mulroney, primer ministro de Canadá firmaron por voluntad propia el TLCAN, lo hicieron con la encomienda de promover condiciones de competencia justa, eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios, entre otros objetivos.

La postura política del actual presidente de EUA, Donald Trump, sobre el desarrollo del TLCAN, fue la causa de que en cada país, con sus autoridades correspondientes, se prepararan para afrontar los retos que desprendieran de la renegociación del TLCAN. A raíz de ello, las reacciones tanto del presidente de México, Enrique Peña Nieto, como del primer ministro de Canadá, Justin Trudeau, fueron: “este Tratado debe actualizarse y modernizarse”, y “es esencial tener un sistema justo para resolver disputas en cualquier acuerdo comercial que Canadá firme”, respectivamente.

El 18 de mayo de 2017, el Gobierno de Estados Unidos notificó al Congreso de su país la intención de iniciar negociaciones con Canadá y México para modernizar el TLCAN. Posteriormente, el 17 de julio publicó un resumen con los objetivos de negociación, para la renegociación del TLCAN/ NAFTA. Dentro de los objetivos incluyen la reducción de déficit, la adición del capítulo sobre economía digital y la incorporación y fortalecimiento de las obligaciones laborales y ambientales que actualmente están en los acuerdos del presente Tratado.

La renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte inició el pasado mes de agosto y la Secretaría de Economía prevé entre 6 y 9 rondas de negociaciones, con lo que terminaría este proceso en el primer trimestre de 2018. Debido a la magnitud del tema en comento, Trade Law & Customs Magazine, decidió realizar una **“Edición Especial sobre la Renegociación del TLCAN y los Acuerdos Comerciales”**.

Diferentes análisis, y estudios son presentados por los “expertos en comercio exterior y aduanas” de una forma clara, amplia y entendible sobre lo que sucederá con el TLCAN, lo cual como ciudadano, operador económico y actor del comercio exterior es de gran interés debido al peso específico que tiene el TLCAN en la economía mexicana.

La renegociación involucra una diversidad de rubros entre los que destacan: la eliminación del Capítulo XIX del TLCAN (Solución de Controversias sobre Cuotas Antidumping y Compensatorias), la propiedad intelectual, la normatividad y estándares, los servicios profesionales, y los sectores laborales, medioambientales y agropecuarios; Aunado a la incorporación de temas nuevos, que buscan, en algunos casos, el fortalecimiento y modernización del Tratado, tales como: el comercio electrónico, la corrupción, las empresas comerciales del Estado, la equidad de género y atención de los indígenas.

Se expone lo anterior desde el punto de vista del interés nacional, concepto estratégico que no puede ausentarse en los objetivos trazados por México en las rondas de negociaciones, pero sin perder de vista las metas de EUA y Canadá, entendiendo que en una negociación, el equilibrio y la justicia son los criterios que deben prevalecer para llegar a un acuerdo.

Salvatore Galeazzi Oviedo
Editor en Jefe



“NAFTA is an instrument that has positioned the North American region as the most competitive and important commercial area in the world.”

If we look back, two decades ago, all the three countries were seated initiating formal negotiations for the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in Toronto, Canada, culminating fourteen months later, on August 12, 1992, in Washington, D.C. The three countries underwent a complex process to obtain authorization and entry into force with parallel agreements in the areas of environmental cooperation and labor cooperation. The entry into force was on January 1st, 1994.

More than two decades have passed since the North American Free Trade Agreement (NAFTA) came into force, and trade between Mexico, the United States of America, and Canada amounts to \$ 2.6 billion a day, according to the American Chamber Mexico. When Carlos Salinas de Gortari, President of Mexico, George H. W. Bush, President of the USA, and Brian Mulroney, Prime Minister of Canada, signed NAFTA voluntarily, they did it with the mandate to promote conditions of fair competition, eliminate obstacles to trade, and facilitate the circulation of goods and services, among other objectives.

The current US President Donald Trump's political stance on the development of NAFTA was the reason why the corresponding authorities in each country were prepared to face the challenges arising from the renegotiation of NAFTA. As a result, the reactions of both Mexico's President Enrique Peña Nieto, and Canada's Prime Minister Justin Trudeau were: "this Treaty must be updated and modernized," and "it is essential to have a fair system to resolve disputes in any trade agreement that Canada signs", respectively.

On May 18, 2017, the United States Government notified the US Congress of its intention to initiate negotiations with Canada and Mexico to modernize NAFTA. Subsequently, on July 17, it published a summary of the negotiation objectives for the renegotiation of NAFTA. The objectives include reduction of deficits, the addition of the chapter on digital economy, and the incorporation and strengthening of labor and environmental obligations that are currently in the agreements of this treaty.

The renegotiation of the North American Free Trade Agreement began last August and the Secretariat of Economy foresees between six and nine rounds of negotiations, which would end this process in the first quarter of 2018. Due to the magnitude of the issue Trade Law & Customs Magazine, decided to hold a ***"Special Edition on the Renegotiation of NAFTA and Trade Agreements."***

Different analysis and studies are presented by the "foreign trade and customs experts", in a clear, wide, and understandable form on what will happen with the NAFTA which as a citizen, economic operator, and foreign trade actor is of great interest due to the specific weight that the NAFTA has in the Mexican economy.

Renegotiation involves a variety of areas, including the elimination of NAFTA's Chapter XIX (Settlement of Disputes Over Antidumping and Countervailing Duties), intellectual property, regulations and standards, professional services, and the labor, environmental and agricultural sectors; In addition to the incorporation of new issues, which seek, in some cases, the strengthening and modernization of the Treaty, such as: e-commerce, corruption, state trading enterprises, gender equity and indigenous care.

The foregoing is presented from the point of view of national interest, a strategic concept that cannot be absent from the objectives set by Mexico in the negotiation rounds, but without losing sight of the US and Canadian goals, understanding that in a negotiation, balance and justice are the criteria that must prevail in order to reach an agreement.

Salvatore Galeazzi Oviedo
Editor in Chief



ENGLISH



Servicio InterPacífico

(Tren + Camión)

Movimiento de carga contenerizada vía ferrocarril.

Ruta: Pantaco – Silao – Guadalajara – Culiacán – Cd. Obregón – Hermosillo - Mexicali

Servicios

1. Llevamos en contenedor de 53" a tu fábrica, planta o almacén.
2. Cargas con hasta 26 toneladas de mercancía.
3. Te subimos al tren para ahorrarte gastos logísticos vs "todo camión".
4. Descargamos del tren y entregamos vía camión a cualquier punto.

Beneficios

- Ahorro en gastos logísticos
- Disponibilidad de equipo
- Sin gastos por retorno de equipo vacío
- Seguimiento en tiempo real
- Herramienta en línea para consulta de estatus
- Crédito
- Rutas establecidas, predeterminadas y continuas
- Eficiencia para movimiento de volumen
- Salidas diarias*

Para mayor información, **contáctame**

Ventas Intermodal
52 (55) 52 46 39 77

ventas@imexgm.com.mx

www.intermodalmexico.com.mx

2017

XXIII

CONGRESO ANUAL DE AGENTES NAVIEROS

El Evento Líder Marítimo Portuario de México

30 AÑOS DE LIDERAZGO



CENTRO DE CONVENCIONES MAZATLÁN
SEPTIEMBRE 27-30

<http://www.amanac.org.mx>



Informes: Jessica Ancona • congresoamanac@amanac.org.mx
jancona@amanac.org.mx • Tels. 55234455 / 55230522



Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de América Latina y el Caribe.

ENLACE & CONEXIÓN

AGENTES DE CARGAS, NAVIERAS, PUERTOS, ADUANAS, DEPÓSITOS, TRANSPORTES, CONSOLIDADORES, TECNOLOGÍA Y MÁS

18 y 19 de octubre

TEATRO LA HUACA, CENTRO DE CONVENCIONES ATLAPA. CIUDAD DE PANAMÁ

NETWORKING LOGISTICO

PROGRAMA ACADÉMICO

ARTURO FRÍAS GURÚ EN LOGÍSTICA MÉXICO	MIGUEL DOS SANTOS ALCOHOL COUNTERMEASURE SYSTEMS CORP CANADA
OCTAVIO DE LA TORRE TLC ASOCIADOS S.C. MÉXICO	MARCO ESPEJO E&A CONSULTORÍA LOGÍSTICA PERÚ
HÉCTOR RAÚL SALAZAR PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA COLOMBIA	MANUEL GALÁN LOSADA PORT OF BARCELONA ESPAÑA
RICARDO URIBE HUMAN HACKING COLOMBIA	SILVIA MARUCCI CANAL DE PANAMÁ PANAMÁ
LUIS ANIBAL MORA HIGH LOGISTIC GROUP COLOMBIA	BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO BID
GABINETE LOGÍSTICO PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA DE PANAMÁ PANAMÁ	CHRIS LOGAN PORT OF GEORGIA ESTADOS UNIDOS
THOMAS SIM ABVT-FIATA SINGAPUR	GEORGIA TECH PANAMA
AUTORIDAD MARÍTIMA DE PANAMÁ PANAMÁ	CARLOS CAICEDO INBOUND LOGISTICS LATAM MÉXICO
IRETH VALLEJO UNIVERSIDAD DE NUEVO LEÓN. MÉXICO	FABIO CONTINO WEBPICKING ARGENTINA
MAURO BALLESTERO PROMEXICO MÉXICO	JOSÉ CABALLERO APPROLOG PERÚ

VIERNES
20
DE OCTUBRE

LUGAR
CENTRO DE CONVENCIONES ATLAPA
HORARIOS
2:00 P.M. – 5:00 P.M.

DIRIGIDO A:

- Empresas importadoras y exportadoras
- Transporte marítimo, aéreo y terrestre
- Fabricantes de tecnología y equipos
- Bodega de almacenaje
- Puertos y aeropuertos
- Agentes de carga
- Asociaciones
- Entre otros

BENEFICIOS OFRECIDOS A LA EMPRESAS SELECCIONADAS:

- Hospedaje de 2 noches y 3 días (19 al 21 de octubre) en hotel seleccionado por la Comisión Organizadora. Para un representante de la empresa.
- Descuentos en pasajes aéreos vía Copa Airlines
- Gira al Centro de visitantes del ampliado Canal de Panamá en Aguas Claras, ciudad de Colón
- Inscripciones gratuitas al Networking Logístico
- Acreditación gratuita para visitar el área de exhibición.

**Módulos de exhibición disponibles desde
US\$1425,00 + 7% ITBMS**

CONTÁCTENOS: Tel.: +507 207-3434 | expologistica@panacamara.org | www.expologistica.org

ORGANIZAN:



PATROCINAN:



CON EL APOYO DE:





San Diego Export Facility:
Nery's Logistics
9925 Airway Road
San Diego, CA 92154

spiancone@neryslogistics.com ✉

www.neryslogistics.com 🌐

619.616.2124 📞

ALMACÉN EN FRIO

REFRIGERACIÓN EN CONGELADO Y EN SECO

RECOGEMOS Y ENTREGAMOS
EN CUALQUIER LUGAR DE MÉXICO



Entregamos en México, Siempre a Tiempo... ¡Garantizado!

Desde nuestros 6 almacenes estratégicamente ubicados en todo México, con nuestra flota de camiones refrigerados, congelados y secos. Almacenes: Otay Mesa (San Diego), Tijuana, Hermosillo, Guadalajara, Monterrey, Ciudad de México. Nuestra empresa es una de las más grandes y principales empresas de México en el servicio de Logística de Alimentos.

Manejamos toda la importación, logística, entrega a las tiendas (hasta la última milla). Somos tu socio logístico de servicio de alimentos, con un inventario siempre a tiempo:

Compramos todos sus artículos con tus especificaciones, mantenemos 4 semanas de inventario en los almacenes apropiados a tus necesidades y entregamos semanalmente dos veces por semana a sus tiendas de franquicia en México. Todo esto con un 99.9% Garantizado y un 99.8% en tasa de cumplimiento.

Manejamos productos congelados, refrigerados y secos. También tenemos una división de equipos que importa y entrega equipos grandes y pequeños a tus franquicias

Hemos ayudado a algunas de las franquicias más grandes de los Estados Unidos a ingresar a México, compañías como Little Caesar Pizza, Dunkin Donuts, Fire House Subs, The Melting Pot, Villa Pizza y Sky Zone.



También hemos ayudado a algunas de las franquicias más grandes de México con todos sus alimentos importados, compañías como Wings Army y Don Volo.

LOGISTIC

summit&expo2018



21 Y 22 DE MARZO
CENTRO CITIBANAMEX - CDMX

11^a edición

**RESERVE
SU STAND**
**EN LA EXPOSICIÓN
DE LOGÍSTICA DE MÉXICO**

MARCH 21 & 22
CENTRO CITIBANAMEX - CDMX

11st edition

**PARTICIPATE
WITH A BOOTH**
**IN THE LEADING
LOGISTICS EXPO IN MEXICO**



RAZONES PARA SER EXPOSITOR

- Alto perfil del visitante: contacte a más de 15,000 tomadores de decisiones
- Obtenga contactos valiosos y genere nuevas oportunidades de negocios
- Asocie su marca con el evento líder de la industria
- Su competencia estará presente pues participan empresas relacionadas con todos los eslabones de la cadena de suministro

REASONS TO BE AN EXHIBITOR

- Due to the high profile of the attendees: Introduce your products and services to more than 15,000 decision-makers of middle and upper management
- Generate valuable contacts and new business opportunities
- Associate your brand with the leading event of the industry
- Your competition will be present: all the suppliers of the whole network of supply chain participate in the event

Contacto / Sales Contact

Alejandro Cantarelli
Gerente General / General Manager
acantarelli@enfasis.com +52 55 5605 17777 ext. 118

www.logisticsummit.com

 Logistic Summit & Expo
 @LogisticSummit
 Logistic Summit & Expo

Daniella Martínez Rodríguez
DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT

Claudia González Martínez
DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT

Laura Adelina Rodríguez García
DIRECCIÓN DE ARTE / ART DIRECTION

Dr. Francisco Javier Gorjón Gómez
**PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL CIENTÍFICO INTERNACIONAL
 PRESIDENT OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD**

CORPORATIVO / CORPORATIVE

Patricia Ruíz Caraveo
DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN

Salvatore Galeazzi Oviedo
EDITOR EN JEFE / EDITOR IN CHIEF

Shutterstock / Bigstock
FOTOGRAFÍA / PHOTO

Sabina Frank / Juan Carlos Cortez Cota
TRADUCCIONES / TRANSLATION

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD

Lic. Alberto Fernández Romero
 Dr. Andrés Rohde Ponce
 Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez
 Dr. Hadar Moreno Valdez
 Mtro. Jorge Alberto Moreno Castellanos
 Dr. José Rodolfo Chávez de los Ríos
 Mtro. Julio Manuel Antonio Tinajero
 Mtro. Luis Alberto Borbón
 Lic. Luis Alberto Quiroz Martínez
 Mtro. Luis Sandoval Figueroa

Lic. Naim Gilberto Calderón Bárcena
 Lic. Octavio de la Torre de Stéffano
 Mtro. Omar Contreras Borbón
 Lic. Osiel Cruz Pacheco
 Lic. Rafael Salinas Falcón
 V.A. Rubén González Contreras
 Sandro Piancone
 Mtro. Santiago González Pérez
 Dr. Steve B. Zisser

**CONSEJO EDITORIAL CIENTÍFICO INTERNACIONAL
 INTERNATIONAL SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD**

Dr. Alejandro Arola García
 Dr. Antonio López Peláez
 Dr. Arnulfo Sánchez García
 Dr. Carlos A. Gherzi
 Dr. Diego Rengifo García
 Dra. Esther Pillado González
 Dra. Gladys Ruiz González
 Dr. Juan Rabindrana Cisneros García

Dra. Laura Patricia Murguía Goebel
 Dr. Luis de Jesús Hernández Doubleday
 Dra. María Fernanda Vásquez Palma
 Dr. Mario Castillo Freyre
 Dra. Marta Gonzalo Quiroga
 Dr. Porfirio Bayuelo Shoonewolff
 Dr. Rafael Ibarra Garza
 Dr. Ricarte Soler Mendizabal
 Dr. Vicente Torre Delgado



DIRECCIÓN GENERAL
 DE MEDIOS EMPRESARIOS





Confederación
Latinoamericana de
Agentes Aduanales A.C.

www.claa.org.mx

Organismo de comercio exterior que le brinda seguridad jurídica en sus importaciones y exportaciones a través del servicio profesional y especializado de sus Agentes Aduanales Asociados.

Contáctenos y garantice el despacho eficiente de sus mercancías, reduciendo costos y tiempos.

Proporcionamos servicio en las 49 aduanas del país.



[@claa_social](https://twitter.com/claa_social)



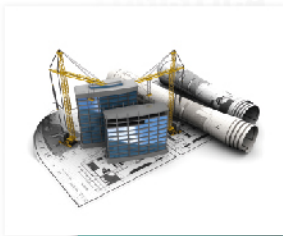
www.facebook.com/claasocial

www.claa.org.mx



TRADE & LAW NEWS

10



ARQUITECTURA ADUANERA

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y su implementación a nivel mundial: recomendaciones, desafíos y exigencias

The Agreement on Trade Facilitation and its implementation on a global level: recommendations, challenges and requirements

12



Los Desafíos del Cambio Tecnológico para la Regulación del Comercio

The Challenges of Technological Changes for Trade Regulation

Mtra. Romina Gayá

22



Visión Estratégica del TLCAN: Estructura, Modernización y Futuro

Strategic Vision of NAFTA: Structure, Modernization and Future

Lic. Octavio de la Torre de Stéfano

34



Verificación de Origen y el TLCAN 2.0.

Verification of Origin and NAFTA 2.0.

Lic. Luis Alberto Quiroz Martínez

46



La Renegociación del TLCAN y el Interés Nacional

Renegotiation of NAFTA and National Interest

Dr. Jorge Witker Velásquez

58



La Supervivencia del TLCAN:

Retos y Adversidades

The Survival of NAFTA: Challenges and Adversities

Dr. José Manuel Vargas Menchaca

72



Los Obstáculos Técnicos:

la Última Frontera del Libre Comercio

The Technical Obstacles: the Last Border of the Free Trade

Mtro. Carlos M. Pérez Munguía

90



Capítulo XIX del TLCAN a Fondo

Chapter XIX of NAFTA in Depth

Lic. Jorge Fernando Fuentes Navarro

102



Medidas de Salvaguardia Globales y las Consecuencias de su Eliminación en el TLCAN

Global Safeguard Measures and the Consequences of their Elimination in NAFTA

Dra. Adriana Díaz Ortiz

114



Puerto Progreso logra cifras "favorables" al 1er semestre del 2017

La Administración Portuaria Integral de Progreso presentó un "cierre favorable" al primer semestre del 2017, moviendo un total de 2,798,134 toneladas de carga comercial derivado del arribo de 282 embarcaciones. El segmento de carga que destacó por lograr un mayor incremento fue la carga general con 51,622 toneladas que representó un crecimiento del 142.1% en comparación con las 21,325 toneladas obtenidas durante el mismo periodo del 2016; los productos que se movieron fueron azúcar, alimento para cerdo, tubos, maquinaria, entre otros.

Asimismo, los fluidos no petroleros sobresalieron durante este semestre, al lograr un aumento del 123.5% de las 5,145 toneladas alcanzadas en 2016 a 11,499 toneladas en 2017; siendo los productos destacados el cebo, aceite de palma y estearina de palma. Por su parte, en los hidrocarburos comerciales se obtuvo un incremento del 85.3% con respecto al mismo periodo del año anterior, pasando de 47,431 toneladas a 87,910 toneladas. Finalmente, la carga contenerizada pasó de 214,163 toneladas en 2016 a 243,580 en 2017, el movimiento de TEUS aumentó 25.10% respecto al 1er semestre del 2016, llegando a los 42,371 TEUS.



API Manzanillo reafirma liderazgo en el movimiento de carga contenerizada

El Puerto de Manzanillo mantiene su liderazgo a nivel nacional en el movimiento de carga contenerizada, al manejar un total de 10'293,693 toneladas en el primer semestre de 2017, contra las 9'062,630 toneladas movilizadas en el mismo periodo pero de 2016, lo que significa un crecimiento del 13.5%. En cuanto al movimiento de contenedores se refiere, tuvo un incremento de 12.2%, al manejar 1'368,356 TEUS en el periodo en comento, versus los 1'220,112 TEUS del mismo lapso pero del año anterior, según información de la Administración Portuaria Integral de Manzanillo (API Manzanillo).

Es importante recordar que el Puerto de Manzanillo alcanzó en 2016 la Cuarta Posición entre los 120 principales puertos de América Latina y el Caribe, de acuerdo a la evaluación que cada año elabora la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas, lo que significa que Manzanillo subió un escalón más con respecto al 2015. Asimismo, de enero a junio del presente año, el Puerto de Manzanillo tuvo un movimiento acumulado de carga comercial, sin contar productos petroleros, de 14'011,622 toneladas, en comparación con las 12'809,293 toneladas movilizadas en el mismo periodo del año anterior, lo que representa un aumento del 9.4%.



A nivel internacional, mexicanos demuestran liderazgo

Los mexicanos han probado que tienen la capacidad para ejercer cargos en instituciones y organismos internacionales. Ejemplo de ello es, José Ángel Gurriá, quien es el Secretario General de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, y también Andrés Rohde Ponce, Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero, por mencionar algunos casos.

El pasado mes de agosto, se abrió la posibilidad para que Ricardo Treviño Chapa, actual Administrador General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria pueda competir como candidato de América y el Caribe para ser el Secretario Adjunto de la Organización Mundial de Aduanas para el periodo que abarca de 2018 a 2020, pero antes tendrá que ganar las elecciones a realizarse en diciembre.

Por otro lado, Alejandro de la Peña, especialista en negociaciones comerciales internacionales, fue nombrado Secretario General de la Asociación Latinoamericana de Integración, convirtiéndose en el primer mexicano en llegar a ese cargo y comenzó labores el primero de septiembre del año en curso, en sustitución del argentino Carlos Álvarez.



México y su postura en la renegociación del TLCAN

Las Rondas de Negociaciones del TLCAN han comenzado, y las declaraciones de las autoridades mexicanas al respecto dejan en claro la postura que México tiene en este proceso. Luis Videgaray, secretario de Relaciones Exteriores manifestó que: "EUA está negociando y lo hace de una manera clara. Si quisiera el presidente de EUA terminar el TLCAN, no creo que desperdiciaría 8 meses en un proceso complejo, con muchísima gente involucrada. México seguirá negociando con claridad, con firmeza y con la cabeza fría".

Pero en el caso de que la negociación de modernización no se concrete, México considera un "Plan B", como lo explicó Ildefonso Guajardo, secretario de Economía: "Dicho plan alternativo tiene que pasar por la intensificación de la diversificación de nuestra conectividad internacional. En este proceso tenemos que estar listos para todos los escenarios posibles".

Adicionalmente, Agustín Carstens, gobernador del Banco de México también habló en cuanto a este tema: "No todos los males que aquejan a los países industrializados se los podemos achacar al comercio internacional, pues es una gran falacia. Se estima que la combinación del comercio con México, junto con la Inversión Extranjera Directa mexicana en EUA, apoyan unos 5 millones de empleos americanos".





Progreso Port achieves "favorable" numbers in to the first half of 2017

The Port Authority of Progreso presented a "favorable closure" to the first half of 2017, moving a total of 2,798,134 tons of commercial cargo derived from the arrival of 282 vessels. The cargo segment that stood out for achieving a larger increase was the general cargo with 51,622 tons which represented a growth of 142.1% compared to 21,325 tons obtained during the same period of 2016; The products that were moved were sugar, pig feed, tubes, machinery, among others.

Also, non-oil fluids were outstanding during this semester, achieving a 123.5% increase from the 5,145 tons reached in 2016 to 11,499 tons in 2017; the main products being bait, palm oil and palm stearin. On the other hand, in the commercial hydrocarbons an increase of 85.3% was obtained with respect to the same period of the previous year, going from 47,431 tons to 87,910 tons. Finally, the containerized cargo increased from 214,163 tons in 2016 to 243,580 in 2017, the TEUs movement increased 25.10% compared to the first half of 2016, reaching 42,371 TEUs.



API of Manzanillo reaffirms leadership in containerized cargo movement

The Port of Manzanillo maintains its leadership at the national level in the movement of containerized cargo, handling a total of 10'293,693 tons in the first half of 2017, which compared to the 9'062,630 tons mobilized in the same period during 2016, means an increase of 13.5%. As far as container movement is concerned, it had a 12.2% increase, handling 1'368,356 TEUs in the period in question, versus 1'220,112 TEUs of the same period of the previous year, according to information of the Integral Port Administration of Manzanillo (API of Manzanillo).

It is important to remember that in 2016, the Port of Manzanillo was ranked fourth among the 120 main ports in Latin America and the Caribbean, according to the assessment made each year by the United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) Manzanillo increased by one step more than in 2015. Also, from January to June of this year, the Port of Manzanillo had an accumulated movement of commercial cargo, excluding oil products, of 14'011,622 tons, compared to 12,809,293 tons mobilized in the same period of the previous year, which represents an increase of 9.4%.



At the international level, Mexicans demonstrate leadership

Mexicans have proven that they have the capacity to hold positions in international institutions and organizations. An example of this is José Ángel Gurría, who is the Secretary General of the Organization for Economic Cooperation and Development, and also Andrés Rohde Ponce, President of the International Academy of Customs Law, to name a few.

Last August, the possibility was opened for Ricardo Treviño Chapa, current General Administrator of Customs of the Tax Administration Service to compete as a candidate for Deputy Secretary of the World Customs Organization representing the Americas and the Caribbean for the period spanning from 2018 to 2020, but before that he will have to win the elections to be held in December.

On the other hand, Alejandro de la Peña, a specialist in international trade negotiations, was appointed Secretary General of the Latin American Integration Association, becoming the first Mexican to reach that position and began work on September 1 of the current year, replacing the Argentine Carlos Álvarez.



Mexico and its stance in the renegotiation of NAFTA

The NAFTA Negotiating Rounds have begun, and the Mexican authorities' statements in this regard make clear the position that Mexico has in this process. Secretary of Foreign Relations Luis Videgaray said: "The US is negotiating and it does it in a clear way. If the US president wanted to end NAFTA, I do not think he would waste 8 months in a complex process, with a lot of people involved. Mexico will keep negotiating clearly, firmly and with a cool head."

But in case the modernization negotiation does not materialize, Mexico has a "Plan B", as explained by Ildefonso Guajardo, Secretary of Economy: "This alternative plan has to go through the intensification of the diversification of our international connectivity. In this process we have to be ready for all possible scenarios."

In addition, Agustín Carstens, Governor of the Bank of Mexico also spoke on this issue: "Not all the ills that afflict the industrialized countries can be blamed on international trade, because it is a great fallacy. The combination of trade with Mexico, together with Mexican Foreign Direct Investment in the US, is estimated to support some 5 million American jobs."



ARQUITECTURA ADUANERA

Entrevistas por Lic. Octavio de la Torre

Colaboración de:



El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y su implementación a nivel mundial: *recomendaciones, desafíos y exigencias*

*The Agreement on Trade Facilitation and its
implementation on a global level:
recommendations, challenges and requirements*



El Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero, y consultor del Banco Mundial en temas de comercio exterior y de facilitación aduanera, el **Dr. Andrés Rohde Ponce**, se ha caracterizado durante su trayectoria profesional por ser precursor del comercio exterior mexicano y su constancia y disciplina en buscar siempre lo mejor para su país le llevó a conseguir de manera permanente las metas que se trazaba y los resultados benéficos para la sociedad, lo que también le permitió llegar a los puestos que hoy en día con humildad y liderazgo ejerce. Su amplia experiencia dentro de este sector, le permite ser una voz autorizada para explicarnos y profundizar en un tema de gran relevancia e impacto, el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC).

Cabe recordar, que el AFC entró en vigor el pasado 22 de febrero de 2017, después de que dos tercios de los Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) dieran su ratificación, y con ello se ha convertido en "el primer Acuerdo Multilateral concertado en los 21 años de historia de la OMC". Destaca el discurso del Director General de la OMC, Roberto Azevêdo, sobre este hecho histórico: "Ahora que el Acuerdo ya está en vigor podemos empezar a trabajar para hacer realidad sus beneficios". Para llegar a este punto, el camino fue largo y la evolución de la forma de hacer comercio en el transcurso de las décadas son los argumentos que motivaron y dieron origen a desarrollar el AFC y así establecer los lineamientos para enfrentar los nuevos paradigmas.

The President of the International Academy of Customs Law, and consultant to the World Bank in matters of foreign trade and customs facilitation, **Dr. Andrés Rohde Ponce**, has been characterized during his professional career for being a precursor of Mexican foreign trade and his constancy and discipline in always looking for the best for his country led him to permanently achieve the goals and the beneficial results for society that he has set for himself, which also enabled him to reach the positions he nowadays holds with humility and leadership. His extensive experience in this sector, allows him to be an authoritative voice to explain and deepen in a subject of great relevance and impact, the Agreement on Trade Facilitation (AFC - Acuerdo sobre Facilitación del Comercio).

It should be recalled that the AFC entered into force on 22 February 2017, after two-thirds of the Members of the World Trade Organization (WTO) ratified it and became "the first Multilateral Agreement Concluded in the 21-year history of the WTO." the speech of WTO Director General Roberto Azevêdo on this historical fact emphasized that: "Now that the Agreement is already in force we can start working to realize its benefits". To reach this point, the road was long and the evolution of the way of doing business in the course of the decades are the arguments that motivated and gave rise to develop the AFC and thus establish the guidelines to face the new paradigms.

El Dr. Andrés Rohde, quien describe como "una gran alegría" encontrarnos para realizar la entrevista y califica de ser un "honor" platicar con Trade Law & Customs Magazine, nos da un contexto histórico y un panorama completo de todo lo que tuvo que suceder para concretar el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio:

Desde 1947 (posterior a la Segunda Guerra Mundial) el mundo se dio a la tarea de organizar y administrar el libre comercio y para eso se suscribió el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus siglas en inglés), que estuvo en vigor de manera provisional hasta 1994. Las funciones principales del Acuerdo General eran liberalizar el comercio exterior, suprimir la gran discriminación comercial que existía en aquellos años, y desde luego, combatir las prácticas desleales. Bajo esos cimientos arranca labores el GATT, y durante todos estos años, del 1947 al 1990, trabajó intensamente en un aspecto específico que fueron los aranceles. Esto a principios de 1990, y del 2000 progresa, y se da: el proceso de cadenas globales de valor, el avance de la tecnología y la convergencia, cae el Muro de Berlín y con ello se desprestigian las teorías socialistas, proteccionistas, y controladoras de mercado. Todo coincide para que el desmantelamiento arancelario sea muy rápido.

Dr. Andrés Rohde, who describes as "a great joy" to meet for the interview and qualifies as an "honor" to talk with Trade Law & Customs Magazine, gives us a historical context and a complete picture of everything that had to happen to realize the Agreement on Trade

Since 1947 (post World War II) the world has been giving itself to the task of organizing and administering free trade, and for that purpose, the General Agreement on Trade and Tariffs (GATT) was signed, which was provisionally in force until 1994. The main functions of the General Agreement were to liberalize foreign trade, to eliminate the great commercial discrimination that existed in those years, and, of course, to combat unfair practices. The GATT starts working under these foundations, and during all these years, from 1947 to 1990, worked intensely in a specific aspect that were the tariffs. The latter at the beginning of 1990, and in the 2000's it progressed, and created: the process of global value chains, the advancement of technology and the convergence, the Berlin Wall falls and with this the socialist, protectionist, and market controlling theories are discredited. Everything coincides so that the tariff dismantling is very fast.

"Otro reto son los beneficios al sector empresarial. Le cuesta mucho trabajo aceptar un OEA para simplificar de manera excepcional lo que debe ser la Regla General de la Operación Aduanera, por qué lo debo de tener excepcional si la simplificación debe de ser la Regla General"

"Another challenge is the benefits to the business sector. It has a hard time accepting an AEO to simplify in an exceptional way what should be the General Rule of Customs Operation, why should I be exceptional if simplification should be the General Rule"



De tal manera que hoy el arancel ponderado en el mundo es cerca del 1%. En el caso concreto de la economía mexicana, si nosotros vemos la Ley de Ingresos de la Federación para 2017, apreciaremos que mientras los ingresos tributarios son cercanos a los 3 billones de pesos, los impuestos al comercio exterior no llegan a los 45 mil millones de pesos, es decir, los impuestos al comercio, que quizás en los años 80s representarían el 30% del ingreso tributario mexicano hoy representan apenas alrededor del 1%. Esto fue un fenómeno mundial, de tal manera que el comercio fluyó, y como dice la metáfora 'Cuando el mar se retiró permitió apreciar las piedras'. Entonces el arancel dejó de existir, y se preguntaron por qué el comercio seguía teniendo un precio tan alto, si la aduana ya no costaba. Hoy podemos ver en los análisis que se producen que gran parte de las aduanas en el mundo lo que están recaudando es el Impuesto al Valor Agregado, lo que tiene un fenómeno financiero. Por lo que, diversas organizaciones mundiales, entre ellas, el GATT y ahora la Organización Mundial del Comercio (OMC), se dieron a la tarea de identificar dónde estaban los costos del comercio exterior y establecieron dos rubros: la tramitología y la logística. La tramitología se refiere a cuántos días se detiene un contenedor para cruzar la aduana, y el otro punto, hace mención a lo que cuesta el contenedor por el movimiento logístico.



In such a way that today the weighted tariff in the world is about 1%. In the specific case of the Mexican economy, if we look at the Federal Revenue Act for 2017, we will appreciate that while tax revenues are close to 3 trillion pesos, taxes on foreign trade do not reach 45 billion Pesos, in other words, trade taxes, which in the 80's represented perhaps 30% of the Mexican tax revenue today account for only about 1%. This was a worldwide phenomenon, in such a way that trade flowed, and as the metaphor stated 'When the sea withdrew it allowed us to appreciate the stones'. Then the tariff ceased to exist, and they wondered why trade was still priced so high, if customs no longer cost. Today we can see in the analyses that are produced that much of the customs in the world what they are collecting is the Value Added Tax, which has a financial phenomenon. As a result, a number of global organizations, including the GATT and now the World Trade Organization (WTO), have taken the task of identifying where the costs of foreign trade were and established two items: Customs Procedure and Logistics. Customs Procedure refers to how many days a container stops to cross the customs, and the other point, makes reference how much the container costs because of the logistic activity.

“La necesidad de este Régimen de Soluciones Anticipadas, lo vemos en las Salas Especializadas en Materia de Comercio Exterior, estas Salas no es para enorgullecerse, es decir, cuando surgen miles y miles de juicios en estas Salas, es obvio que es una advertencia que nos está diciendo que hace falta un mecanismo alternativo de Solución de Controversias donde la aduana y el Operador Económico puedan resolver la controversia, más en casos de carácter técnico”

“The need for this Anticipated Solutions Regime, we see in the Chambers Specialized in Foreign Trade, these Chambers are not to be proud of, that is to say, when thousands and thousands of trials in these Chambers arise, it is obvious that it is a warning that is telling us that an alternative mechanism of Dispute Resolution is needed where customs and the Economic Operator can resolve the dispute, especially in cases of a technical nature”

En 1994 finalmente se crea la OMC, el Acuerdo General del '47 pasó a ser el Acuerdo General del '94', y se volteó la mirada a dos artículos que durante 50 años no se habían observado, el artículo 8 y el artículo 10. El artículo 8 establecía que las aduanas deben simplificar, reducir o eliminar toda la complejidad de las formalidades de la documentación aduanera. Y el artículo 10, que obliga a un análisis de juridicidad más profundo, y a que las normas aduaneras se apliquen de manera proporcional, racional y uniforme. Y estos dos temas llevaron a que en la Reunión de Ministros de 1996 en Singapur, se aprobaran los '4 temas de Singapur': compras públicas, competencia económica, transparencia y ahí nace el tema de la Facilitación del Comercio. Los 3 primeros temas se abandonan muy rápido, pero no así el de la Facilitación del Comercio.

In 1994 the WTO was finally created, the General Agreement of '47 became the General Agreement of '94', and glances turned to two articles that had not been observed for 50 years, Article 8 and Article 10. Article 8 provided that customs should simplify, reduce or eliminate all the complexity of the formalities of customs documentation. And Article 10, which requires a deeper legal analysis, and that the customs rules be applied in a proportional, rational and uniform manner. And these two issues led to the approval of the '4 Singapore issues' at the 1996 Singapore Meeting of Ministers: public procurement, economic competition, transparency and the issue of Trade Facilitation. The first three themes are abandoned very quickly, but not that of Trade Facilitation.

“Un poco las ‘barbas’ ya las puso a remojar la Unión Europea cuando la Comisión Ejecutiva manda al Parlamento Europeo la Directiva 4.32, donde divide a las sanciones aduaneras como objetivas, imprudenciales y dolosas”

“The European Union has already put its ‘beards’ to soak a little when the Executive Committee sends to the European Parliament the Directive 4.32, where it divides customs sanctions as objective, reckless and intentional”

Debido a esto, en 2004, la OMC decide crear un Grupo de Negociación ‘con ganas de avanzar’ en el tema de la Facilitación del Comercio. ¿Por qué lo hizo así? Porque otras organizaciones internacionales de la máxima envergadura habían hecho un análisis y detectado que entre los múltiples factores había 12 que sí impactaban considerablemente en los costos y en los días de la tramitología y logística aduanera, y les llamaron los Indicadores de Facilitación Comercial, ¿quién contribuyó a reconocer esos identificadores? La Organización Mundial de Aduanas (OMA), y la Cámara de Comercio Internacional de París fueron un poco ‘alimentadores de sumo’, pero finalmente quien los jerarquizó fue la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y dijo ‘pueden existir 100 factores, pero estos 12 Indicadores de Facilitación Comercial impactan directamente en tiempo y costo en la logística aduanera y del comercio exterior’.



Due to this, in 2004, the WTO decided to create a Negotiating Group 'keen to advance' on the topic of Trade Facilitation. Why did they do it? Because other large-scale international organizations had made an analysis and found that among the many factors there were 12 that did have a significant impact on the costs and the days of the customs procedures and logistics, and they were called the Trade Facilitation Indicators, Who contributed to recognize those identifiers? The World Customs Organization (WCO) and the Paris International Chamber of Commerce, but at the end the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) said that "there may be 100 factors, but these 12 Trade Facilitation Indicators directly impact time and cost in customs and foreign trade logistics."

Posteriormente, la OCDE le entregó los Indicadores al Banco Mundial para que los evaluara, y determinara, por ejemplo, 'si la disponibilidad de la información normativa aduanera está a la mano del importador o exportador, o no lo está, eso cuánto afecta'. Y estos 12 indicadores fueron los artículos que negoció la OMC, por lo que se afirma que 'sí hay una absoluta correlación entre el indicador OCDE, la evaluación del Banco Mundial, y los artículos del AFC'.

En 2004, en el Foro Multilateral, el cual se crea con la idea de reglamentar, profundizar y darle cumplimiento a estos artículos, arranca la negociación, y se conforma el Grupo Negociador que avanza del 2004 al 2013 con una gran efervescencia. Existieron dos grupos de países, los 'rojos', y los 'azules' (como se les llamaba), y unos pensaban que no era necesario el AFC mientras no se mejorara en las otras disciplinas de la agenda de la OMC, otros defendían que sí era necesario. Finalmente se dio la coyuntura y después de muchos años de intenso y técnico trabajo, el 6 de diciembre del 2013, el Consejo de Ministros aprobó el AFC, y, en febrero del año en curso fue ratificado por dos tercios de los Miembros de la OMC.

“En el tema operativo hay 3 grandes rubros, en los que México debe poner especial atención: la Consulta Pública Obligatoria, las Resoluciones Anticipadas y la Ventanilla Única Digital”

“On the operational subject there are 3 major items, which Mexico must pay special attention to: Compulsory Public Consultation, Anticipated Resolutions and Single Digital Window”

Subsequently, the OECD gave the Indicators to the World Bank to evaluate them, and to determine, for example, 'whether the availability of customs regulation information is at the disposal of the importer or exporter, or if it's not, how much does that affect'. And these 12 indicators were the articles negotiated by the WTO, so it is stated that 'there is an absolute correlation between the OECD indicator, the World Bank's assessment, and the AFC articles'.

In 2004, in the Multilateral Forum, which was created with the idea of regulating, deepening and complying with these articles, negotiations began, and the Negotiating Group was formed, progressing from 2004 to 2013 with great effervescence. There were two groups of countries, the 'reds' and the 'blues' (as they were called), and some thought that the AFC was not necessary until it improved in the other disciplines on the WTO agenda, others argued that Yes it was necessary. A junction was finally reached, and after many years of intense technical work, on December 6, 2013, the Council of Ministers approved the AFC, and in February of this year it was ratified by two-thirds of the WTO Members .



Retos para México

Challenges facing Mexico

El Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero nos explica algunos puntos trascendentales que podrían convertirse en desafíos al momento de implementar el AFC, acorde a la situación actual por la que atraviesa México y algunas regiones del mundo:

Indicador 1.

Toda la información normativa, reglamentaria, que debe de cumplir un Operador Económico para poder importar y exportar, ¿está disponible públicamente? El grado de progreso en América es avanzado, en el caso de México tenemos páginas públicas y privadas donde puedes acceder a la información necesaria para cumplir las operaciones de comercio exterior. Esto de la modernidad que pareciera de poca envergadura, es de mucha. Banco Mundial ha pensado que representa un 2% del costo, y claro en países como México este indicador está muy avanzado, pero hay países en África y Asia, donde las normas aduaneras no se conocen.

Indicador 2.

Consulta Pública Obligatoria. Que el Operador Económico pueda conocer con anticipación las modificaciones o reformas a las Reglas y que tenga la oportunidad de opinar. Este indicador se piensa que es un indicador de alto impacto de 2, a 3%. Que el usuario aduanero no sólo tenga la disponibilidad de la norma, cuando ya es norma, sino que tenga la disponibilidad del proyecto de norma y que pueda aportar. En México y América Latina estamos muy rezagados respecto al rubro en comento.

En el caso mexicano ya tenemos experiencias de Consulta Pública Administrativa, pero indudablemente sigue siendo en México una disciplina rezagada. Yo creo que la entrada en vigor del AFC produce la necesidad de una reforma legislativa. La Ley Aduanera en la medida que no trajera la Consulta Pública Obligatoria para la emisión de Reglas Generales o de otras medidas de Carácter General estaría en distanciamiento con el AFC.

The President of the International Academy of Customs Law explains some important points that could become challenges when implementing the AFC, according to the current situation in Mexico and some regions of the world:

Indicator 1.

At the normative and regulatory information that an Economic Operator must comply with in order to be able to import and export, is it publicly available? The degree of progress in America is advanced, in the case of Mexico we have public and private websites where you can access the information necessary to comply with foreign trade operations. This of the modernization which seemed of small scale is much larger. The World Bank has thought that it represents 2% of the cost, and of course in countries like Mexico this indicator is very advanced, but there are countries in Africa and Asia, where customs rules are not known.

Indicator 2.

Compulsory Public Consultation. That the Economic Operator can know in advance the modifications or amendments to the Rules and that he has the opportunity to comment. This indicator is thought to be a high impact indicator of 2 to 3%. That the customs user not only has the availability of the rule, when it is already a rule, but has the availability of the drafted rule and the ability to contribute to it. In Mexico and Latin America we are very lagging in respect to the topic commented on.

In Mexico's case we already have experiences of Administrative Public Consultation, but it undoubtedly remains a lagging discipline in Mexico. I believe that the entry into force of the AFC produces the need for legislative reform. The Customs Act, insofar as it did not bring the Compulsory Public Consultation for the issuance of General Rules or other measures of General Character, would be distancing from the AFC.

“Con la entrada en vigor del AFC la Ley Aduanera Mexicana está distanciada del Acuerdo, requiere una reforma, sobre todo para hacer más amplias y obligatorias las consultas, porque hoy ciertamente están limitados algunos aspectos”

“With the entry into force of the AFC, the Mexican Customs Act is distanced from the Agreement, it requires reform, especially to make consultations broader and mandatory, because today certain aspects are limited”

Indicador 3.

Resoluciones Anticipadas. Los estudios del Banco Mundial y de la OCDE dicen que es el indicador que más impacta y que a su vez es de gran valía para el comercio exterior porque abre la posibilidad de que el Operador Económico vaya ante la autoridad y le enseñe lo que pondrá en su declaración. Y ¿por qué impacta mucho? Porque a la hora del despacho aduanero ya no hay demoras, ya no hay inseguridades ni incertidumbre. Pero cuando el empresario ha enajenado la mercancía y ha realizado la operación de comercio exterior, lo hizo con base en un costo, para que 4 o 5 años después venga una controversia con la autoridad, por estas variables y elementos: ‘mete a ambos en un perder-perder’.

En esta disciplina México ya emprendió, América Latina ha emprendido, ‘no estamos sentados, pero no estamos avanzando’. Imagínate lo que necesitas, un ‘dream team’ para resolver las consultas. Con la entrada en vigor del AFC la Ley Aduanera Mexicana está distanciada del Acuerdo, requiere una reforma, sobre todo para hacer más amplias y obligatorias las consultas, porque hoy ciertamente están limitados algunos aspectos.

Indicator 3.

Early Resolutions. The World Bank and OECD studies say that it is the indicator that impacts the most and which in turn is of great value for foreign trade because it opens the possibility for the Economic Operator to go before the authority and present what he will put his statement. And why does it impact so much? Because at the time of customs clearance there are no delays any longer, there are no longer any uncertainties or insecurities. But when the entrepreneur has alienated the merchandise and carried out the foreign trade operation, he did it based on a cost, so that 4 or 5 years later a controversy may arise with the authority, for these variables and elements: ‘places both in a lose-lose scenario’.

In this discipline Mexico has already undertaken, Latin America has undertaken, ‘we are not sitting, but we are not advancing’. Imagine what you need, a ‘dream team’ to resolve queries. With the entry into force of the AFC, the Mexican Customs Act is distanced from the Agreement, it requires reform, especially to make consultations broader and mandatory, because today certain aspects are limited.



Sanciones.

Dado que a las aduanas se les sigue evaluando por el nivel de ingresos recaudado, lo que ha ocurrido, es que, ante la baja de los aranceles, han subido las sanciones, y éstas hoy en día están verdaderamente distorsionadas. Es un tema que la OMA toleró y soslayó, pero la OMC, no. Entonces el AFC establece serios requisitos que deben de tener las sanciones aduaneras. Yo creo que el Sistema Sancionatorio Aduanero de América Latina no pasaría el AFC, e incluyo a México. (...) En el tema del despacho aduanero, México está muy avanzado, también en la gestión de riesgo, pago electrónico, y procedimientos simplificados.

Régimen de los Agentes Aduanales

(uso optativo de los agentes aduanales).

Este tema planteado se estudió por el Grupo Negociador, y el AFC dice que el tema de los agentes aduanales está reservado a la Ley Nacional, esto significa que si un país determina en su Ley que el uso de los agentes aduanales es obligatorio, estará acorde al AFC. Si por el contrario, otra nación dispone que el uso de agentes aduanales es optativo, estará acorde al AFC. Creo que ha sido una buena disposición.

Trabajar en la Reforma a la Ley Aduanera.

Yo creo que ya la deberían de estar haciendo, como seguramente la han de estar haciendo dentro del sector público, pero sería mejor abrirla a una participación más amplia. Uno de los ejes sobre los que pueden trabajar debido a que afectaría la estabilidad de la legislación actual, es la opacidad. El análisis de riesgos sigue siendo muy opaco, poco transparente, y son de las disciplinas que el AFC exige más uniformidad, más transparencia, más proporcionalidad, y más racionalidad.

Falta de transparencia y no discriminación

(principios y pilares de la OMC).

La valía que tiene el Operador Económico Autorizado (OEA) debe revisarse bajo el principio de la no discriminación. Es decir, cualquier requisito que se le pida a un Operador Económico debe de ser susceptible de cumplirse por cualquier otro. Si a mí la Ley para hacerme OEA me solicita que importe 20 millones de dólares, en ese momento la pequeña y mediana empresa ya no podrá cumplir, por lo tanto está presente la discriminación.



Sanctions.

Since customs are still being evaluated for the level of revenue collected, what has happened is that, in the face of lower tariffs, sanctions have risen, and these are now truly distorted. It is a subject that the WCO tolerated and ignored, but the WTO, did not. Then the AFC establishes serious requirements that should have the customs sanctions. I believe that the Latin American Customs Sanction System would not pass the AFC, and I include Mexico. (...) On the subject of customs clearance, Mexico is very advanced, also in risk management, electronic payment, and simplified procedures.

Regime of the Customs Broker

(optional use of customs broker).

This issue was considered by the Negotiating Group, and the AFC says that the issue of customs brokers is reserved to National Law, this means that if a country determines in its Law that the use of customs brokers is mandatory, it will be in accordance with the AFC. If, on the other hand, another nation states that the use of customs brokers is optional, it will be in accordance with the AFC. I think it was a good arrangement.

Work on the Customs Act Reform.

I think they should already be doing it, as they surely must be doing it within the public sector, but it would be better to open it to a broader participation. One of the axes on which they can work because it would affect the stability of the current legislation, is the opacity. The risk analysis remains very opaque, not transparent, and these are some of the disciplines that the AFC demands more of, more uniformity, more transparency, more proportionality, and more rationality.

Lack of transparency and non-discrimination

(principles and pillars of the WTO).

The value of the Authorized Economic Operator (AEO) should be reviewed under the principle of non-discrimination. That is, any requirement that is asked of an Economic Operator must be capable of being complied with by any other. If the Law to make me AEO asks me to import 20 million dollars, at that time the small and medium-sized company can no longer comply, therefore discrimination is present.

Las conclusiones del experto sobre el AFC

The expert's conclusions on the AFC

Los informes del Banco Mundial y los estudios de la OCDE, señalan que para países de América Latina, incluyendo a México, la implementación simultánea de los 12 indicadores (sobre facilitación comercial) podrían provocar una economía que va del 15 al 22%, es decir, visto del lado negativo, se cuestiona si los Tratados de Libre Comercio pudieran estar erosionados, o bien, estar afectados en su eficiencia por el costo de la tramitología y la logística: 'de qué sirve haber llevado el arancel a 0 si hay una carga oculta invisible, que es el costo de la aduana, el costo de la tramitología y de los permisos'.

México y su sistema aduanero tienen que evolucionar. Un ejemplo: Hace 20 años el semáforo aduanero fue un gran avance, un gran acto de modernidad y de romper paradigmas. Hoy es un acto arbitrario, obsoleto, y que va en contra de las mejores prácticas aduaneras. Hemos visto que los sistemas aduaneros pintan un carril de verde y otro de rojo, por lo tanto el semáforo es una medida que México tendría, ya, que desaparecer.

El futuro del AFC es ser un parámetro con el cual se analice el avance de los países y se les mida. En China cuesta 400 dólares el contenedor, y Singapur es un día, esos son los número uno clasificados en costo y tiempo, respectivamente. México tiene que avanzar hacia allá. A nivel Latinoamérica, México está en los primeros lugares, somos de vanguardia, sin embargo, falta mucho por hacer, estamos bien en términos de: Ventanilla Única, Sistema de Gestión de Riesgo, Automatización, y Auditoría posterior pero la Ley Aduanera se ha convertido en un instrumento que no responde, por lo que tenemos áreas de oportunidad en el tema jurídico.

Si desea tener otra visión y profundizar más en este tema, le recomendamos el artículo:

Facilitación Comercial: la nueva era del comercio mundial con lineamientos renovados del Lic.

Jesús Hernández Escandón, de nuestra Edición 8.

The World Bank reports and OECD studies indicate that for Latin American countries, including Mexico, the simultaneous implementation of the 12 indicators (on trade facilitation) could lead to an economy that ranges from 15 to 22%, in other words, viewed from the negative side, it is questioned whether the Free Trade Agreements could be eroded, or be affected in their efficiency by the cost of customs procedures and logistics: 'what is the use of having taken the tariff to 0 if there is an invisible hidden cargo, which is the cost of customs, the cost of the procedures and permits'.

Mexico and its customs system have to evolve. An example: 20 years ago the customs traffic light was a great advance, a great act of modernization and of breaking paradigms. Today it is an arbitrary act, obsolete, and that goes against the best customs practices. We have seen that the customs systems paint one lane of green and one of red, so the traffic light is a measure that Mexico should already eliminate.

The future of the AFC is to be a parameter with which the progress of the countries is analyzed and measured. In China a container costs \$400 USD, and in Singapore the customs procedure takes one day, those are the number one ranked in cost and time, respectively. Mexico has to move towards that. At the Latin American level, Mexico is in the forefront, we are at the forefront, however, much remains to be done, and we are well in terms of: Single Window, Risk Management System, Automation, and Audit but the Customs Act has become an instrument that does not respond, so we have areas of opportunity in the legal area.

If you want to have another vision and go deeper into this topic, we recommend the article:

'Facilitación Comercial: la nueva era del comercio mundial con lineamientos renovados'

written by Lic. Jesús Hernández Escandón, of our 8th Edition.



ER 100 AÑOS

RICHER

EXPERIENCIA Y PERMANENCIA

En el 2017 Ermilo Richer Agencia Aduanal celebra 100 años al servicio de nuestros clientes, varios de ellos acompañándonos desde el comienzo de esta gran historia de éxito, esfuerzo y trabajo. Gracias por su preferencia y fidelidad.

SERVICIOS

Agente Aduanal
Mexicano

Logística

Centro de
distribución

Infraestructura con
500,000 sq ft
en bodegas.



ADUANAS DE COBERTURA Y OFICINAS ESTRATÉGICAS

- Nuevo Laredo, Altamira y Reynosa, Tamps. • Monterrey y Colombia, N.L. • Piedras Negras, Coah. • Cd. Juárez, Chih.
- México, D.F. • Puebla, Pue • Tijuana y Mexicali, B.C.
- Nogales, Son. • Veracruz, Ver. • Lázaro Cárdenas, Mich.
- Manzanillo, Col. • Cd. Hidalgo, Chis.

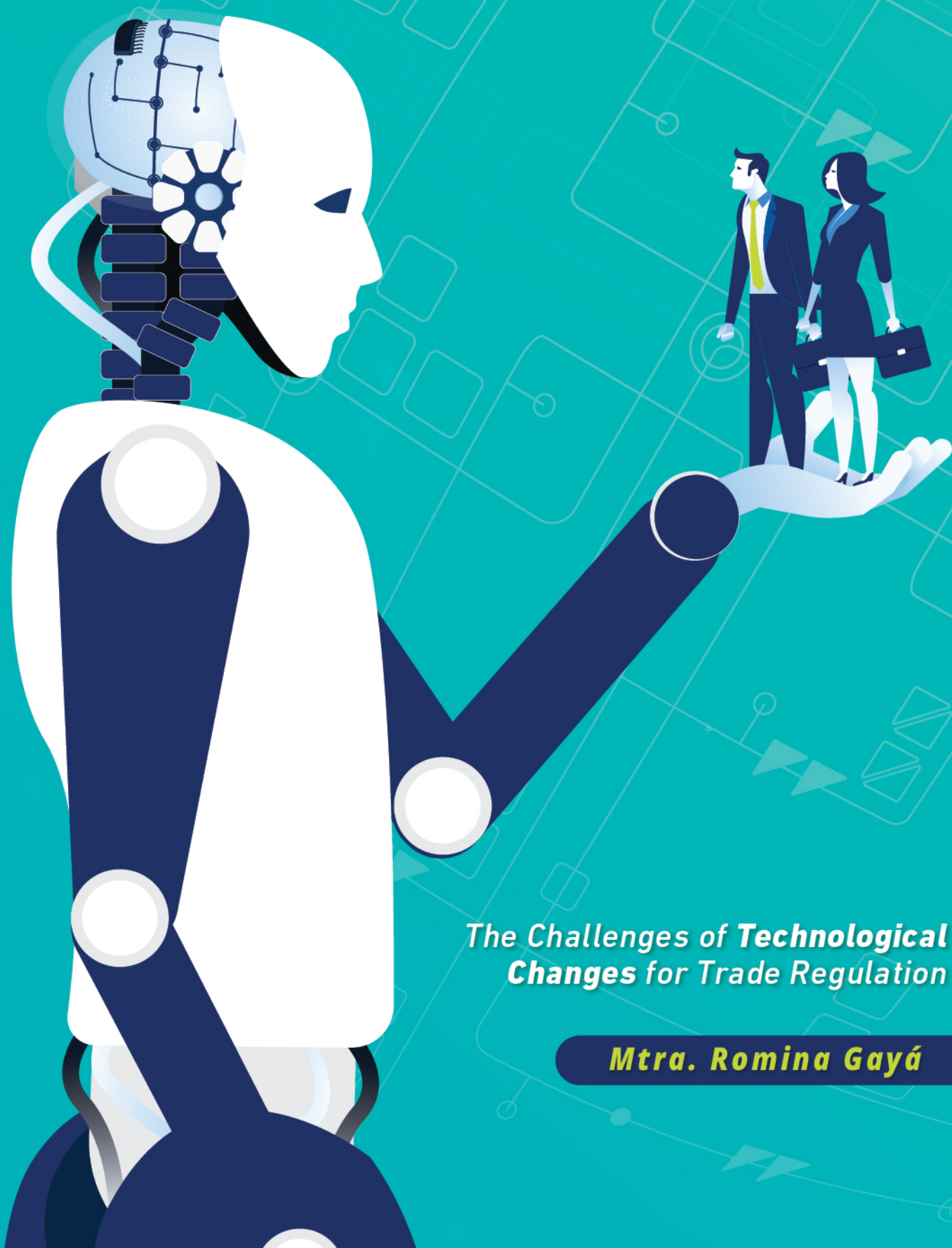
RICHER



MEX: (867) 713-0500 USA: (956) 693-5900
E-mail: info@ericher.com
Web: www.ericher.com

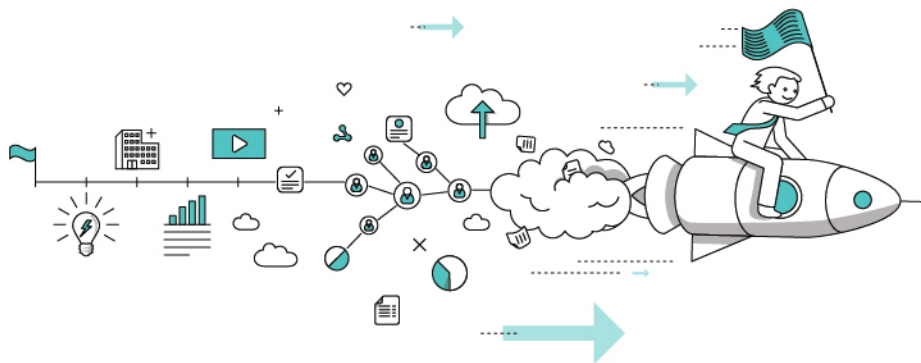
Los Desafíos del Cambio Tecnológico

para la Regulación del Comercio



*The Challenges of Technological
Changes for Trade Regulation*

Mtra. Romina Gayá



Algunos cambios tecnológicos que han comenzado a difundirse o desarrollarse podrían transformar radicalmente el comercio internacional en todas sus dimensiones, incluyendo modificaciones en los modos de producción, almacenamiento, distribución, transporte y comercio e incluso alterando la naturaleza misma de los bienes y servicios que se intercambian (WEF, 2015).

La política comercial no es ajena a estos cambios. Este artículo examina los principales retos regulatorios que surgen de algunas de las innovaciones tecnológicas con mayor potencial de impacto sobre el comercio de América Latina durante los próximos años: inteligencia artificial y robótica avanzada, técnicas de fabricación digital, nanomateriales avanzados e Internet de las Cosas (IOT, acrónimo en inglés).

Some technological changes that have begun to spread or develop could radically transform international trade in all its dimensions, including changes in modes of production, storage, distribution, transportation and trade and even altering the very nature of goods and services exchanged (WEF, 2015).

Trade policy is no stranger to these changes. This article examines the main regulatory challenges arising from some of the technological innovations with the greatest potential impact on Latin American trade in the coming years: artificial intelligence and advanced robotics, digital fabrication techniques, advanced nanomaterials and the Internet of Things (IOT).



Mtra. Romina Gayá

Licenciada en Economía por la Universidad del Salvador graduada con honores. Cuenta con tres maestrías en: Ciencias Económicas con mención en Economía Internacional, Dinero y Finanzas por la Université de Toulouse; en Relaciones Económicas Internacionales por la Universidad de Barcelona; y en Relaciones y Negociaciones Internacionales por la Universidad de San Andrés. Investigadora del Instituto de Investigación en Ciencias Económicas (IICE) de la Universidad del Salvador (USAL). Docente de grado y posgrado en la: USAL, Universidad de Buenos Aires, Universidad Católica Argentina, Universidad Argentina de la Empresa y Universidad Nacional de Quilmes. Ha realizado trabajos de consultoría para organismos internacionales (BID, CEPAL, INTAL, UNCTAD, FONPLATA) y entidades académicas, públicas y privadas. Es autora de numerosas publicaciones y conferencista a nivel internacional. Actualmente se desempeña como Directora del Observatorio de la Economía del Conocimiento del Ministerio de Producción de la Nación.

A Cum Laude graduate from Universidad of El Salvador with a degree in Economics, she has attained three Master's Degrees in: Economic Sciences with an honorable mention in International Economics, Money and Finance from the University of Toulouse; in International Economic Relations from University of Barcelona; and in International Business and Relations from University of San Andrés. Researcher for the Research Institute of Sciences of Economics (IICE) of the University of El Salvador (USAL). Undergraduate and Graduate Professor at: USAL, University of Buenos Aires, Pontifical Catholic University of Argentina; Argentine University of Business and The National University of Quilmes. Has carried out consultancy work for international organizations, such as the Inter-American Development Bank (IDB), United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), The Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean (INTAL), The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), The Financial Fund for the Development of the River Plate Basin (FONPLATA) and public and private academic entities. She is author of many publications and lecturer at an international level. She is currently de Director of the Knowledge Economy Conservatory (OEC) of the National Ministry of Production.

¹ Esta nota está basada en Gayá, R. (2015). "El sistema multilateral de comercio y las nuevas tecnologías", Integración y Comercio N°39. BID-INTAL.

This note is based on Gayá, R. (2015). "El sistema multilateral de comercio y las nuevas tecnologías", Integración y Comercio N°39 IDB-INTAL.

“Estas innovaciones demandarán nuevas normas en temas como **seguridad, protección de la privacidad** y otras áreas, las cuales podrían convertirse en **obstáculos técnicos al comercio si no existe coordinación internacional**”

1- Inteligencia artificial y robótica avanzada Artificial Intelligence and Advanced Robotics



La inteligencia artificial² y la robótica avanzada³ durante las próximas décadas permitirán una progresiva automatización de muchos trabajos, no solamente rutinarios sino también actividades no rutinarias y cognitivas (Frey y Osborne, 2014; Manyika et al., 2013, Van Woensel y Archer, 2015; WEF y UNIDO, 2014, entre otros).

Por un lado, *muchos empleos -especialmente los de menor calificación y salarios más bajos- podrían desaparecer al ser automatizados. Por otro lado, surgirán nuevas actividades relacionadas con dichas tecnologías y ganarán relevancia competencias como la creatividad, los aspectos emocionales y las relaciones interpersonales.* Las tareas donde habrá mayores oportunidades probablemente corresponderán a los mayores niveles de educación y mejores remuneraciones (Frey y Osborne, 2014; WEF, 2015).

Este contexto planteará grandes desafíos en términos regulatorios, especialmente considerando su potencial impacto sobre el empleo y la distribución del ingreso. Por ejemplo, podrían existir incentivos para restringir la importación de bienes y servicios automatizados que compitan con el empleo local y/o para promover actividades donde el trabajo siga siendo un factor relevante. Adicionalmente, estas innovaciones demandarán nuevas normas en temas como seguridad, protección de la privacidad y otras áreas, las cuales podrían convertirse en obstáculos técnicos al comercio si no existe coordinación internacional.

Artificial intelligence² and advanced robotics³ over the next few decades will allow for the progressive automation of many jobs, not just routine but also non-routine and cognitive activities (Frey and Osborne, 2014, Manyika et al., 2013, Van Woensel and Archer, 2015; WEF and UNIDO, 2014, among others).

On the one hand, *many jobs - especially those with lower qualifications and lower wages - may disappear as they are automated. On the other hand, new activities related to these technologies will emerge and skills such as creativity, emotional aspects and interpersonal relationships will gain relevance.* Tasks where there will be greater opportunities will likely correspond to higher levels of education and better remuneration (Frey and Osborne, 2014, WEF, 2015).

This context will pose major challenges in regulatory terms, especially considering its potential impact on employment and income distribution. For example, there might be incentives to restrict the importation of automated goods and services that compete with local employment and / or to promote activities where work remains a relevant factor. In addition, these innovations will demand new standards on issues such as security, privacy protection and other areas, which could become technical barriers to trade if there is no international coordination.

“*These innovations will demand new standards in issues such as security, privacy protection and other areas, which could become technical barriers to trade if there is no international coordination*”



² Rama de la computación que permite realizar actividades propias de la inteligencia humana.
A branch of computing that allows for the performance of activities of human intelligence.

³ Máquinas capaces de desempeñar tareas complejas realizadas por el ser humano.
Machines capable of performing complex tasks performed by the human being.

“ Los países que actualmente producen estos bienes basando su competitividad en los bajos costos laborales podrían enfrentar grandes dificultades para mantener sus exportaciones ”



2- Técnicas de fabricación digital Digital Manufacturing Techniques

Las técnicas de manufactura aditiva -como la impresión 3D- podrían alterar significativamente las ventajas comparativas de distintos actores. Debe destacarse que el comercio de bienes actualmente elaborados mediante técnicas tradicionales podría ser sustituido por el comercio de mercancías fabricadas digitalmente o bien por el software necesario para su impresión. En algunas industrias -como la de fabricación de juguetes- hay empresas que ofrecen al consumidor tanto la posibilidad de comprar el producto terminado como de adquirir el diseño para imprimirlo en su casa. Los países que actualmente producen estos bienes basando su competitividad en los bajos costos laborales podrían enfrentar grandes dificultades para mantener sus exportaciones.

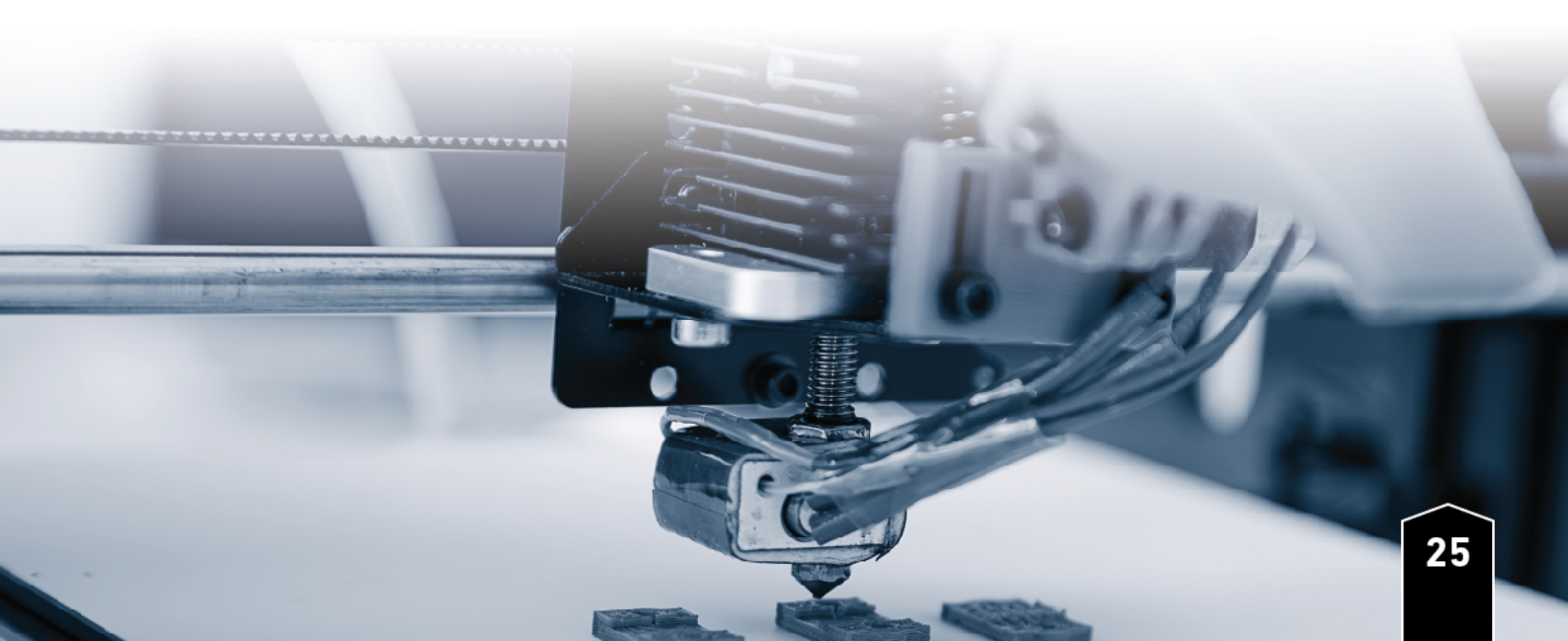
Asimismo, esta disolución de la frontera entre los bienes y servicios plantea grandes desafíos para la política comercial. Cuando las mercancías cruzan las fronteras es posible realizar distintos tipos de controles al ingreso, incluyendo el pago de aranceles, la restricción de la cantidad importada o la exigencia del cumplimiento de normas ambientales, técnicas, sanitarias o fitosanitarias, entre otras. La fabricación digital dota al comercio de un carácter intangible propio de los servicios y dificulta todos los controles previamente mencionados y la posibilidad de utilizarlos como barreras injustificadas al comercio.



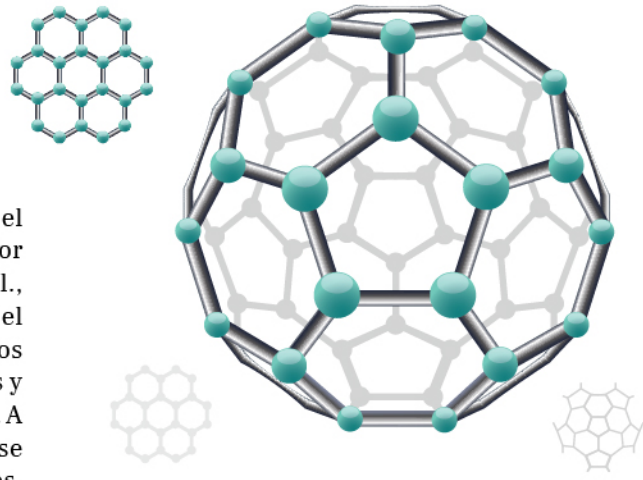
Additive manufacturing techniques - such as 3D printing - could significantly alter the comparative advantages of different actors. It should be noted that trade in goods currently produced using traditional techniques could be replaced by trade in digitally manufactured goods or by the software required for printing. In some industries - such as toy manufacturing - there are companies that offer the consumer both the possibility of buying the finished product and purchasing the design to print it at home. The countries that currently produce these goods based on their competitiveness in the low labor costs could face great difficulties to maintain their exports.

Likewise, this dissolution of the border between goods and services poses major challenges for trade policy. When goods cross borders, it is possible to carry out different types of entry controls, including the payment of tariffs, restriction of quantity imported, or compliance with environmental, technical, sanitary or phytosanitary regulations, among others. Digital manufacturing gives the trade an intangible character of the services and hampers all the previously mentioned controls and the possibility of using them as unjustified barriers to trade.

“Countries that currently produce these goods based on their competitiveness in the low labor costs could face great difficulties to maintain their exports”



3. **Nanomateriales avanzados**⁴ *Advanced Nanomaterials*⁴



Los nanomateriales avanzados son diseñados con el fin de obtener características superiores o mejor funcionalidad que los tradicionales (Manyika et al., 2013). Uno de los nanomateriales más relevantes es el grafeno⁵, utilizado para elaborar nanotubos ultralivianos, impermeables, extremadamente duros y resistentes y excelentes conductores de electricidad. A partir de este material podrían desarrollarse innovaciones sustantivas en productos electrónicos, circuitos ópticos, células fotovoltaicas, productos químicos, etc.

La difusión del grafeno también podría impactar significativamente sobre el comercio internacional. Por un lado, alterando las ventajas comparativas basadas en la disponibilidad de recursos naturales, pues incrementaría la demanda de grafito y reduciría -al menos parcialmente- la de otros materiales como cobre, silicio o acero. Asimismo, dado que puede utilizarse para la fabricación de células fotovoltaicas transparentes, podría revolucionar el comercio de energía. Por otro lado, surgirían obstáculos al comercio de estos nanomateriales, principalmente de carácter ambiental.

Advanced nanomaterials are designed in order to obtain superior features or better functionality than traditional ones (Manyika et al., 2013). One of the most relevant nanomaterials is graphene,⁵ used to make ultra-light, waterproof, extremely hard and resistant nanotubes and excellent conductors of electricity. From this material could be developed substantive innovations in electronic products, optical circuits, photovoltaic cells, chemicals, etc.

The spread of graphene could also have a significant impact on international trade. On the one hand, by altering comparative advantages based on the availability of natural resources, it would increase the demand for graphite and reduce - at least partially - that of other materials such as copper, silicon or steel. Also, since it can be used to manufacture transparent photovoltaic cells, it could revolutionize energy trading. On the other hand, there would be obstacles to the trade of these nanomaterials, mainly of an environmental nature.

⁴ La nanotecnología incluye partículas ultrafinas y otras estructuras que tienen por lo menos una dimensión nanométrica. Entre ellas se encuentran fibras, tubos, hilos y otros materiales, que se utilizan con fines muy diversos, como marcadores luminosos en biología y medicina, circuitos electrónicos, etc. (Portnoff, 2008).

Nanotechnology includes ultrafine particles and other structures that have at least one nanometric dimension. Among them are fibers, tubes, threads and other materials, which are used for many different purposes, such as luminous markers in biology and medicine, electronic circuits, etc. (Portnoff, 2008).

⁵ Lámina de átomos de carbono de solo un átomo de espesor.
A sheet of carbon atoms of only one atom thick.

“ Internet de las Cosas (IOT) contribuirá a reducir los costos asociados al comercio a partir de mejoras de eficiencia en los procesos de **almacenamiento, trazabilidad, transporte, distribución y comercialización** derivadas de la evaluación de información y toma de decisiones en tiempo real ”

4- Internet de las Cosas (IOT) Internet of Things (IOT)

Internet de las Cosas es una red de objetos de todo tipo que incluyen dispositivos para conectarse e interactuar entre sí y con su entorno (WEF y UNIDO, 2014, p.34). Su impacto sobre el comercio internacional podría provenir de cuatro vías principales. Primero, la generalización de IOT en las cadenas de valor (Internet Industrial de las Cosas) posiblemente contribuirá a aumentar la productividad y la eficiencia en sectores muy diversos. Segundo, Internet de las Cosas ayudará a reducir los costos asociados al comercio a partir de mejoras de eficiencia en los procesos de almacenamiento, trazabilidad, transporte, distribución y comercialización, derivadas de la evaluación de información y toma de decisiones en tiempo real. Tercero, IOT acentúa la disolución de la frontera entre bienes y servicios: no solamente crecen los servicios incorporados en las mercancías sino que se vuelven más visibles. Cuarto, IOT está extendiendo el comercio electrónico más allá de las compras con computadoras, smartphones y tabletas, a otros dispositivos como el Dash Button de Amazon.⁶

Esta transición hacia los objetos conectados generará nuevas formas de hacer negocios y mayor interacción entre productores de bienes y servicios, dando lugar a mayores flujos de comercio e inversiones internacionales. Desde el punto de vista regulatorio, los principales desafíos se vincularán con el comercio electrónico, los derechos de propiedad intelectual, la protección de datos y privacidad, la ciberseguridad y las normas técnicas, entre otros.



“The Internet of Things will contribute to the decrease of the costs associated to trade through improvements in the efficiency of its processes of storage, traceability, transportation, distribution and marketing, derived from the evaluation of information and decision making in real time ”

Internet of Things is a network of all kinds of objects that include devices for connecting and interacting with each other and with their environment (WEF and UNIDO, 2014, p.34). Its impact on international trade could come from four main routes. First, the generalization of IOTs in the value chains (Industrial Internet of the Things) will possibly contribute to increase productivity and efficiency in very diverse sectors. Second, Internet of Things will help reduce the costs associated with commerce starting with efficiency improvements within the processes of storage, traceability, transport, distribution and marketing, derived from the evaluation of information and real time decision making. Third, IOT accentuates the dissolution of the border between goods and services: not only the services incorporated in the goods grow but they become more visible. Fourth, IOT is extending electronic commerce beyond shopping with computers, smartphones and tablets, to other devices like the Amazon Dash Button.⁶

This transition to connected objects will generate new ways of doing business and greater interaction between producers of goods and services, leading to greater flows of international trade and investment. From the regulatory point of view, the main challenges will be linked to e-commerce, intellectual property rights, data protection and privacy, cybersecurity and technical standards, among others.



⁶ Es un dispositivo que se adhiere a cualquier superficie y se conecta a la red wifi. Con solo oprimirlo se puede hacer un pedido a Amazon del producto en cuestión. Actualmente se encuentra disponible para más de trescientos productos de consumo masivo.

It is a device that attaches to any surface and connects to the wifi network. By clicking on it you can order the product in question on Amazon. It is currently available for more than 300 mass consumer products.

“ Sin embargo, el **Sistema Multilateral de Comercio** no ha **tenido la flexibilidad y velocidad necesarias para responder de manera adecuada a los cambios tecnológicos** ”



Los Retos para el Sistema Multilateral de Comercio

El cambio tecnológico y el comercio están estrechamente relacionados. Por un lado, las innovaciones modifican los patrones de producción e intercambio, permitiendo la aparición de nuevos bienes y servicios, mejorando la productividad y la trazabilidad y reduciendo los costos vinculados al comercio. Por otro lado, el comercio favorece la transferencia internacional de tecnología y modifica los incentivos a innovar (INTAL, 2015a y 2015b).

Lógicamente, las políticas comerciales no son ajenas a este vínculo dado que pueden favorecer o restringir estas interacciones. Sin embargo, el Sistema Multilateral de Comercio no ha tenido la flexibilidad y velocidad necesarias para responder de manera adecuada a los cambios tecnológicos.

Su estructura actual fue diseñada entre 1986 y 1994 durante la Ronda de Uruguay del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que derivó en la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. Cuando se lanzó la Ronda de Doha, en noviembre de 2001, la economía mundial ya había experimentado cambios significativos y el mandato de Doha incluyó algunos temas tendientes a modernizar las negociaciones que debían finalizar el primero de enero de 2005. Sin embargo, 12 años después la Ronda no ha concluido y el marco regulatorio ha quedado obsoleto en muchos aspectos.

Challenges to the Multilateral Trading System

Technological change and trade are closely related. On the one hand, innovations change patterns of production and exchange, allowing the emergence of new goods and services, improving productivity and traceability and reducing costs linked to trade. On the other hand, trade favors the international transfer of technology and modifies the incentives to innovate (INTAL, 2015a and 2015b).

Logically, trade policies are not alien to this link since they can favor or restrict these interactions. However, the Multilateral Trading System has not had the flexibility and speed necessary to respond adequately to technological changes.

Its current structure was designed between 1986 and 1994 during the Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), which led to the creation of the World Trade Organization (WTO) in 1995. The Doha Round was launched in November 2001, the world economy had already undergone significant changes and the Doha mandate included some issues to modernize the negotiations to be completed by 1 January 2005. However, 12 years later the round has not been completed and the regulatory framework has become obsolete in many respects.

“However, the Multilateral Trading System has not had the flexibility and speed necessary to respond adequately to technological changes”



“ En la OMC aún se está estudiando de qué manera se abordará esta temática (tratamiento del comercio electrónico) y solamente se acordó temporalmente **no imponer derechos aduaneros a las transmisiones electrónicas** ”



“The WTO is still studying how this issue will be tackled (treatment of electronic commerce) and only temporarily agreed not to impose customs duties on electronic transmissions”

Un ejemplo de ello es el tratamiento del comercio electrónico. En 1998, cuando estas transacciones comenzaban a difundirse, la OMC acordó avanzar en un programa de trabajo sobre el tema. Si bien estos flujos se expandieron de manera exponencial, en la OMC aún se está estudiando de qué manera se abordará esta temática y solamente se acordó temporalmente no imponer derechos aduaneros a las transmisiones electrónicas.

Este escenario pone en evidencia que es preciso dotar al Sistema Multilateral de Comercio de mayor flexibilidad para que la normativa evolucione más rápidamente y no quede rezagada ante los cambios tecnológicos, así como para evitar que las normas nacionales se superpongan y/o creen barreras innecesarias al comercio. Asimismo, la transversalidad de algunos temas requiere una mayor coherencia en la normativa sobre distintas actividades.

An example of this is the treatment of electronic commerce. In 1998, when these transactions began to spread, the WTO agreed to advance a work program on the subject. While these flows expanded exponentially, the WTO is still considering how this issue will be tackled and only agreed temporarily not to impose customs duties on electronic transmissions.

This scenario highlights the need to provide the Multilateral Trading System with greater flexibility to make regulations evolve more rapidly and not lag behind technological change, and to avoid overlapping and / or unnecessary barriers to national standards. Commerce. Also, the transversality of some issues requires greater consistency in the regulations on different activities.



“ Hay temas que han comenzado a discutirse a nivel plurilateral, es decir, entre algunos países miembros de la OMC. Tal es el caso del Acuerdo sobre **Tecnología de la Información (ATI)**, alcanzado a fines de los noventa y actualizado en 2015, que elimina los aranceles sobre un listado de productos del sector ”

Flexibilidad

En la OMC las decisiones se toman por consenso y las negociaciones se han llevado a cabo bajo la modalidad de “compromiso único” (single undertaking)⁷. Es decir, el avance está condicionado a que todos los países miembros se pongan de acuerdo sobre un gran número de temas, lo cual ha dificultado considerablemente la conclusión de la Ronda de Doha. En 2011 se abrió la posibilidad de concluir anticipadamente compromisos en algunas áreas de interés. Si bien esto abrió la posibilidad de actualizar el marco regulatorio, también implicó el riesgo de que algunos temas de interés estratégico para algunos países quedaran fuera de la discusión.

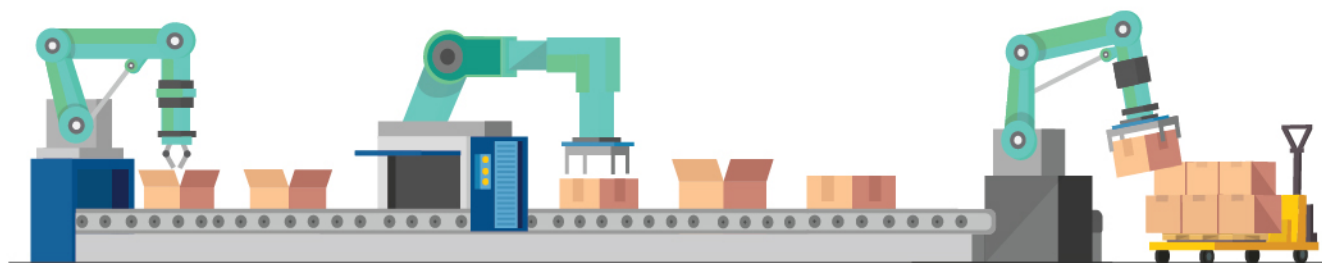
Asimismo, hay temas que han comenzado a discutirse a nivel plurilateral, es decir, entre algunos países miembros de la OMC. Tal es el caso del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), alcanzado a fines de los noventa y actualizado en 2015, que elimina los aranceles sobre un listado de productos del sector. Si bien prevé la revisión de la lista de productos incluidos para ajustarse periódicamente para no quedar retrasada frente a las innovaciones, no incluye a las barreras no arancelarias (BNA), las cuales constituyen los principales obstáculos al comercio de estos productos en la mayor parte del mundo. Hacia futuro, las negociaciones sobre tecnologías de la información deberían buscar también la eliminación de las BNA, promover la armonización regulatoria (Jasinska, 2015) y estimular la convergencia y coherencia con la regulación sobre servicios y contenido digital, estrechamente ligada al desarrollo de los dispositivos de TIC (Higgins, 2012).

Flexibility

In the WTO decisions are taken by consensus and negotiations have been carried out under the “single undertaking” modality.⁷ That is, progress is conditional on all member countries agreeing on a large number of issues, which has made the conclusion of the Doha Round considerably more difficult. In 2011, the possibility of early conclusion of commitments in some areas of interest was opened. While this opened up the possibility of updating the regulatory framework, it also entailed the risk that some issues of strategic interest to some countries would be left out of the discussion.

Likewise, there are also issues that have begun to be discussed at the plurilateral level, that is, among some WTO member countries. Such is the case of the Agreement on Information Technology (ITA), reached in the late nineties and updated in 2015, which eliminates tariffs on a list of products in the sector. While it envisages revising the list of included products to adjust periodically so as not to be lagging behind innovations, it does not include non-tariff barriers (NTBs), which are the main obstacles to trade in these products in most of the world. In the future, information technology negotiations should also seek the elimination of NTBs, promote regulatory harmonization (Jasinska, 2015) and stimulate convergence and consistency with regulation of services and digital content, closely linked to the development of devices Of ICT (Higgins, 2012).

“There are subjects that have begun to be discussed at the plurilateral level, that is, among some WTO member countries. Such is the case of the Agreement on Information Technology (ITA), reached in the late nineties and updated in 2015, which eliminates tariffs on a list of products of the sector”



“En el caso de los países que exportan manufacturas y/o servicios intensivos en mano de obra poco calificada, la automatización podría erosionar su competitividad y generar problemáticas sociales en ausencia de fuentes alternativas de empleo”

“In the case of countries exporting manufactures and / or services that are intensive in low-skilled labor, automation could erode their competitiveness and generate social problems in the absence of alternative sources of employment”

Oportunidades y Desafíos para América Latina

Las innovaciones tecnológicas que cobrarán relevancia durante los próximos años podrían alterar las ventajas comparativas de la región y a la vez motivar cambios en las políticas comerciales a escala global que podrían obstaculizar las exportaciones de los países latinoamericanos.

Podrían surgir oportunidades por el desarrollo de la bioeconomía para los productores agropecuarios, por la mayor demanda de otros recursos naturales o por el desarrollo de servicios basados en el conocimiento. Sin embargo, ciertos productos clave para algunos países podrían perder relevancia en el comercio mundial al ser gradualmente sustituidos por nuevas tecnologías. En el caso de los países que exportan manufacturas y/o servicios intensivos en mano de obra poco calificada, la automatización podría erosionar su competitividad y generar problemáticas sociales en ausencia de fuentes alternativas de empleo.

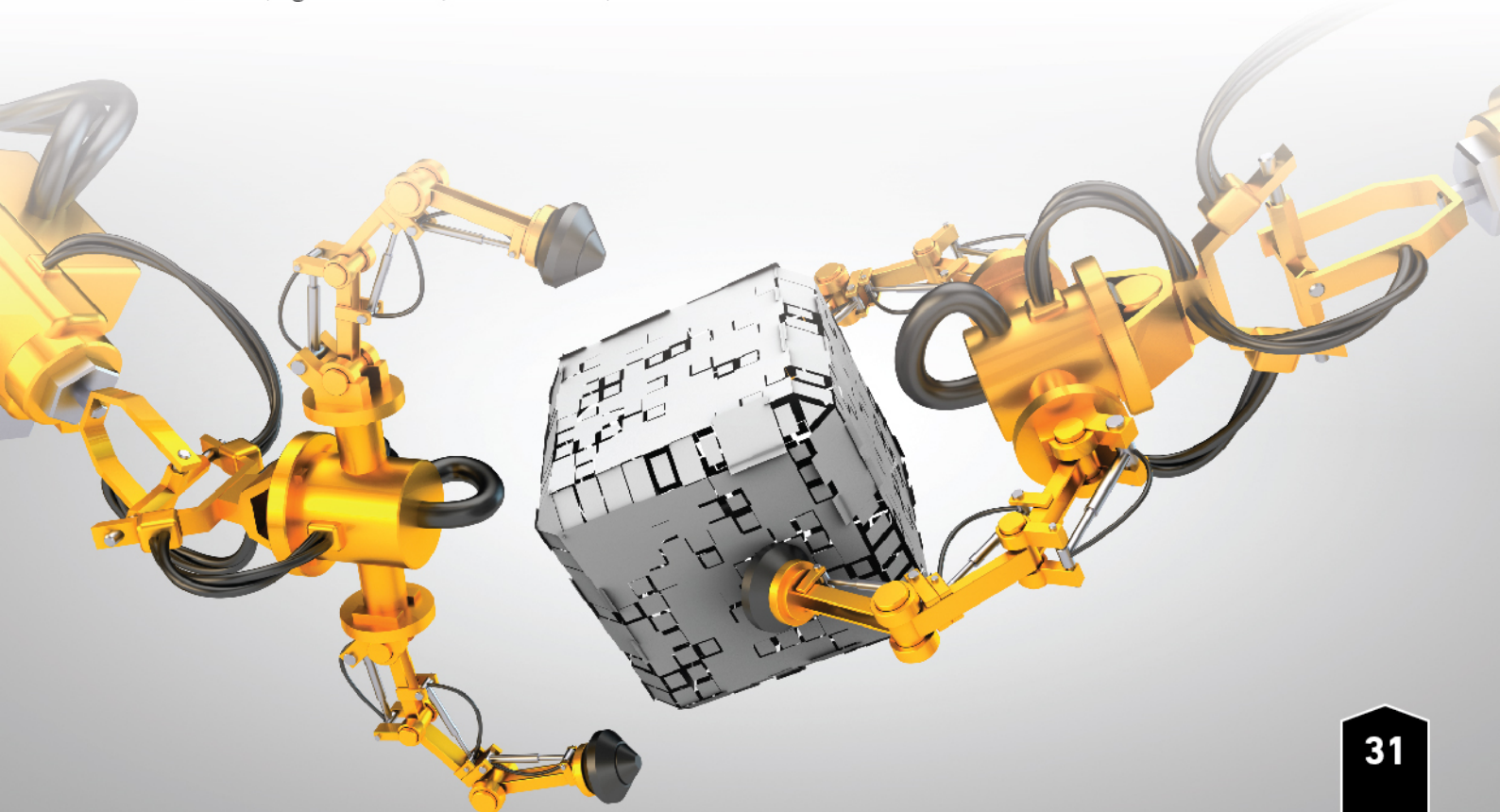
En cuanto a las políticas comerciales, algunos de los sectores donde es más probable que surjan BNA tienen gran relevancia en las exportaciones latinoamericanas, como por ejemplo en la industria automotriz, agroalimentos, confecciones, etc.

Opportunities and Challenges for Latin America

The technological innovations that will become relevant during the next years could alter the comparative advantages of the region and at the same time motivate changes in the trade policies on a global scale that could hinder the exports of the Latin American countries.

Opportunities may arise for the development of the bioeconomy for agricultural producers, for the increased demand for other natural resources or for the development of knowledge-based services. However, certain key products for some countries may lose relevance in world trade as they are gradually replaced by new technologies. In the case of countries exporting manufactures and / or services that are intensive in low-skilled labor, automation could erode their competitiveness and generate social problems in the absence of alternative sources of employment.

In terms of trade policies, some of the sectors where NTBs are most likely to be of great relevance in Latin American exports, such as in the automotive industry, agri-foods, confections, etc.



“Se requiere un marco regulatorio que promueva la innovación y la transferencia de tecnología y garantice la privacidad y seguridad, sin que ello genere restricciones a los flujos internacionales de comercio e inversiones”



“A regulatory framework is required that promotes innovation and technology transfer and guarantees privacy and security, without creating restrictions to international flows of trade and investment”

Dos elementos son fundamentales para que América Latina pueda mejorar su situación en este escenario. Por un lado, debe fortalecer las capacidades necesarias para aprovechar los beneficios de las nuevas tecnologías. Esto incluye mejoras en materia de infraestructura de informática y telecomunicaciones y educación, especialmente el estímulo al capital humano en rubros clave para la incorporación y desarrollo de tecnología (ingeniería, software, diseño, etc.), creatividad y relaciones interpersonales, menos susceptibles de ser automatizadas. Asimismo, se requiere un marco regulatorio que promueva la innovación y la transferencia de tecnología y garantice la privacidad y seguridad, sin que ello genere restricciones a los flujos internacionales de comercio e inversiones.

Finalmente, la región debe asumir un rol activo para reactivar las negociaciones multilaterales y favorecer una adecuación del sistema. Gran parte de las exportaciones latinoamericanas son vulnerables a la proliferación de nuevas barreras y a pesar de todas sus limitaciones, la OMC continúa siendo un instrumento muy valioso para los países en desarrollo y su adaptación al nuevo contexto es crucial para evitar la pérdida de protagonismo. No obstante, es poco probable que el Sistema Multilateral de Comercio pueda proveer las herramientas adecuadas para hacer frente al nuevo escenario, al menos en el corto plazo. En ese sentido, los espacios de integración regional constituyen un ámbito clave para promover la cooperación en temas estratégicos que permitan minimizar los impactos negativos y aprovechar al máximo las oportunidades del escenario futuro.

Two elements are fundamental for Latin America to improve its situation in this scenario. On the one hand, it must strengthen the capacities needed to take advantage of the benefits of new technologies. This includes improvements in information technology infrastructure and telecommunications and education, especially the stimulation of human capital in key areas for the incorporation and development of technology (engineering, software, design, etc.), creativity and interpersonal relationships, less likely to be automated. Also, a regulatory framework is required that promotes innovation and technology transfer and guarantees privacy and security, without creating restrictions to international trade and investment flows.

Finally, the region must take an active role in reactivating the multilateral negotiations and favor of an adaptation of the system. Much of Latin America's exports are vulnerable to the proliferation of new barriers and, despite all its limitations, the WTO remains a very valuable instrument for developing countries and their adaptation to the new context is crucial to avoid losing the leading role. However, it is unlikely that the Multilateral Trading System will be able to provide the right tools to deal with the new scenario, at least in the short term. In that sense, regional integration spaces constitute a key area to promote cooperation on strategic issues that allow to minimize negative impacts and maximize the opportunities of the future scenario.



Te invita a su congreso anual 2017 con el tema: Intermodal en Conexión

18-20 de Octubre
JW Marriot Santa Fe, CDMX

- ◇ Inauguración con la participación del Gobierno de la CDMX.
- ◇ Paneles de Discusión con Grandes Líderes del Medio.
- ◇ Conferencia Magistral.
- ◇ Recorrido en Tren a Teotihuacán.
- ◇ Torneo de Golf en el Country Club Campestre Chiluca.

Informes:

contacto@amti.org.mx

01+(55)52551624

01+(55)52551623





Visión Estratégica del TLCAN:

Estructura, Modernización y Futuro

Strategic Vision of NAFTA:

Structure, Modernization and Future

Lic. Octavio de la Torre de Stéffano



Ahora que tuve el privilegio de participar en el **"Cuarto de Junto"** de la Delegación Mexicana del Sector Privado en las Rondas de Negociación para la modernización del TLCAN, en algunas de las conversaciones imprimimos reflexiones con una carga en la consciencia política, filosófica, social y económica del mundo moderno, las cuales pretendo relacionar en pequeños puntos.

La formación de este documento comparte una interpretación sobre la información por todos conocida y que es pública, bajo la perspectiva de: **"para cambiar las reglas debes antes de conocerlas y entenderlas"**.

Now that I had the privilege of participating in the **"Room Next Door"** of the Mexican Delegation of the Private Sector in the Negotiating Rounds for the modernization of NAFTA, in some of the conversations, we carried out reflections with a burden on the political, philosophical and social conscience and economic of the modern world, which I intend to relate in small points.

The formation of this document shares an interpretation about information known by everyone and is public, from the perspective of: **"to change the rules you must know and understand them."**



Lic. Octavio de la Torre de Stéfano

Asesor y abogado de diversos agentes aduanales, transportistas, exportadores e importadores. Presidente del Capítulo Noreste de la COEALAC. Síndico del Contribuyente ante el SAT. Asesor en la renegociación del TLCAN de CONCANACO. Director del Comité de Comercio Exterior y Aduanas de la AIMO. Miembro del Consejo Editorial de Trade Law & Customs Magazine. Fundador de Trade & Law College. Actualmente es Presidente del Corporativo TLC Asociados.

Adviser and lawyer of various customs brokers, carriers, exporters and importers. President of the Northeastern Chapter of COEALAC. Taxpayer Syndic before the SAT. Advisor on the renegotiation of CONCANACO's NAFTA. Director of the AIMO Committee on Foreign Trade and Customs. Member of the Editorial Board of Trade Law & Customs Magazine. Founder of Trade & Law College. He is currently President of the TLC Asociados Corporation.



“Nadie dudaría que la intención principal de esta mega región es la posibilidad de **aumentar la competitividad, mejorar las condiciones de los pueblos, pero sobre todo, incrementar el consumo de insumos para generar procesos de valor agregado”**

“No one would doubt that the main intention of this mega region is the possibility of increasing competitiveness, improving the conditions of the people, but above all increasing the consumption of inputs to generate value added processes”

Los economistas en los últimos meses han plagado de datos duros la relación entre Estados Unidos, México y Canadá, retomando fuerza, pero sin decir dos conceptos que pudiera pensarse son simétricos, **a)** cadenas de suministro y **b)** cadenas de valor, pero sin compartir que el origen de los bienes es el papel esencial en la definición y diferencia de estos dos conceptos que tradicionalmente confundimos y pensamos que son lo mismo.

Comúnmente, el posicionamiento de los Tratados en el ambiente empresarial nos seduce con la oportunidad de ingresar a nuevos mercados, pero en el caso particular del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el objetivo pudo ser distorsionado, nadie dudaría que la intención principal de esta mega región es la posibilidad de aumentar la competitividad, mejorar las condiciones de los pueblos, pero sobre todo, incrementar el consumo de insumos para generar procesos de valor agregado en esta región, recordemos que desde la negociación original del TLCAN la entrada en vigor del artículo 303 de este Tratado parecía que hiciera referencia a la oración **“a mi nunca me va pasar”**, como si el tiempo no fuera una determinante en el ámbito espacial y material del mismo, pero este punto tendrá que ser analizado con profundidad en otro texto.

Economists in recent months have plagued hard data on the relationship between the United States, Mexico and Canada, regaining strength, but without saying two concepts that could be thought to be symmetrical, **a)** supply chains and **b)** value chains, but without sharing the origin of goods is the essential role in the definition and difference of these two concepts that we traditionally confuse and we think are the same.

Commonly, the positioning of the Treaties in the business environment seduces us with the opportunity to enter new markets, but in the particular case of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) the goal may have been distorted, no one would doubt that the main intention of this mega region is the possibility of increasing competitiveness, improving the conditions of the people, but above all increasing the consumption of inputs to generate value added processes in this region, let us remember that since the original negotiation of NAFTA the entry into force of Article 303 of this Treaty seemed to refer to the sentence **“it will never happen to me”**, as if time were not a determinant in the space and material scope of it, but this point will have to be analyzed in depth in other text.



“ La estructura actual del TLCAN está conformada por 22 Capítulos, agrupados en 8 Secciones y 7 Anexos ”

“the current structure of NAFTA consists of 22 Chapters, grouped into 8 Sections and 7 Annexes”

Ahora bien, la estructura actual del TLCAN está conformada por 22 Capítulos, agrupados en 8 Secciones y 7 Anexos, para efectos del presente documento son los siguientes:

Primera parte. Aspectos generales.

Capítulo I: *Objetivos.*

Capítulo II: *Definiciones generales.*

Segunda parte. Comercio de bienes.

Capítulo III: *Trato Nacional y acceso de bienes al mercado (se trata de un tratado de libre circulación).*

Anexo 300-A: *Comercio e inversión en el sector automotriz.*

Anexo 300-B: *Bienes textiles y del vestido.*

Capítulo IV: *Reglas de Origen.*

Capítulo V: *Procedimientos aduaneros.*

Capítulo VI: *Energía y petroquímica básica.*

Capítulo VII: *Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.*

Capítulo VIII: *Medidas de emergencia (salvaguardas).*

Capítulo IX: *Medidas relativas a normalización.*

Tercera parte. Barreras técnicas al comercio.

Capítulo IX: *Medidas relativas a normalización.*

Cuarta parte. Compras del sector público.

Capítulo X: *Compras del sector público.*

Quinta parte. Inversión, servicios y asuntos relacionados.

Capítulo XI: *Inversión.*

Capítulo XII: *Comercio transfronterizo de servicios.*

Capítulo XIII: *Telecomunicaciones.*

Capítulo XIV: *Servicios financieros.*

Capítulo XV: *Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.*

Capítulo XVI: *Entrada temporal de personas de negocios.*

Sexta parte. Propiedad intelectual.

Capítulo XVII: *Propiedad intelectual.*

Séptima parte. Disposiciones administrativas institucionales.

Capítulo XVIII: *Publicación, notificación y administración de leyes.*

Capítulo XIX: *Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.*

Capítulo XX: *Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.*

Octava parte. Otras disposiciones.

Capítulo XXI: *Excepciones.*

Capítulo XXII: *Disposiciones finales.*

Notas.

Anexo 401: *Reglas de Origen específicas.*

Anexos.

Anexo I: *Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización.*

Anexo II: *Reservas en relación con medidas futuras.*

Anexo III: *Actividades reservadas al Estado.*

Anexo IV: *Excepciones al trato de nación más favorecida.*

Anexo V: *Restricciones cuantitativas.*

Anexo VI: *Compromisos diversos.*

Anexo VII: *Reservas, compromisos específicos y otros.*

However, the current structure of NAFTA consists of 22 Chapters, grouped into 8 Sections and 7 Annexes, for the purposes of this document are the following:

Part One. General Part.

Chapter One: *Objectives.*

Chapter Two: *General Definitions.*

Part Two. Trade in Goods.

Chapter Three: *National Treatment and Market Access for Goods (it is a treaty of free circulation).*

Annex 300-A: *Trade and Investment in the Automotive Sector.*

Annex 300-B: *Textile and Apparel Goods.*

Chapter Four: *Rules of Origin.*

Chapter Five: *Customs Procedures.*

Chapter Six: *Energy and Basic Petrochemicals.*

Chapter Seven: *Agriculture and Sanitary and Phytosanitary Measures.*

Chapter Eight: *Emergency Action.*

Part Three. Technical Barriers to Trade.

Chapter Nine: *Standards-Related Measures.*

Part Four. Government Procurement.

Chapter Ten: *Government Procurement.*

Part Five. Investment, Services and Related Matters.

Chapter Eleven: *Investment.*

Chapter Twelve: *Cross-Border Trade in Services.*

Chapter Thirteen: *Telecommunications.*

Chapter Fourteen: *Financial Services.*

Chapter Fifteen: *Competition Policy, Monopolies and State Enterprises.*

Chapter Sixteen: *Temporary Entry for Business Persons.*

Part Six. Intellectual Property.

Chapter Seventeen: *Intellectual Property.*

Part Seven. Administrative and Institutional Provisions.

Chapter Eighteen: *Publication, Notification and Administration of Laws.*

Chapter Nineteen: *Review and Dispute Settlement in Antidumping and Countervailing Duty Matters.*

Chapter Twenty: *Institutional Arrangements and Dispute Settlement Procedures.*

Part Eight. Other Provisions.

Chapter Twenty-One: *Exceptions.*

Chapter Twenty-Two: *Final Provisions.*

Notes.

Annex 401: *Specific Rules of Origin.*

Annexes.

Annex I: *Reservations for Existing Measures and Liberalization Commitments.*

Annex II: *Reservations for Future Measures.*

Annex III: *Activities Reserved to the State.*

Annex IV: *Exceptions from Most-Favored-Nation Treatment.*

Annex V: *Quantitative Restrictions.*

Annex VI: *Miscellaneous Commitments.*

Annex VII: *Reservations, Specific Commitments and Other Items.*

De lo que se desprende que existen una serie de disciplinas modernas que en su momento no era posible conocerlas, pero antes de identificarlas, resultará pertinente mencionar brevemente del proceso previo al arranque de la negociación del TLCAN.

En febrero de 2017 Estados Unidos publica el informe comercial estimativo nacional sobre las barreras comerciales extranjeras, siendo el trigésimo segundo informe en serie anual que resalta barreras importantes a las exportaciones estadounidenses, existe un apartado completo para México.¹

Las consultas para la modernización del TLCAN corren de manera paralela, en México inician con una consulta a los sectores productivos del país que se desarrolla del 1 de febrero al 3 de mayo de 2017, posteriormente del 26 de junio al 26 de julio de este mismo año la Secretaría de Economía apertura la posibilidad de que cualquier interesado pueda realizar alguna aportación por medios electrónicos.

Por su parte en Estados Unidos entre el 23 de mayo y el 12 de julio se abre la oportunidad para que los sectores productivos de ese país expongan los temas que consideren por su importancia se deban de abordar en la negociación próxima, celebrando una serie de audiencias públicas.

Asimismo, el gobierno de Canadá por medios electrónicos solicita opiniones a sus ciudadanos entre el 3 de junio al 18 de julio de 2017.

Cerradas las consideraciones de cada país, integran una serie de opiniones y documentos que servirían para las negociaciones.



From which it appears that a series of modern disciplines exist that at the time it was not possible to know them, but before identifying them, it will be pertinent to briefly mention the process prior to the start of the negotiation of NAFTA.

In February 2017 the United States publishes the national trade report on foreign trade barriers, the thirty-second annual series report highlighting important barriers to US exports, there is a complete section for Mexico.¹

Consultations for the modernization of NAFTA run in parallel, in Mexico they begin with a consultation with the productive sectors of the country that takes place from February 1 to May 3, 2017, then from June 26 to July 26 of this same year the Secretariat of Economy opens the possibility that any interested party can make some contribution by electronic means.

For its part the United States between May 23 and July 12 opens the opportunity for the productive sectors of that country to discuss the issues that they consider because of their importance should be addressed in the upcoming negotiations, holding a series of public hearings.

Likewise, the government of Canada electronically solicits opinions from its citizens between June 3 and July 18, 2017.

Once the considerations of each country are closed, they integrate a series of opinions and documents that would serve for the negotiations.

¹ ¿Cuáles son las barreras comerciales que México impone a los Estados Unidos de América? TLC Asociados. Recuperado de: <http://www.tlcasociados.com.mx/analisis-de-tratado-de-estados-unidos/>.

2017 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers. Office of the United States Trade Representative. Recuperado de: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/NTE/2017%20NTE.pdf>.

¿Cuáles son las barreras comerciales que México impone a los Estados Unidos de América?. TLC Asociados. Recovered from: <http://www.tlcasociados.com.mx/analisis-de-tratado-de-estados-unidos/>.

2017 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers. Office of the United States Trade Representative. Recovered from: : <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/NTE/2017%20NTE.pdf>.

“ Bajo estas consideraciones llegamos sin mayor remedio al 16 de agosto de 2017, en Washington D.C. capital de Estados Unidos dentro del hotel sede de las negociaciones, se da la patada de arranque de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ”

“Under these considerations we arrived without any remedy on August 16, 2017, in Washington D.C. capital of the United States within the hotel headquarters to the negotiations, we kick off negotiation of the North American Free Trade Agreement”

Resalta la lectura del documento que publica el gobierno de Estados Unidos dentro del cual realiza un bosquejo de los objetivos de la negociación para este país, destacando varios puntos clave, un incremento en Reglas de Origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, facilitación comercial, obstáculos al comercio, buenas prácticas normativas, servicios fijaciones, propiedad intelectual, transparencia, empresas públicas del estado, materia laboral, ambientales, soluciones comerciales, contratación pública, remedios comerciales, energía, manipulación cambiaria, inversión, corrupción, telecomunicaciones, energía, comercio digital², entre otros.


Bajo estas consideraciones llegamos sin mayor remedio al 16 de agosto de 2017, en Washington D.C. capital de Estados Unidos dentro del hotel sede de las negociaciones, se da la patada de arranque de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, estando presentes los representantes comerciales de Canadá, México y Estados Unidos, la canciller canadiense Chrystia Freeland, el secretario mexicano de Economía, Ildefonso Guajardo, y el representante comercial de la Casa Blanca, Robert Lighthizer.

It the reading of the document published by the United States government standsout within which it outlines the objectives of the negotiation for this country, highlighting several key points, an increase in Rules of Origin, sanitary and phytosanitary measures, trade facilitation, obstacles to trade, good regulatory practices, services fixations, intellectual property, transparency, state public enterprises, labor matters, environmental, commercial solutions, public procurement, commercial remedies, energy, currency manipulation, investment, corruption, telecommunications, energy, digital commerce,²among others.

Under these considerations we arrived without any remedy on August 16, 2017, in Washington D.C. capital of the United States within the hotel headquarters to the negotiations, we kick off negotiation of the North American Free Trade Agreement, with the trade representatives of Canada, Mexico and the United States present, Canadian Foreign Minister Chrystia Freeland, Mexican Economy Secretary Ildefonso Guajardo and White House Trade Representative Robert Lighthizer.



² Resumen de objetivos para renegociación del TLCAN/USA. TLC Asociados. Recuperado de: <http://www.tlcasociados.com.mx/resumen-de-objetivos-para-renegociacion-del-tlcanusa/>.
 'Resumen de objetivos para renegociación del TLCAN/USA. TLC Asociados. Recovered from: <http://www.tlcasociados.com.mx/resumen-de-objetivos-para-renegociacion-del-tlcanusa/>.



Vale la pena, rescatar algunas partes de los discursos de los negociadores, en su mensaje, Canadá incluyó algunas declaraciones en español y ganó simpatía:

*"Señoras y señores estoy muy contenta de estar aquí presente con mis homólogos, Robert Lighthizer e Ildefonso Guajardo. Quiero reconocer la importancia de estas negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Canadá acoge con beneplácito la modernización del NAFTA para desplegar (sic) nuevas realidades y para integrar enfoques progresivos libres y justos al comercio y a la inversión, incluso con respeto a las protecciones ambientales y laborales, muchas gracias amigos", dijo Chrystia Freeland, ministra de Exteriores canadiense.*³

Para explicar el discurso desde una perspectiva anecdótica, me atrevería a compartir una que me parece adecuada a la posición de Canadá.

"Anécdota de Gandhi

No comer azúcar (Sobre la coherencia)

Una madre llevó a su hijo ante Mahatma Gandhi e imploró: Por favor, Mahatma, inste a mi hijo a no comer azúcar. Gandhi, después de una pausa, pidió: tráigame a su hijo de aquí a dos semanas.

Dos semanas después, ella volvió con el hijo. Gandhi miró bien profundo en los ojos del muchacho y le dijo: No coma azúcar.

Agradecida, pero perpleja, la mujer preguntó: ¿Por qué me pidió dos semanas? ¿Podía haber dicho lo mismo antes!

Y Gandhi respondió: Hace dos semanas atrás, yo estaba comiendo azúcar".

It is worthwhile, to salvage some parts of the speeches of the negotiators, in his message, Canada included some statements in Spanish and gained sympathy:

*"Ladies and Gentlemen, I am very happy to be here with my counterparts, Robert Lighthizer and Ildefonso Guajardo. I want to recognize the importance of these North American Free Trade Agreement negotiations. Canada welcomes the modernization of NAFTA to deploy (sic) new realities and to integrate progressive, free and fair approaches to trade and investment, including with respect to environmental and labor protections, many thanks friends", said Chrystia Freeland, Minister of Foreign Affairs of Canada.*³

To explain the discourse from an anecdotal perspective, I would dare to share one that seems appropriate to Canada's position.

"Gandhi's anecdote


Do not eat sugar (On consistency)

A mother took her son to Mahatma Gandhi and implored: Please, Mahatma, urge my son not to eat sugar. Gandhi, after a pause, asked: Bring me your son in two weeks' time.

Two weeks later, she returned with the son. Gandhi looked deep into the boy's eyes and said, "Do not eat sugar."

Grateful but perplexed, the woman asked: Why did she ask me for two weeks? I could have said the same thing before!

And Gandhi replied: Two weeks ago, I was eating sugar."



³ Inicia primera ronda de renegociación del TLCAN en Washington. NOTICIEROS TELEVISIA. Consultado el 16 de Agosto de 2017 en: <http://noticieros.televisa.com/ultimas-noticias/internacional/2017-08-16/inicia-primera-ronda-renegociacion-tlcan-washington/>.
'Inicia primera ronda de renegociación del TLCAN en Washington'. NOTICIEROS TELEVISIA. Consulte don August 16, 2017 in: <http://noticieros.televisa.com/ultimas-noticias/internacional/2017-08-16/inicia-primera-ronda-renegociacion-tlcan-washington/>.

“A nombre de México, estoy aquí para, una vez más, ofrecer la mejor voluntad de mi país para trabajar de manera seria y constructiva para llevar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte al Siglo XXI y más importante aún, para trabajar en bien de una América del Norte más próspera ”

“On behalf of Mexico, I am here to once again offer the best will of my country to work in a serious and constructive manner to bring the North American Free Trade Agreement to the 21st Century and more importantly, to work in favor of a more prosperous North America”

Por otro lado, México decantó en tono positivo y sostuvo en el discurso inaugural de la negociación, lo siguiente:

*“México está comprometido a obtener un acuerdo ganar, ganar, ganar, para los tres países. Creo que obedece a los mejores intereses de las tres economías avanzar tomando en consideración la sustancia y los contenidos de las negociaciones. A nombre de México, estoy aquí para, una vez más, ofrecer la mejor voluntad de mi país para trabajar de manera seria y constructiva para llevar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte al Siglo XXI y más importante aún, para trabajar en bien de una América del Norte más próspera”, aseguró Ildefonso Guajardo, secretario de Economía.*⁴

Mismo que me recordó una frase que sin duda había escuchado en la Facultad de Filosofía y Letras del filósofo español José Ortega y Gasset que reza: **“Yo soy yo y mi circunstancias”**, pero recordaba que el sentido de la frase se había hecho cotidiana y podría haber cambiado, la mayoría pensábamos que esa frase es concluyente, pero la filósofa Maite Larrauri comenta que **“es verdad que las circunstancias son limitadas, determinadas”**⁵ pero esta famosa frase tiene una coletilla, una segunda parte que dice así: **“si no la salvo a ella, no me salvo yo”** (refiriéndose a la circunstancia).⁶

On the other hand, Mexico opted for a positive tone and stated in the opening speech of the negotiation, the following:

*“Mexico is committed to winning a win, win, win agreement for the three countries. I think it is in the best interests of the three economies to move forward taking into account the substance and content of the negotiations. On behalf of Mexico, I am here to once again offer the best will of my country to work in a serious and constructive manner to bring the North American Free Trade Agreement to the 21st Century and more importantly, to work in favor of a more prosperous North America”, said Ildefonso Guajardo, Secretary of Economy.*⁴

It reminded me of a phrase I had no doubt heard in the Faculty of Philosophy and Letters of the Spanish philosopher Jose Ortega y Gasset who says: **“I am I and my circumstance”**, but I remembered that the meaning of the phrase had become commonplace and could have changed, most of us thought that phrase is conclusive, but the philosopher Maite Larrauri comments that **“it is true that circumstances are limited, determined”**⁵ but this famous phrase has a catchphrase, a second part that says: **“if I don't save it I don't save myself”** (referring to the circumstance).⁶



⁴ Ídem. Ídem.

⁵ Maite Larrauri, Fronterad Revista Digital. 23 de abril de 2015. Recuperado de <http://www.fronterad.com/?q=bitacoras/maitelarrauri/para-todos-filosofia-15-yo-soy-yo-y-mi-circunstancia>.
Maite Larrauri, Fronterad Digital Magazine. April 23, 2015. Recovered from <http://www.fronterad.com/?q=bitacoras/maitelarrauri/para-todos-filosofia-15-yo-soy-yo-y-mi-circunstancia>.

⁶ Ídem. Ídem.

“ Quiero ser claro y decir que a él no le interesa que hagamos algunos cambios menores y que actualicemos un par de capítulos ya anticuados. Nosotros sentimos que este Tratado les ha fallado a muchísimos estadounidenses ”

“I want to be clear and say that he is not interested in making some minor changes and update a couple of chapters that are already outdated. We feel that this Treaty has failed many Americans”

En este sentido, desde la perspectiva de Larrauri, Ortega y Gasset nos invitaba a explicar nuestro medio, salvarlo del silencio y del sin-sentido, posición que pudiera ser la planteada en el discurso oficial del Gobierno de México.

Cierra la participación de esta rueda de prensa que confirmaba el inicio de las negociaciones del 16 al 20 de agosto de 2017, el representante del país anfitrión, mencionando lo siguiente:

¿Y Estados Unidos? Estados Unidos levantó cejas y tensó el ambiente. Abonó a la narrativa negativa que Trump mantuvo en su campaña e intensificó como presidente:

La opinión del presidente sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que comparto a carta cabal, es bien conocida. Quiero ser claro y decir que a él no le interesa que hagamos algunos cambios menores y que actualicemos un par de capítulos ya anticuados. Nosotros sentimos que este Tratado les ha fallado a muchísimos estadounidenses, de ahí la necesidad de hacerle reparaciones de gran calado. Estos son algunos ejemplos de lo que creo que debe modificarse: Debemos garantizar que se ponga un alto a los enormes déficits comerciales, que haya equilibrio y reciprocidad, y esto ha de revisarse de forma periódica”, apuntó Robert Lighthizer, representante comercial de Estados Unidos.⁷

In this sense, from the perspective of Larrauri, Ortega y Gasset invited us to explain our environment, save it from silence and nonsense, a position that could be raised in the official speech of the Government of Mexico.

Closes the participation of this press conference that confirmed the beginning of the negotiations from the 16 to the 20 of August of 2017, the representative of the host country, mentioning the following:

And the United States? The United States raised eyebrows and tightened the mood. He subscribed to the negative narrative that Trump maintained in his campaign and intensified as president:

The President's opinion on the North American Free Trade Agreement, which I fully agree with, is well known. I want to be clear and say that he is not interested in making some minor changes and update a couple of chapters that are already outdated. We feel that this Treaty has failed many Americans, hence the need to make major repairs. Here are some examples of what I think needs to be changed: We must ensure that huge trade deficits are halted, balanced and reciprocated, and this has to be reviewed on a regular basis”, said Robert Lighthizer, US Trade Representative.⁷



⁷ Inicia primera ronda de renegociación del TLCAN en Washington. NOTICIEROS TELEVISIA. Consultado el 16 de Agosto de 2017 en: <http://noticieros.televisa.com/ultimas-noticias/internacional/2017-08-16/inicia-primera-ronda-renegociacion-tlcan-washington/>.
'Inicia primera ronda de renegociación del TLCAN en Washington': NOTICIEROS TELEVISIA. Consulted on August 16, 2017 in: <http://noticieros.televisa.com/ultimas-noticias/internacional/2017-08-16/inicia-primera-ronda-renegociacion-tlcan-washington/>.

66 De una simple comparación de los títulos de las mesas y los capítulos actuales del TLCAN, encontraremos que se incorporan una serie de disciplinas comunes de estudio obligado que actualizarán o modernizarán este Tratado 99

En este viaje, retumbó en una pequeña reunión de café una frase histórica de la estrategia política de Estados Unidos, **"The economy, stupid"**, la cual tiene su origen poco antes de las elecciones de 1992, cuando George H.W. Bush tenía niveles de aprobación superiores al 80%, un récord considerado histórico, en esa época. James Carville estratega político de Bill Clinton enfoca la campaña en cosas de la vida cotidiana y necesidades directas e inmediatas de los ciudadanos, revertiendo la ventaja que tenía Bush, el desenlace lo conocemos todos.

Con el tiempo esta frase incorporó un verbo, **"siendo utilizada constantemente para enfatizar la importancia de un asunto para la consecución de un objetivo".⁸**

La parte técnica, que es la encomendada a plasmar en blanco y negro los acuerdos, se permitía encontrarse fuera del discurso o posición política de esta negociación, la cual planteaba la integración de más de 20 mesas con temas como: **1) propiedad intelectual, 2) servicios financieros, 3) transparencia y anticorrupción, 4) inversión, 5) comercio transfronterizo de servicios, 6) comercio digital, 7) telecomunicaciones, 8) textiles, 9) anexos sectoriales no agrícolas, 10) bienes, 11) remedios comerciales para antidumping y subsidios, 12) pymes, 13) manipulación cambiaria, 14) buenas prácticas regulatorias, 15) agricultura, 16) anexos sectoriales agrícolas, 17) entrada temporal, 18) legal/institucional, 19) empresas propiedad del estado, 20) obstáculos técnicos al comercio, 21) reglas de origen, 22) laboral, 23) procedimientos aduaneros, 24) compras gubernamentales, 25) competencia, 26) medidas sanitarias y fitosanitarias, y 27) medio ambiente.**

De una simple comparación de los títulos de las mesas y los capítulos actuales del TLCAN, encontraremos que se incorporan una serie de disciplinas comunes de estudio obligado que actualizarán o modernizarán este Tratado.

On this trip, a historic phrase of the United States political strategy, **"The economy, stupid"**, which originated shortly before the 1992 elections, was echoed in a small coffee gathering when George H.W. Bush had approval levels above 80%, a record considered historic, at that time. James Carville, political strategist for Bill Clinton focuses on the issues of everyday life and the direct and immediate needs of citizens, reversing the advantage Bush had, the outcome we all know.

Over time this phrase incorporated a verb, **"being used constantly to emphasize the importance of a subject for the attainment of a goal."**⁸

The technical part, which is commissioned to translate into black and white agreements, was allowed to be outside the political discourse or position of this negotiation, which involved the integration of more than 20 tables with topics such as: **1) intellectual property, 2) financial services, 3) transparency and anticorruption, 4) investment, 5) cross-border trade in services, 6) digital commerce, 7) telecommunications, 8) textiles, 9) non-agricultural sectoral annexes, 10) goods 11) antidumping and subsidies, 12) SMEs, 13) foreign exchange manipulation, 14) good regulatory practices, 15) agriculture, 16) agricultural sectoral annexes, 17) temporary entry, 18) legal / institutional, 19) state-owned enterprises, 20) technical barriers to trade, 21) rules of origin, 22) labor, 23) customs procedures, 24) government procurement, 25) competition, 26) sanitary and phytosanitary measures, and 27) environment.**

From a simple comparison of the titles of the tables and the current chapters of NAFTA, we will find that a series of common disciplines of obligatory study are incorporated that will update or modernize this Agreement.

"From a simple comparison of the titles of the tables and the current chapters of NAFTA, we will find that a series of common disciplines of obligatory study are incorporated that will update or modernize this Agreement"



⁸ Así nació la frase dirigida a un estúpido. La Nación. Consultado el 21 de Octubre de 2007 en: <http://www.lanacion.com.ar/954994-asi-nacio-la-frase-dirigida-a-un-estupido>.
 'Así nació la frase dirigida a un estúpido'. La Nación. Consulted on October 21, 2017 in: <http://www.lanacion.com.ar/954994-asi-nacio-la-frase-dirigida-a-un-estupido>.

Es reconocido por los especialistas que existen acuerdos o textos del libre comercio previos, que fueron celebrados durante estos 23 años con distintos países y en diferentes regiones, lo que permite arrancar desde un conocimiento previo de objetivos y alcances.

Cerrando la Segunda Ronda de Negociaciones celebrada en México del 1 al 5 de septiembre, encontramos las siguientes declaraciones importantes:

Comenzando con el secretario mexicano de Economía, **Ildefonso Guajardo**, quien señaló:

"Se obtuvo un importante progreso en varias de las disciplinas, y las partes esperan avanzar, aún más, en las siguientes semanas. Los tres países continuaremos nuestras respectivas consultas internas en preparación hacia la Tercera Ronda de Negociaciones".⁹

Por su parte, **Robert Lighthizer** representante Comercial de Estados Unidos, comentó:

"Tengo la esperanza de que podamos guiar este acuerdo para beneficiar a los trabajadores estadounidenses, granjeros y ganaderos, y al mismo tiempo elevar la calidad de vida de los trabajadores en México y Canadá".¹⁰

En tanto, la canciller de Canadá, **Chrystia Freeland**, admitió que aún existen diferencias en la negociación:

"No significa que vamos a entendernos en todos los puntos; sin embargo, nuestra profunda amistad nos va a permitir resolver los desacuerdos que a veces surgen como es el caso del TLCAN".¹¹

Finalmente, el tercer round se llevará a cabo entre el 23 y 27 de septiembre de 2017 en Ottawa, Canadá, del cual les comentaremos en su oportunidad.

It is recognized by specialists that there are previous agreements or free texts of free trade, which were celebrated during these 23 years with different countries and in different regions, which allows starting from a prior knowledge of objectives and scope.

Closing the Second Round of Negotiations held in Mexico from September 1 to 5, we find the following important statements:

Beginning with the Mexican Secretary of Economy, **Ildefonso Guajardo**, who pointed out:

"Significant progress has been made in a number of disciplines, and the parties hope to advance further in the coming weeks. The three countries will continue our respective internal consultations in preparation for the Third Round of Negotiations." ⁹

For his part, **Robert Lighthizer** Trade Representative of the United States, commented:

"I am hopeful that we can guide this agreement to benefit American workers, farmers and ranchers, while at the same time raising the quality of life for workers in Mexico and Canada." ¹⁰

Meanwhile, Canadian Foreign Minister **Chrystia Freeland** admitted that there are still differences in the negotiation:

"It does not mean that we are going to understand each other at all points; however, our deep friendship will enable us to resolve the disagreements that sometimes arise as in the case of NAFTA." ¹¹

Finally, the third round will take place between September 23 and 27, 2017 in Ottawa, Canada, which we will comment on in due course.



⁹ Concluye exitosamente segunda ronda de negociaciones de TLCAN. Redacción Once Noticias. Consultado el 5 de Septiembre de 2017 en: <http://www.oncenoticias.tv/index.php?modulo=interior¬a=85&dt=2017-09-05>.

¹⁰ Concluye exitosamente segunda ronda de negociaciones de TLCAN. Editorial Once Noticias. Consulted on September 5, 2017 in: <http://www.oncenoticias.tv/index.php?modulo=interior¬a=85&dt=2017-09-05>.

¹¹ Ídem. Ídem.

AVANZA SEGURO



Mercancías y Contenedores

Seguro para traslado de mercancías.

Coberturas: Terrestre, ferroviario, marítimo, aéreo.

Tipo de operaciones: Exportación, importación y tránsito nacional.

Contenedores: Secos, refrigerados e isotanques.

Responsabilidad Civil Ambiental

Cubre los daños ocasionados al medio ambiente.

Coberturas: Condición de contaminación, costos de emergencia, costos de limpieza y costos de restauración.



Freight Forwarder

Seguro de responsabilidad civil profesional de errores y/u omisiones del operador logístico.

Agente Aduanal

Responsabilidad civil profesional de errores y/u omisiones.

Coberturas contra reclamaciones de terceros contra el asegurado, en virtud de actos negligentes, errores u omisiones en la prestación de servicios profesionales.



info@basagentes.mx
01 800 161 4923

WWW.BASAGENTES.MX

 **BAS**
AGENTE DE SEGUROS Y DE FIANZAS

Verificación **de Origen** *y el* **TLCAN 2.0.**

Lic. Luis Alberto Quiroz Martínez

Verification
of Origin
and NAFTA 2.0.





2017 sin duda lo recordaremos como el año del mundo al revés; por un lado, el presidente de China, Xi Jinping durante los primeros días en el foro de Davos, Suiza expresó lo siguiente: *“redoblar los esfuerzos para interconectarnos, comprometernos en el mercado libre y la inversión, la liberalización, y evitar el proteccionismo, que es como encerrarse en una habitación oscura. [...] Nadie ganará en una guerra comercial [...] ningún país debe seguir su propio y único camino”* (**La Vanguardia, Enero 2017**).

Lo que nos hace pensar que China será el principal defensor del liberalismo comercial, contrario a la posición del presidente número 45 de Estados Unidos de América (EUA), Donald Trump, quien inclusive siendo a penas candidato se postuló con una clara ideología proteccionista, manifestándose en contra de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) e inclusive planteó la posibilidad de eliminarlo, por considerar que dicho acuerdo comercial y particularmente, México, son los responsables del déficit comercial de EUA, al menos en los últimos años en su balanza comercial con el mundo.

2017 we will certainly remember that year as the year the world was upside down; on the one hand, China's President Xi Jinping during the early days at the Davos forum, Switzerland expressed the following: *“redouble efforts to interconnect us, engage in free market and investment, liberalization, and avoid protectionism, which is like locking yourself in a dark room. [...] Nobody will win in a commercial war ... no country should follow its own unique path”* (**La Vanguardia, January 2017**).

Which makes us think that China will be the main advocate of commercial liberalism, contrary to the position of the 45th President of the United States of America (USA), Donald Trump, who even being just a candidate ran with a clear protectionist ideology, protesting against renegotiating the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and even raised the possibility of eliminating it, considering that the trade agreement and particularly Mexico, are responsible for the US trade deficit, at least in recent years in its trade balance with the world.



Lic. Luis Alberto Quiroz Martínez

Licenciado en relaciones internacionales egresado de la Universidad de las Américas A.C. Campus Ciudad de México. Actualmente estudia la maestría en comercio y logística internacional en la Universidad Anáhuac Campus Sur.

Posee una trayectoria profesional de más de 24 años de experiencia en el comercio exterior, desempeñando en diferentes puestos durante el transcurso de la misma como: Dictaminador Aduanero en OGASA y SGS, coordinador de tráfico, logística y Apoderado Aduanal de la UNAM, así como servidor público en el Servicio de Administración Tributaria.

Bachelor's degree in International Relations graduated from the University of the Americas A.C. Mexico City Campus. He is currently studying a master's degree in international trade and logistics at the Anáhuac University's Southern Campus.

He has a professional trajectory of over 24 years' experience in foreign trade, performing in different positions during the course of the same such as: Customs Advisor in OGASA and SGS, traffic coordinator, logistics and Customs Attorney of UNAM, as well as public server service in the Tax Administration Service.

“Como candidato, el Sr. Trump con el poder de un ‘tuit’, pudo influenciar en el ánimo de algunos inversionistas, así como en algunas de las estrategias comerciales empresariales y crear un cierto desconcierto político en el mundo”



“As a candidate, Mr. Trump with the power of a ‘tweet’, was able to influence the mood of some investors as well as some of the commercial business strategies and create a certain political confusion in the world”

Como candidato, el Sr. Trump con el poder de un ‘tuit’, pudo influenciar en el ánimo de algunos inversionistas, así como en algunas de las estrategias comerciales empresariales y crear un cierto desconcierto político en el mundo; sin embargo, lo finalmente provocado por el presidente estadounidense fue, al menos en México, no solo despertar un nacionalismo que hacía tiempo no se respiraba en nuestro país, sino también replantearnos nuestra política comercial, por lo que en este año iniciamos las negociaciones de mejoras de la Decisión 02/200 con la Unión Europea, con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés), y las mejoras a los Acuerdos de Complementación Económica con Brasil y Argentina, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Adicionalmente, es resaltable que el presidente Trump provocó la renegociación del TLCAN, un hecho trascendental, considerando que nuestras economías están exponencialmente más integradas a raíz de la entrada en vigor de este Acuerdo Comercial de más de 23 años de existencia y que sin duda requería de una modernización.

As a candidate, Mr. Trump with the power of a ‘tweet’, was able to influence the mood of some investors as well as some of the commercial business strategies and create a certain political confusion in the world; however, at the end what the American president provoked was, at least in Mexico, not only awakened a nationalism that long ago did not breathe in our country, but also to rethink our commercial policy, reason why in this year we began the negotiations of improvements of Decision 02/200 with the European Union, with the European Free Trade Association (EFTA), and improvements to the Economic Complementation Agreements with Brazil and Argentina, within the framework of the Latin American Association of Integration (ALADI). In addition, it is noteworthy that President Trump brought about the renegotiation of NAFTA, a transcendental fact, considering that our economies are exponentially more integrated as a result of the entry into force of this Commercial Agreement of more than 23 years of existence and that undoubtedly required some modernization.



“Este hecho histórico marcará la vida económica de la región de Norteamérica, pues el pasado 16 de agosto, en la ciudad de Washington, una vez transcurridos los 90 días de plazo para que el Ejecutivo Norteamericano obtuviera la aprobación de su Congreso, dio inició la Primera Ronda de Negociaciones del TLCAN 2.0.”

“This historic event will mark the economic life of the North American region, because last August 16, in Washington, after the 90-day deadline for the North American Executive to obtain approval from Congress, the First Round of Negotiations of NAFTA 2.0 initiated”

Solo basta con mencionar algunos datos estadísticos (Secretaría de Economía, Noviembre 2016), para confirmar que este instrumento comercial, ha generado mayor comercio exterior, inversión y competitividad por las cadenas de valor que se integran con diversos insumos regionales o no regionales, en la más grande zona de libre comercio del mundo, en términos de valor:

- » Comercio trilateral de US\$2.8 mil millones al día.
- » México exporta a socios TLCAN de US\$36 millones cada hora.
- » Hoy, México provee a sus socios TLCAN con el 12% de las importaciones. En 1993, aportábamos solo el 5%.
- » US\$232,742 millones de Inversión Extranjera Directa (IED) de socios TLCAN en México (52% del total recibida de 1999 a T2 2016).

En este contexto, el hoy líder estadounidense de la Casa Blanca, manifestó en repetidas ocasiones, defender los intereses de EUA, por lo que mandó al Congreso de su país, una carta de intención para renegociar los términos del TLCAN, una vez que fuera nombrado el representante comercial de EUA: Robert Lighthizer.

Este hecho histórico marcará la vida económica de la región de Norteamérica, pues el pasado 16 de agosto, en la ciudad de Washington, una vez transcurridos los 90 días de plazo para que el Ejecutivo Norteamericano obtuviera la aprobación de su Congreso, dio inicio la Primera Ronda de Negociaciones del TLCAN 2.0.

It is enough to mention some statistical data (Secretariat of Economy, November 2016), to confirm that this commercial instrument has generated greater foreign trade, investment and competitiveness by the value chains that are integrated with diverse regional or non-regional inputs in the largest free trade area in the world, in terms of value:

- » Trilateral trade of US\$2.8 billion per day.
- » Mexico exports to NAFTA partners of US\$36 million every hour.
- » Today, Mexico provides its NAFTA partners with 12% of imports. In 1993, we contributed only 5%.
- » US\$232,742 million in Direct Foreign Investment (DFI) from NAFTA partners in Mexico (52% of the total received from 1999 to T2 2016).

In this context, the current US leader of the White House, repeatedly stated, defend the interests of the United States, so he sent to the Congress of his country, a letter of intent to renegotiate the terms of NAFTA, once the US Trade Representative was appointed: Robert Lighthizer.

This historic event will mark the economic life of the North American region, because last August 16, in Washington, after the 90-day deadline for the North American Executive to obtain approval from Congress, the First Round of Negotiations of NAFTA 2.0 initiated.



Origen de las Mercancías

En el comercio exterior existen varios factores a considerar como elementos fundamentales en las operaciones comerciales; por ejemplo, el propósito y la temporalidad de la importación o exportación, el valor de la mercancía, la clasificación arancelaria, las regulaciones y restricciones no arancelarias (RRNA) y particularmente el origen de la misma.

De todos estos elementos, resaltaría por la relación, el tema del origen. En comercio exterior, el origen puede definir diversas RRNA o pago de cuotas compensatorias; pero es más trascendente el origen, a través de sus reglas correspondientes, para solicitar acceso preferente a un mercado objetivo por medio de un Tratado de Libre Comercio (TLC).

Por esta razón, el Capítulo IV de Reglas de Origen del TLCAN va a ser en estas rondas de negociaciones, un rubro muy importante y sensible en la agenda.

Recordemos que una Regla de Origen en el contexto de un TLC, es el cumplimiento de una condición previamente acordada por las Partes, ya sea producto primario (animal, vegetal o mineral), obtenido completamente en un país Parte; o bien, un producto más elaborado, integrando al bien final, partes, accesorios, materias primas de un país no originario, para que, por medio de la transformación, producción o ensamble, además de considerar los costos de producción aplicables, el producto final califique como originario.

Al conocer si cumple o no la Regla de Origen, quien certifique dicha condición, siendo exportador o productor del bien terminado, ésta mercancía podrá calificar como originaria de la región y entonces sus clientes gozarán de un beneficio arancelario (trato arancelario preferencial), importando los bienes con esa ventaja competitiva a su mercado, sobre aquellos otros productos que su competencia pueda importar de otras regiones del mundo o que sean de fabricación local.



Origin of the Merchandise

In the foreign trade there are several factors to consider as fundamental elements in the commercial operations; for example, the purpose and timing of import or export, value of merchandise, tariff classification, non-tariff regulations and restrictions (NTRR), and in particular the origin of the same.

Of all these elements, I would emphasize because of the relation, the subject of origin. In foreign trade, the origin may define several NTRR or payment of countervailing duties; but the origin is more transcendent, through its corresponding rules, to request preferential access to a target market through a Free Trade Agreement (FTA).

For this reason, Chapter IV of the NAFTA Rules of Origin will be a very important and sensitive item on the agenda in these rounds of negotiations.

Let's recall that a Rule of Origin in the context of an FTA is the fulfillment of a condition previously agreed by the Parties, whether it's a primary product (animal, vegetable or mineral), obtained entirely in a Party Country; or a more elaborate product, integrating the final good, parts, accessories, raw materials of a non-originating country, so that, by means of the transformation, production or assembly, in addition to considering the applicable production costs, the final product qualify as originating.

Knowing whether or not it complies with the Origin Rule, those certifying that condition, be it an exporter or producer of finished goods, this merchandise may qualify as originating in the region and then its customers will enjoy a tariff benefit (preferential tariff treatment), importing goods with that competitive advantage to their market, especially on those other products that their competition can import from other regions of the world or that are of local manufacture.



“ En conjunto con la industria y sus sectores, las cámaras y otras organizaciones, establecen unas estrategias y posiciones como País Parte, con el objeto de defender el sector productivo nacional y sus intereses comerciales ”

“Together with the industry and its sectors, the chambers and other organizations, establish strategies and positions as a Country Party, in order to defend the national productive sector and its commercial interests”

En este contexto, tenemos una serie de condiciones para calificar en una Regla de Origen, destacando:

- » *Cambios específicos de capítulo, partida, subpartida.*
- » *Valor de contenido regional, a través de dos métodos, valor de transacción o costo neto.*
- » *Condiciones específicas de producción o de utilización de insumos originarios.*

Estas Reglas de Origen, son negociadas previamente en el marco de un TLC. En México es la Secretaría de Economía, de conformidad con su reglamento interno, en los artículos 30 y 34, a través de la Subsecretaría de Comercio Exterior, y particularmente la Dirección General de Comercio Internacional de Bienes, la unidad administrativa del gobierno Federal, facultada para llevar a cabo dichas negociaciones comerciales, que en conjunto con la industria y sus sectores, las cámaras y otras organizaciones, establecen unas estrategias y posiciones como País Parte, con el objeto de defender el sector productivo nacional y sus intereses comerciales; por lo tanto, define su posición respecto de qué productos deben de ser protegidos de otros no originarios, así como los productos de terceros países necesarios para abastecer la producción nacional, que integrados a un bien final le confieren la posibilidad de gozar de un acceso arancelario preferente a otro mercado de la región.

In this context, we have a series of conditions to qualify in a Rule of Origin, highlighting:

- » *Specific changes of chapter, heading, subheading.*
- » *Regional content value, through two methods, transaction value or net cost.*
- » *Specific conditions of production or use of originating inputs.*

These Rules of Origin, are negotiated previously in the framework of an FTA. In Mexico, the Secretariat of Economy, in accordance with its internal regulations, articles 30 and 34, through the Undersecretariat of Foreign Trade, and particularly the General Directorate of International Trade in Goods, the administrative unit of the Federal Government, empowered to carry out such trade negotiations, which together with the industry and its sectors, the chambers and other organizations, establish strategies and positions as a Country Party, in order to defend the national productive sector and its commercial interests; it therefore defines its position as to which products are to be protected from other non-originating products, as well as the products from third countries necessary to supply domestic production, which, as part of a final product, give it the possibility of enjoying preferential tariff access to another market in the region.



“Las renegociaciones de las Reglas de Origen en el TLCAN, serán una piedra angular en el rumbo del comercio trilateral en los próximos 20 años o más, por dos posibilidades”

Reglas de Origen

Las renegociaciones de las Reglas de Origen en el TLCAN, serán una piedra angular en el rumbo del comercio trilateral en los próximos 20 años o más, por dos posibilidades.

La primera de ellas podría consistir en incrementar el Valor de Contenido Regional (VCR) a ciertos productos, con el objetivo de generar una mayor cadena de suministros o proveeduría regional/local, incrementar la inversión y aumentar el empleo. Lo anterior podría ser viable, siempre y cuando se mida la ventaja competitiva de hacerlo, frente a otras regiones que llevan la delantera sobre algunos subproductos, o insumos; por ejemplo, en el sector electrónico, para producir electrodomésticos, aparatos de TV y computadoras en la región de Norteamérica, tenemos que el abasto regional de partes, como chips o microprocesadores, es mucho más competitivo en precio y calidad en países asiáticos, que considerar hacerlos en la región. Pero aun así, si se considerara esa posibilidad, el resultado no sería rentable de manera inmediata, ya que sería necesario un periodo de adaptación, ajustar el costo de la mano de obra, logística, calidad y otros elementos que se considera en la cadena de valor regional.

“Renegotiations of the Rules of Origin in NAFTA will be a cornerstone in the direction of trilateral trade in the next 20 years or more, for two possibilities”

Rules of Origin

Renegotiations of the Rules of Origin in NAFTA will be a cornerstone in the direction of trilateral trade in the next 20 years or more, for two possibilities.

The first of these could be to increase the Regional Content Value (RCV) for certain products, with the aim of generating a larger supply chain or regional / local supply, increasing investment and increasing employment. This could be feasible, as long as the competitive advantage of this is measured, compared to other regions that lead the way on some byproducts, or inputs; for example in the electronics sector, to produce appliances, TV sets and computers in the North American region, we have that the regional supply of parts, such as chips or microprocessors, is much more competitive in price and quality in Asian countries than to consider make them in the region. Even so, if this possibility were considered, the result would not be immediately profitable, since it would require a period of adaptation, adjust the cost of labor, logistics, quality and other elements considered in the regional value chain.



“Justamente en la semana ‘Made in America’, impulsada por la Casa Blanca, algunas consultoras descubrieron que la mayoría de los estadounidenses, ‘preferían una buena oferta antes que pensar en el país de origen de los productos que consumen’ ”

“Precisely during the White House-driven ‘Made in America’ week, some consultancies found that most Americans ‘preferred a good deal rather than thinking about the country of origin of the products they consume’ ”

La segunda posibilidad sería que en el caso de incrementar el VCR a las Reglas de Origen, haciéndolas más complicadas de cumplir por escasa proveeduría regional o por mayor requerimiento de procesos productivos regionales, otros Tratados de Libre Comercio de cualquiera de las tres economías, firmados con terceros países, con Reglas de Origen más flexibles o fáciles de cumplir, en las que se incorporen insumos, partes o accesorios no originarios, serían esas economías las que se verán en una posición más ventajosa sobre nuestros industriales regionales, toda vez que ellos podrán incorporar bienes de otras regiones a mejor precio, facilitando que el bien final diera el denominado “salto arancelario” conforme al TLC correspondiente, con Canadá, México, o Estados Unidos, y que tengan acceso preferente con un mejor precio a dichos mercados, factor comercial que considero el más importante al momento de la selección de mercancías entre los consumidores, inclusive más que el origen mismo.

Justamente en la semana “Made in America”, impulsada por la Casa Blanca, algunas consultoras descubrieron que la mayoría de los estadounidenses, “preferían una buena oferta antes que pensar en el país de origen de los productos que consumen” (El Economista, Julio 2017).

The second possibility would be that in case of increasing the RCV to the Rules of Origin, making them more complicated to comply due to the lack of regional supply or a greater requirement of regional production processes, other Free Trade Agreements of any of the three economies, signed with countries, with more flexible or easy to comply Rules of Origin, incorporating non-originating inputs, parts or accessories, would place those economies in a more advantageous position over our regional manufacturers, since they can incorporate goods in other regions at a better price, making it possible for the final good to give the so-called “tariff jump” under the corresponding FTA, with Canada, Mexico, or the United States, and to have preferential access with a better price to those markets, I consider the most important at the time of the selection of goods among consumers, including more than the origin itself.

Precisely during the White House-driven ‘Made in America’ week, some consultancies found that most Americans ‘preferred a good deal rather than thinking about the country of origin of the products they consume’ (El Economista, July 2017).



Desgravación / *Tariff elimination*



Cuando se mencionaba en medios de comunicación de los tres países la posibilidad de subir los aranceles al TLCAN, particularmente en EUA para equilibrar su déficit comercial con sus socios comerciales, parecía una posición contraria a un acuerdo comercial tan maduro como lo es el TLCAN. De hecho, la desgravación por fracciones arancelarias, después de más de 23 años, al menos en las importaciones de México de cualquiera de sus dos socios comerciales, es casi total, solo conservando aranceles en algunos sectores sensibles.

When it was mentioned in the media of the three countries that the possibility of raising tariffs to NAFTA, particularly in the USA, to balance its trade deficit with its trading partners, it seemed contrary to a commercial agreement as mature as NAFTA. In fact, tariff elimination, after more than 23 years, at least in Mexico's imports from either of its two trading partners, is almost complete, only retaining tariffs in some sensitive sectors.

Verificación de Origen / *Verification of Origin*

De conformidad con el artículo 506 del TLCAN, el origen de las mercancías se puede verificar mediante los siguientes métodos:

- » *Cuestionarios dirigidos a los exportadores / productores.*
- » *Visitas de verificación a las instalaciones de un exportador/productor.*

En este contexto, la Administración Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior dependiente de la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE) del Servicio de Administración Tributaria (SAT), conforme lo dispone su Reglamento Interior en sus artículos 26, primer párrafo, apartado E, en relación con el artículo 25, primer párrafo y fracciones XL y XLVIII, es la autoridad del gobierno Federal que realiza las Verificaciones de Origen en el extranjero con los países con los cuales nuestro país ha suscrito Tratados de Libre Comercio; atribución que ha sido conferida a lo largo del tiempo a diversas Unidades Administrativas del SAT, a saber: Dirección General de Asuntos Fiscales Internacionales, Administración General de Auditoría Fiscal, Administración General de Grandes Contribuyentes e inclusive la Administración General de Aduanas.

In accordance with NAFTA Article 506, the origin of merchandises can be verified by the following methods:

- » *Questionnaires addressed to exporters / producers.*
- » *Verification visits to the facilities of an exporter / producer.*

In this context, the Central Audit Administration for Foreign Trade Operations under the General Administration of Foreign Trade Audit (AGACE) of the Tax Administration Service (TAS), in accordance with its Internal Regulations in its articles 26, first paragraph, section E, in relation to article 25, first paragraph and sections XL and XLVIII, the authority of the Federal Government carries out the Verifications of Origin abroad with the countries with which our country has signed Free Trade Agreements; attributed over time to various Administrative Units of the TAS, namely: General Directorate of International Tax Affairs, General Administration of Tax Audit, General Administration of Large Taxpayers and even the General Administration of Customs.



“ En los años 2014 y 2015, se realizaron 318 y 399 Verificaciones de Origen respectivamente; incrementando paulatinamente el porcentaje de efectividad de un 61% de negativa de trato arancelario preferencial en 2014, a un 76% en 2015 ”

“In the years 2014 and 2015, 318 and 399 Verifications of Origin were carried out respectively; gradually increasing the percentage of effectiveness from 61% of preferential tariff treatment in 2014, to 76% in 2015”

En 2013, año siguiente a la creación de la AGACE, se realizaron 165 (93% del total) Verificaciones de Origen por la Administración Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior a países del TLCAN, fiscalizando sectores como el textil, confecciones y maquinaria por citar algunos ejemplos, de las cuales el 57% cumplieron con la calificación de productos originarios, mientras que en el restante 43% se negó trato arancelario preferencial por no cumplir con las Reglas de Origen correspondientes.

En los años 2014 y 2015, se realizaron 318 y 399 Verificaciones de Origen respectivamente; incrementando paulatinamente el porcentaje de efectividad de un 61% de negativa de trato arancelario preferencial en 2014, a un 76% en 2015, siendo los principales sectores fiscalizados el textil, de la confección, carne y juguetes.

A partir de 2016, se implementó un cambio en el esquema de fiscalización, haciendo uso de la tecnología, a través de modelos de riesgo y análisis de datos, realizando los procedimientos de Verificación de Origen con mayor efectividad, asertividad y certeza jurídica. Asimismo, se dio a conocer a los importadores el inicio y en su caso conclusión del acto con sus proveedores o productores en el extranjero. Se estima que la efectividad con el nuevo esquema aumentó al 79%.

In 2013, the year following the creation of the AGACE, 165 (93% of the total) were verified by the Central Audit Administration for Foreign Trade Operations to NAFTA countries, inspecting sectors such as textiles, clothing and machinery, to mention some examples, of which 57% met the qualification of originating products, while in the remaining 43% preferential tariff treatment was denied for not complying with the corresponding Rules of Origin.

In the years 2014 and 2015, 318 and 399 Verifications of Origin were carried out respectively; gradually increasing the percentage of effectiveness from 61% of preferential tariff treatment in 2014, to 76% in 2015, being the main sectors controlled the textile, the clothing, meat and toys.

Starting 2016, a change in the inspection scheme was implemented, making use of technology, through risk models and data analysis, performing the procedures of Verification of Origin with greater effectiveness, assertiveness and legal certainty. In addition, importers were notified of the initiation and conclusion of the act with their suppliers or producers abroad. It is estimated that the effectiveness with the new scheme increased to 79%.



Pero no solo la negativa de trato arancelario se incrementó, sino que como 'efecto dominó' se propició la fiscalización de otros sectores que no habían sido auditados en el tema de origen, inclusive respecto de otros Tratados de Libre Comercio, de una manera más decidida. Este esquema fomentó la corrección de la situación fiscal de un sin número de importadores, sin necesidad de que la Autoridad iniciara actos de fiscalización, rompiendo el paradigma de la recaudación secundaria coercitiva, a través del ejercicio de facultades de comprobación, tales como las revisiones de escritorio o las visitas domiciliarias.

El hecho de hacer del conocimiento del importador las Verificaciones de Origen iniciadas a su proveedor/productor en el extranjero mediante las Reglas Generales publicadas, ha permitido que la autocorrección por irregularidades detectadas antes de un inicio de fiscalización, sea una práctica muy recurrente hoy en día, resultando una relación ganar-ganar, entre Fisco e importadores, incrementado la recaudación secundaria y beneficiando al importador al no ser sancionado con la imposición de multas.

Conclusiones

- » *El TLCAN ha demostrado ser un invaluable instrumento para fomentar el desarrollo y la creación de riqueza en la región.*
- » *El incremento de los valores de contenido regional detonará un mayor impulso a la industria regional, así como la creación de empleos.*
- » *El uso de mejores tecnologías permitirá una mayor integración regional y fomentará la competitividad.*
- » *El resultado de la modernización del tratado marcará el rumbo que la iniciativa pública y privada, deberá de seguir en los temas inherentes al intercambio comercial.*
- » *Perfeccionar nuestras obras es mejor que destruirlas.*

But not only did the refusal of tariff treatment increase, but as a 'domino effect', the control of other sectors that had not been audited on the issue of origin, including with respect to other Free Trade Agreements, was promoted in a more decisive manner. This scheme encouraged the correction of the fiscal situation of a large number of importers, without the need for the Authority to initiate enforcement actions, breaking the paradigm of coercive secondary collection, through the exercise of verification powers, such as audits or domicile visits.

The fact of making the importer aware of Origin Verifications initiated to their supplier / producer abroad through the General Rules published, has allowed that the self-correction for irregularities detected before a start of inspection, become a very recurrent practice today, resulting in a win-win relationship, between the Treasury and importers, increasing the secondary collection and benefiting the importer as not being sanctioned with the imposition of fines.

Conclusions

- » *NAFTA has proven to be an invaluable tool to foster development and wealth creation in the region.*
- » *The increase in regional content values will trigger a greater boost to the regional industry, as well as the creation of jobs.*
- » *The use of better technologies will allow for greater regional integration and foster competitiveness.*
- » *The result of the modernization of the treaty will mark the course that the public and private initiative, must follow in the inherent subjects of the commercial exchange.*
- » *Perfecting our works is better than destroying them.*



POSGRADOS



Diplomado: DERECHO ADUANERO Y
**COMERCIO
EXTERIOR**

*Ponentes
e instalaciones
de alto nivel.*

Maestrías: DERECHO FISCAL Y
ADMINISTRATIVO

DERECHO ADUANERO Y DERECHO
DE COMERCIO EXTERIOR



Plantel Tijuana

 (664) 200 2770 y (664) 684 2303  direccion@tradelawcollege.edu.mx
www.tradelawcollege.edu.mx

La renegociación del

TLCAN

y el interés nacional

Dr. Jorge Witker Velásquez

Renegotiation of **NAFTA**
and national interest



Precisado el concepto estratégico de interés nacional, se incursiona en cómo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) coincide o se aleja de dicho eje argumentativo, y se analizan distintos aspectos, que están hoy en día en la agenda negociadora inicial del TLCAN, tales como la eliminación del Capítulo XIX, la propiedad intelectual, la normatividad y estándares, los servicios profesionales, y los sectores laborales y medioambientales, ampliando un tanto el análisis a los efectos de 23 años del TLCAN en el ámbito de la actividad agropecuaria en general.

Given the strategic concept of national interest, how the North American Free Trade Agreement (NAFTA) coincides or departs from this argumentative axis is explored, and various aspects that are today in the initial negotiating agenda of the NAFTA, such as the elimination of Chapter XIX, intellectual property, regulations and standards, professional services, and labor and environmental sectors are examined, extending the analysis somewhat into the effects of 23 years of NAFTA in the field of agricultural activity in general.



Dr. Jorge Witker Velásquez

Doctor en Derecho, profesor e investigador titular de Derecho Económico y Derecho del Comercio Internacional, en la UNAM. Premio Universidad Nacional en Investigación en Ciencias Sociales, autor de más de 70 libros en su especialidad, editados en México y en el extranjero. Árbitro panelista del Capítulo XIX en el TLCAN. Profesor visitante en Universidades extranjeras y mexicanas. Su último libro, Comercio Exterior, Régimen Jurídico del Comercio Exterior Mexicano. Actual Director del Seminario de Comercio Exterior de la Facultad de Derecho de la UNAM.

With a PHD in Law, Witker Velásquez is professor and head researcher of Economic and International trade Law at National Autonomous University of Mexico (UNAM). He received the National University Award in Research for Social Sciences and has authored more than 70 books in his field, which have been published in Mexico and abroad. He is mediator and panelist of chapter XIX of NAFTA, visiting professor in foreign and Mexican universities and his latest book is named Foreign Trade, Legal Regime of Mexican Foreign Trade. The author is the current Director in the Seminar of Studies on Foreign Trade of the Faculty of Law of the UNAM.



“ Los **tratados internacionales**, constituyen la expresión jurídica de la propia globalización, en cuyo interior no rigen las reglas del mercado, ni mucho menos del libre comercio, y, en consecuencia, estos tratados expresan **el predominio o la fuerza de los sectores beneficiarios de la apertura global, en general, de las economías** ”

“International treaties constitute the legal expression of globalization itself, within which the rules of trade, much less foreign trade, do not govern. Consequently, these treaties express the dominance or strength of the sectors that benefit from the overall global openness of economies”

Entendemos por interés nacional, al proceso que busca crecer con equidad en democracia, fortaleciendo la identidad nacional, articulando e integrando los diversos sectores económicos y sociales de un país. Ello supone, conjuntar una serie de factores, que apuntan a fortalecer el concepto de identidad nacional, derivado de la historia, la cultura y el proyecto de nación que, generalmente, los países plasman en un proyecto constitucional.

Como es de suponer, en el mundo actual de la globalización neoliberal, este concepto se desvanece y diluye en los discursos oficiales, tanto de los organismos multilaterales vigentes, como de los propios agentes políticos gobernantes o, en general, la llamada clase política que controla los Estados/nación.

En este contexto, los tratados internacionales, constituyen la expresión jurídica de la propia globalización, en cuyo interior no rigen las reglas del mercado, ni mucho menos del libre comercio, y, en consecuencia, estos tratados expresan el predominio o la fuerza de los sectores beneficiarios de la apertura global, en general, de las economías.

By national interest, we understand the process that seeks to grow with equity in democracy, strengthening the national identity, articulating and integrating the diverse economic and social sectors of a country. This means putting together a series of factors that aim to strengthen the concept of national identity, derived from history, culture and the nation project that, generally, countries embody as a constitutional project.

As is to be expected, in the current world of neoliberal globalization, this concept fades and dissolves in the official discourses of both the existing multilateral organizations and the governing political agents themselves, or in general the so-called political class that controls The States / nation.

In this context, International treaties constitute the legal expression of globalization itself, within which the rules of trade, much less foreign trade, do not govern. Consequently, these treaties express the dominance or strength of the sectors that benefit from the overall global openness of economies.



“Mientras Estados Unidos tiene, hacia el año 2016 un ingreso per cápita de **57,466.76 USD**, el de Canadá es de **42,157.93 USD**, y el de México es de **8,201.95 USD**, según cifras del Banco Mundial”



El TLCAN, suscrito en 1993, por México, Estados Unidos y Canadá, respondió a un quiebre evidente del desarrollo del capitalismo, en cuya evolución los Estados ceden sus funciones y políticas económicas a los mercados, los cuales asumen, en los hechos, el qué, cómo y para quién producir.

La suscripción del TLCAN se sustentó, en aquella época, en dos principios, que habría que evaluar en la actualidad, si continúan vigentes o es necesario revisar: **la universalidad y la simetría**.

1. La universalidad supone, que se integran a las disciplinas del libre comercio la cadena alimenticia total, es decir, los productos agropecuarios, equiparándolas a las mercancías y manufacturas (es decir, granos, cárnicos, semillas, fertilizantes, vegetales, perecederos, etc.), asimilados a autopartes, computadoras y refrigeradores.

A ellos se suman los intangibles, incluyendo los servicios culturales, conformando una visión holística y universal de los intercambios mercantiles.

Conviene mencionar, de paso, que este principio se incorporó por primera vez en un tratado de libre comercio (comercio norte sur), rompiendo una tradición mercantil, que comenzó en el GATT-47.

2. La asimetría. Este otro principio, implica que los tres países suscriptores del instrumento tienen condiciones de desarrollo equivalentes, al margen del diferencial per cápita y niveles de vida. Así, mientras Estados Unidos tiene, hacia el año 2016 un ingreso per cápita de 57,466.76 USD, el de Canadá es de 42,157.93 USD, y el de México es de 8,201.95 USD, según cifras del Banco Mundial.

NAFTA, signed in 1993, by Mexico, the United States and Canada, responded to an evident break in the development of Capitalism, in the evolution of which the states relinquish their economic and political functions to the markets, which in fact assume, the what, how, and for whom to produce.

In that time, NAFTA was based on two principles, which should be evaluated at present to determine whether they are still in force or need to be revised: **universality and symmetry**.

1. Universality poses that the totality of the food chain, i.e. food products, commodities, and manufactures (that is, grains, meat products, seeds, fertilizers, vegetables, perishables, etc.) are integrated into the disciplines of free trade and assimilated to auto parts, computers and refrigerators. To them, intangible services are added, including cultural services, conforming a holistic and universal vision of mercantile exchanges.

It should be mentioned, incidentally, that this principle was first incorporated into a free trade treaty (North-South Trade), breaking a mercantile tradition, which began in GATT-47.

2. Assymetry. This principle, implies that the three signing countries of the agreement have equivalent development conditions, regardless of the per capita differential and the standard of living. Hence, towards 2016, the United States has a per capita income of 57,466.76 USD, Canada of 42,157.93 USD, and Mexico of 8,201.95 USD, according to World Bank figures.

“While the United States towards the year 2016, has a per capita income of 57,466.76 USD, Canada of 42,157.93 USD, and Mexico of 8,201.95 USD, according to the World Bank figures”





Estos dos principios, después de 23 años del TLCAN, deberían ser revisados con ánimo constructivo, con base en ellos, diseñar para nuestros negociadores una estrategia que permita evaluar los efectos que han tenido directamente en el interés nacional, definido precedentemente.

Conviene recordar, de todas maneras, que la agricultura ha sido excluida del libre comercio, hasta la propia Ronda Uruguay de 1993, y que se estableció, con todo, un acuerdo específico (el ASA), y, hasta dichos años se reconocía un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo (la Parte IV del GATT-47.).

La experiencia de estos 23 años, sustentado en un comercio de bienes homogéneos y similares, y comercializándose en un mercado y escenario entre desiguales.

Respecto al interés nacional, externado por Canadá y Estados Unidos, es indispensable conocer, desde esta perspectiva, qué aspectos –por lo menos, jurídicos– importan a México, para mantener, confirmar o eliminar el TLCAN. Los siguientes puntos nos parecen que, jurídicamente, debemos registrar: eliminación del Capítulo XIX; propiedad intelectual; servicios profesionales para mexicanos; normatividad; laboral, medioambiente; y, agricultura.

Al respecto, es necesario señalar que la eliminación del esquema de paneles arbitrales, que contempla el actual Capítulo XIX para las prácticas desleales, es una conquista regional indubitable, pues más de 100 conflictos en dicho campo fueron, en parte, resueltos a través de este Capítulo, mismos que, por lo demás, en su gran mayoría fue utilizado por Estados Unidos, y que para México ofreció posibilidades, discretamente, favorables, logrando rebajar o disminuir las tasas antidumping, aunque en pocas ocasiones eliminarlas totalmente.

After 23 years of NAFTA, these two principles should be revised constructively, and based upon them, a strategy must be created that allows the evaluation of the direct effects that they have had on national interest as previously defined.

It should be recalled, in any case, that agriculture had been excluded from free trade until the Uruguay Round of 1993, and that a specific agreement was established (the ASA) and until that time a special and differential treatment was established for developing countries (Part IV of the GATT-47).

The experience of these 23 years was based on the trade of homogeneous and similar goods, and commercialized in a market and scenario amongst unequal players.

With regard with national interest, expressed by Canada and the United States, it is essential to know, from this perspective, which aspects – at least from a legal viewpoint- matter to Mexico, in order to maintain, confirm, or eliminate NAFTA. Legally, the next points must be registered: the elimination of Chapter XIX; intellectual property; professional services for Mexicans; normativity ; labor, environment; and agriculture.

In this regard, it is necessary to point out that the elimination of the arbitration panel scheme, which is contemplated in Chapter XIX for unfair practices, is an undoubted regional conquest, since more than 100 conflicts in said field were resolved in large part due to this Chapter, which, for the most part was used by the United States, and offered discreetly favorable possibilities, achieving the reduction or decrease of antidumping rates, although it very rarely eliminated them completely.



“ La otra posibilidad al respecto podría ser llevar, por lo menos, la práctica del **dumping a la legislación de competencia**, estrategia que se utiliza en algunos tratados de libre comercio, específicamente, en los de **Canadá y Chile**, y en los países de la **Unión Europea** ”

La eventual eliminación, planteada por nuestro vecino del Norte, de este Capítulo, ofrece dos posibilidades sustitutivas:

1. Supone que, ante cualquier práctica desleal, real o supuesta, de un exportador mexicano, se tendrá que aplicar la ley interna de dicho mercado, ley que **-bajo perfil proteccionista-** es bastante generosa con los productores estadounidenses, y que, al iniciar la supuesta investigación, procederían a aplicar aranceles en forma discrecional, y o recurrir a las cuotas que, para los efectos del libre comercio, constituyen anomalías indudables.

Esta fórmula es muy desfavorable para México, y debería pugnarse porque, al eliminarse los paneles del mencionado Capítulo XIX, habría que dejar expresa constancia que las controversias deben ventilarse bajo los procedimientos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), cláusula que debe quedar explícita pues, al omitirse, se aplica la ley interna estadounidense.

2. La otra posibilidad al respecto podría ser llevar, por lo menos, la práctica del dumping a la legislación de competencia, estrategia que se utiliza en algunos tratados de libre comercio, específicamente, en los de Canadá y Chile, y en los países de la Unión Europea, donde esta práctica anticompetitiva se resuelve en el lugar de origen, es decir, en el país exportador, en el cual se detecta la anomalía de una posición dominante de mercado, monopólica u oligopólica.

The eventual elimination of this Chapter as proposed by our neighbor in the North, offers two alternative possibilities:

1. Presumes that, faced with any alleged or real disloyal practice from a Mexican exporter, the internal law of that market will be applied, a law which **-under a protectionist profile-** is rather generous with American producers, and that, by initiating the alleged investigation, would proceed to apply tariffs on a discretionary basis, and/or resort to quotas that for the effects of free trade, constitute undoubted anomalies.

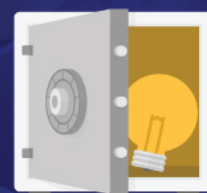
This formula is very unfavorable for Mexico, and it should be argued that by eliminating the panels of the aforementioned Chapter XIX, it should be expressly stated that the controversies must be monitored by the procedures of the World Trade Organization (WTO), a clause that must be explicit, since, if omitted the American law is applied.

2. The other possibility, in this regard, could be to at least take the practice of dumping to competition law, a strategy that is used in some free trade treaties, specifically in Canada and Chile, and in countries of the European Union, where this anticompetitive practice is resolved in the place of origin, that is, in the exporting country, where the anomaly of a dominant market position, monopoly or oligopoly, is detected.

“The other possibility, in this regard, could be to at least take the practice of dumping to competition law, a strategy that is used in some free trade treaties, specifically in Canada and Chile, and in countries of the European Union”



“ Para el interés nacional de México conviene, a todas luces, reforzar el esquema multilateral del ADPIC, y pugnar porque el plazo de las patentes no se prolongue más allá de lo que se negoció en el TPP ”



En síntesis, es necesario tomar en cuenta que la sola eliminación del Capítulo mencionado no es suficiente, sino que hay que establecer expresamente que la controversia se resolvería de acuerdo a los procedimientos que establece la OMC. Estados Unidos, por su parte, rechaza este Capítulo, por contener, según ellos, elementos de supranacionalidad, que son frontalmente rechazados al respecto.

En materia de propiedad intelectual, se observa, en la propuesta de negociación estadounidense, una clara contradicción, pues, por una parte, señala que debe ajustarse y respetar el ADPIC (Acuerdo sobre la Propiedad Intelectual de la OMC) que, entre otras vertientes, contempla las licencias obligatorias que han sido abiertamente rechazadas por Estados Unidos; y, por la otra, se somete a la ley interna estadounidense, que postula una defensa vigorosa de los derechos patentarios, muy ligados a los intereses de los laboratorios farmacéuticos estadounidenses, y que a México preocupa por el impacto que ello tendría en los medicamentos genéricos, tan utilizados por los consumidores mexicanos.

En este punto, para el interés nacional de México conviene, a todas luces, reforzar el esquema multilateral del ADPIC, y pugnar porque el plazo de las patentes no se prolongue más allá de lo que se negoció en el TPP (Acuerdo de Asociación Transpacífico, por sus siglas en inglés), tema que debe ser visto con ecuanimidad por nuestros negociadores.

In short, it is necessary to take into account that the mere elimination of the aforementioned Chapter is not sufficient, but that it must be expressly established that the dispute will be resolved according to the procedures established by the WTO. The United States, on the other hand, rejects this Chapter, because according to them it contains elements of supranationalism, which are fundamentally rejected in this respect.

With regard to intellectual property, there is a clear contradiction in the US negotiation proposal, since, on the one hand, it points out that the TRIPs (Agreement on Intellectual Property of the WTO) must be adjusted and respected, which, among other things, contemplates compulsory licenses that have been openly rejected by the United States; And, on the other hand, is subject to US domestic law, which posits a vigorous defense of patent rights, closely linked to the interests of US pharmaceutical laboratories, and that Mexico is concerned about the impact this would have on generic medicines, which are used a great deal by Mexican consumers.

At this point, it is clearly in the interest of Mexico to reinforce the multilateral scheme of the TRIPs, and ensure that the term of the patents does not extend over what was negotiated in the TPP (Trans-Pacific Partnership) a subject that must be viewed with equanimity by our negotiators.

“It is clearly in the interest of Mexico to reinforce the multilateral scheme of the TRIPs, and ensure that the term of the patents does not extend over what was negotiated in the TPP”

INTELLECTUAL PROPERTY





En cuanto a los servicios profesionales para mexicanos, debemos ser muy cautos al respecto, pues tratar de conseguir plazas para algunos profesionales mexicanos en el TLCAN (médicos, enfermeros e ingenieros) no es una política positiva para nuestro país, puesto que formamos estos profesionales con los recursos de toda la sociedad, y lo nacionalmente recomendable es que busquemos la forma de ofrecerle trabajo en nuestro mercado interno y no estar en una actitud poco soberana, fomentando la ida de nuestros profesionales al extranjero. Aquí la defensa del interés nacional está en sentido contrario a lo que algunas autoridades mexicanas han manifestado referente a ésta cuestión.

Respecto de la normatividad, estándares y equivalencias, en este campo, hay que analizar, con mucha objetividad, este proceso, pues constituye un instrumento permanente de innovaciones productivas. Es una actividad que compromete a toda la sociedad, pues los productos elaborados en México constituyen un factor de identidad nacional; y ningún país, por pequeño que sea, renuncia a una mínima autonomía tecnológica, científica y productiva en el contexto de los mercados globales actuales.

Los esquemas de normalización son manifestaciones de la política industrial y productiva de un país, que no puede separarse por afanes importadores de la economía nacional en su conjunto. Recuérdese que son normas de productos y servicios, que especifican y precisan las características de los mismos; es decir, incluyen diseño, tamaño, peso, inocuidad, comportamiento energético y ambiental, interoperatividad material, incluso procesos y métodos de producción, todo lo cual responde al grado de desarrollo e innovaciones productivas de que goza un país.

Regarding professional services for Mexicans, we must be very cautious about this, because trying to get positions for Mexican professionals in NAFTA (doctors, nurses and engineers) is not a positive policy for our country, since we train these professionals with the resources of our whole society, and what is nationally recommended is that we seek the way to offer work in our domestic market and not be in a subordinate attitude, encouraging our professionals to journey abroad. Here the defense of the national interest is contrary to what some Mexican authorities have expressed regarding this issue.

Regarding normativity, standards and equivalents, in this field we must analyze the process very objectively, since it constitutes an instrument of permanent productive innovations. It is an activity that comprises the whole of society, for the products that are made in Mexico constitute a factor of National Identity; and no country, no matter how small, renounces a minimum of technological, scientific, and productive autonomy in the context of today's global markets.

Normalization schemes are manifestations of the industrial and productive policy of the country, which cannot be separated by the importers from the national economy as a whole. It must be recalled that there are norms of products and services that specify and precise their characteristics; that is, they include the design, size, weight, safety, energy and environmental performance, material interoperability, even processes and methods of production, all of which respond to the degree of development and productive innovation enjoyed by the country.



“ La incorporación al nuevo texto, actual y futuro, del TLCAN, de los temas laborales y ambientales, abre un horizonte interesante y –por qué no decirlo– prometedor para una real posición de interés nacional ”



En este campo, la experiencia TLCAN no ha sido muy positiva, por cuanto México ha accedido a reconocer normatividad y estándares, bajo políticas de equivalencias, por las cuales asumimos que la normatividad, en origen, es la recomendable para el consumidor nacional, olvidando que, en materia de daños o perjuicios, ocasionados por dichos productos, declarados de norma equivalente, no son responsables los fabricantes estadounidenses, pues su ley los obliga a responder sólo por daños o perjuicios ocasionados en el territorio nacional de Estados Unidos.

A dicha asimetría, se suma la falta de reciprocidad en este campo, pues las normas y reglamentos de productos mexicanos, que se exportan allá, no tienen reconocimiento de equivalencia alguna, y son sometidos a todas las revisiones, encareciendo los productos.

Adicionalmente, la incorporación al nuevo texto, actual y futuro, del TLCAN, de los temas laborales y ambientales, abre un horizonte interesante y –por qué no decirlo– prometedor para una real posición de interés nacional. En materia laboral, el nivel salarial de los trabajadores mexicanos es, en lo general, por lo menos, diez veces inferior al salario promedio estadounidense y canadienses; en el sector automotriz, por ejemplo, el valor hora es entre 30 y 40 USD, mientras en México es entre 2 y 5 USD, por el mismo tiempo/trabajo. Este diferencial salarial fue uno de los fundamentos originales del TLCAN, pues se plantearon, como meta, una gradual y paulatina asimilación o cercanía entre los salarios zonales del TLCAN.

In this field, the NAFTA experience has not been very positive, because Mexico has agreed to recognize normativity and standards, under equivalence policies, by which we assume that the normativity, in origin, is recommended for the national consumer, disregarding the fact that, in the matter of damages caused by said products, declared under equivalent norms, the American manufacturers are not held responsible, for their law only mandates that they respond for damages causes in national territory of the United States.

To this asymmetry, a lack of reciprocity in this field is added, for the norms and regulations of Mexican products exported there have no acknowledgment of equivalence, and are subjected to full revisions, making the products more expensive.

Additionally, the incorporation of labor and environmental issues into the past, present, and future text of NAFTA opens an interesting and – why not say it- promising horizon into a real position for national interest. In the matter of labor, wages for Mexican laborers are, generally, at least ten times lower than the average salary in the United States and Canada; in the automotive sector, for example, the value per hour is between 30 and 40 USD, while in Mexico it is between 2 and 5 USD for the same time/work. This difference in wages was one of the original fundamentals of NAFTA. They set the goal of a gradual and progressive assimilation or closeness to the wages of the NAFTA zone.

“The incorporation of labor and environmental issues into the past, present, and future text of NAFTA opens up an interesting and – why not say it- promising horizon into a real position for national interest”





Tal vez, esta promesa incumplida es la más desconcertante para el análisis; y, yo dijera, para la revisión y actualización del actual texto, pues, paradójicamente, el salario mexicano, más que ascender, ha descendido en estos años; y, según algunos datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) la disminución del poder adquisitivo ha sido superior al 30%.

Este punto, de un efecto social trascendente, estará en el debate pues, para el presidente de Estados Unidos, Donald Trump se trata de un dumping social que México debe abordar para nivelar la competitividad a factores reales y no sólo a la mano de obra barata, que por largos años, se mantiene como centro de nuestras exportaciones.

En cuanto al tema del medioambiente, encontramos otra paradoja, en la posición de Estados Unidos; por una parte, el presidente Trump rechazó el Acuerdo de París, que contempla limitantes parciales a la actividad productiva y energética del mundo (cambio climático); y, por la otra, plantea una observancia al entorno ecológico, que la globalización actual ha violentado y deteriorado a nivel planetario: el medioambiente.

Este campo, que tiene que ver con la regulación, fundamentalmente de las inversiones en los países emergentes, ha detonado la denominación de un dumping ambiental, situación ésta que, para el interés nacional de México, debe preocupar especialmente, en materia de las explotaciones mineras canadienses, en donde se exhiben numerosos puntos vulnerables que, si el TLCAN los disciplina efectivamente, serían de gran provecho para las 19 entidades federativas mineras de nuestro país.

Perhaps, this broken promise is the most disconcerting for this analysis, and, I would say, for the revision and update of the current text. Since, paradoxically, Mexican wages have descended instead of rising in the last few years. Also, according to data from the National Institute of Statistics and Geography (INEGI) the decrease in purchasing power has been higher than 30%.

This issue, of a transcendent social effect, will be in debate because for the President of the United States, Donald Trump, it is a matter of social dumping that Mexico must address in order to level out the competitiveness of real factors and not only the cheap labor, that for many years, has been at the center of our exportations.

On the subject of the environment, we find another paradox in the position of the United States; On the one hand, President Trump rejected the Paris Agreement, which provides partial limits to the world's productive and energy related activity (climate change); And, on the other, it poses an observance to the ecological resource, which globalization today has violated and deteriorated at planetary level: the environment.

This field, which has to do with regulation, primarily of investment in emerging countries, has detonated the denomination of an environmental dumping, a situation that is of national interest to Mexico, and should particularly be concerned with the Canadian mining, where numerous vulnerable places are exhibited, and if NAFTA were to discipline them effectively, our 19 federal mining entities would benefit immensely.





“ La agricultura, a nuestro juicio, es el sector que, en estos 23 años de TLCAN, ha estado alejada totalmente, del interés nacional. En efecto, se ha estado construyendo en México una agricultura dual, con ganadores y perdedores cualitativamente distintos ”

Finalmente, la agricultura, a nuestro juicio, es el sector que, en estos 23 años de TLCAN, ha estado alejada totalmente, del interés nacional. En efecto, se ha estado construyendo en México una agricultura dual, con ganadores y perdedores cualitativamente distintos. Así, entre los primeros se menciona que somos exportadores importantes de aguacate, espárragos, tomates, cerveza, tequila, carne de cerdo y otros perecibles, con indicadores muy positivos, y que algunas versiones acotan en 24 mil millones de dólares; y, por la otra, que, lamentablemente, nadie menciona, y deliberadamente omiten, están las importaciones en granos y cárnicos, que se han incrementado exponencialmente, situación paradójica que ha permitido a un ex funcionario afirmar: **“gracias al TLCAN, las exportaciones de aguacate nos han permitido importar nuestra comida”**, temerario sofisma que INEGI aclara con el siguiente cuadro:



Desmentida la afirmación precedente, y confirmada la asimilación de alimentos con mercancías, fusión que criterios mercantilistas han impuesto en el comercio bilateral, conviene rescatar algunos datos.

Finally, agriculture, in our opinion, is the sector that in the last 23 years of NAFTA has been completely separated from national interest. In fact, Mexico has been building a dual agriculture, with qualitatively different winners and losers. Thus, among the first, it is mentioned that we are important exporters of avocado, asparagus, tomatoes, beer, tequila, pork and other perishables, with very positive indicators, and that some versions total 24 billion dollars; And, on the other, that unfortunately no one mentions, and deliberately omit, are imports of grains and meat, which have increased exponentially, a paradoxical situation that has allowed a former official to affirm: **“thanks to NAFTA, exports of Avocado have allowed us to import our food,”** reckless sophistry that INEGI clarifies with the following chart:



With the above assertion disproven, and the assimilation of foods with goods confirmed, a fusion that mercantilist criteria have imposed on bilateral trade, some data should be reviewed.

“Agriculture, in our opinion, is the sector that in the last 23 years of NAFTA has been completely separated from national interest. In fact, Mexico has been building a dual agriculture, with qualitatively different winners and losers”



“ Al parecer, en los mercados regionales actuales, alimentos y vegetales no aceptan la universalidad ni la simetría antes señaladas al inicio de este ensayo ”



“Apparently, within current regional markets, foods and vegetables do not accept the universality or symmetry mentioned previously at the beginning of this essay”

El comercio agrícola efectivo sigue apegado a considerar la cadena de valor alimenticia como segmentos estratégicos. Japón reserva el arroz para su mercado interno; Canadá reserva los lácteos y avícolas; la Zona Euro mantiene la antigua política agraria comunitaria como área restringida y regulada; y, numerosos países -incluyendo a nuestros vecinos- aplican medidas sanitarias y fitosanitarias con rigidez en sus fronteras, y la reciprocidad no está presente, especialmente, en nuestro comercio agrícola regional. Es decir, al parecer, en los mercados regionales actuales, alimentos y vegetales no aceptan la universalidad ni la simetría antes señaladas al inicio de este ensayo.

Además, el sector agrícola, en estos 23 años de experiencia TLCAN, tampoco ha sido funcional a un comercio justo, libre y abierto, pues ni la libre competencia y ni la libre concurrencia han sido congruentes con el texto del artículo 1907 de dicho instrumento, que dice: **“Consultas (...) 2. Las Partes acuerdan además, consultar entre sí: a) la factibilidad de desarrollar reglas y disciplinas más eficaces sobre el uso de subsidios gubernamentales; y b) la factibilidad de apoyarse en un sistema sustituto de reglas para tratar las prácticas transfronterizas desleales de precios y el otorgamiento de subsidios gubernamentales”**. En efecto, los subsidios, que se otorgan anualmente a los productores estadounidenses, por la renovada **Farm Bill**, permiten una competitividad artificial, que anula toda posibilidad de competir en terreno parejo y en libre mercado, orillando a los productores nacionales a intentar competir, más que con ellos, con la Oficina del Tesoro de nuestro vecino del Norte. Así, los subsidios han sido una violación permanente del Tratado, sin que México cuestione tal comportamiento.

Effective agricultural trade remains attached to considering the food value chain as strategic segments. Japan reserves the rice for its domestic market; Canada reserves the dairy and poultry; The European Zone maintains the old community agricultural policy as a restricted and regulated area; And many countries - including our neighbors - apply sanitary and phytosanitary measures with rigid borders, and reciprocity is not particularly present in our regional agricultural trade. That is to say, in current regional markets, food and vegetables do not accept the universality or symmetry noted above at the beginning of this essay.

Moreover, In 23 years of the NAFTA experience, the agricultural sector has not been functional to a fair, free, and open trade, for neither free competition nor free markets have been consistent with the text of article 1907 of said instrument, which reads: **“Consultations (...) 2. The Parties also agree, to consult amongst themselves if: a) the feasibility of developing more effective rules and disciplines on the use of government subsidizing; and b) the feasibility of supporting each other in a substitute system of rules to deal with the unfair trans-border policies of pricing and the provision of government subsidizing”**. In fact, subsidizing provided by American producers, because of the renewed **Farm Bill**, allow an artificial competitiveness, which obliterates any possibility of competing on a leveled ground and free market, which pushes national producers into trying to compete with the Office of Treasury of our neighbor in the north, rather than with each other. Therefore, subsidizing has been a permanent violation of the Treaty, and Mexico has not questioned such behavior.



“Es necesario, en las nuevas actualizaciones del TLCAN, traer al debate a todos los interesados en la política agraria integral nacional, y no sólo a segmentos beneficiados, por importantes que parezcan”



A lo anterior, según estudios del Agricultural Dumping Under NAFTA, de la Universidad de Tufts, el dumping practicado ha significado, en maíz un 19%, en soya un 12%, en trigo un 34%, en algodón un 38%, en arroz un 16%, en carne de res un 5%, en carne de puerco un 10%, y en carne de pollo un 10%, márgenes detectados y registrados entre 1997 y 2010.

A las anteriores prácticas desleales, algunos productores mexicanos han señalado la existencia de oligopolios que controlan, en los hechos, el sistema agroalimentario nacional, en donde destacan Gruma, Viz, Monsanto, Cargill, Nestlé, Kellogg's y Bimbo, los que imponen oferta, demanda y precio, que han impactado de tal forma a los consumidores que, en el año 2000 pagaban 4.60 pesos/kg de tortilla a los actuales 13.74 pesos/kg en 2017.

Por ello, es necesario, en las nuevas actualizaciones del TLCAN, traer al debate a todos los interesados en la política agraria integral nacional, y no sólo a segmentos beneficiados, por importantes que parezcan. Los productores deben ser los primeros a convocar, a lo largo del país (productores de arroz, maíz, soya, trigo, lácteos, ganaderos, porcicultores, avicultores, pequeños agroindustriales), más allá del Consejo Nacional Agropecuario, que a la fecha nada ha dicho al respecto, a fin de diseñar una estrategia negociadora alimentaria completa y no parcial. Los trabajadores agrícolas, ejidatarios y comuneros, más los consumidores, deben ser también defendidos de alimentos que entran a México, a veces por no cumplir normas y estándares de calidad en otros mercados.

The above has meant, according to studies of Agricultural Dumping Under NAFTA, made by Tufts University, that dumping has had an effect in maize of 19%, in soy of 12%, in wheat of 34%, in cotton of 38%, in rice of 16%, in beef of 5%, in pork of 10%, and in poultry of 10%, margins detected and recorded between 1997 and 2010.

As for the aforementioned unfair practices, some Mexican producers have mentioned the existence of oligopolies who control, in fact, the national agri-foods system, where Gruma, Viz, Monsanto, Cargill, Nestlé, Kellogg's and Bimbo stand out, whom also impose the supply, demand, and prices, which have impacted the consumers, who paid 4.60 pesos per kilogram of tortilla in the year 2000, and now pay 13.74 pesos per kilogram in 2017.

Therefore, it is necessary for the updates of NAFTA to bring to the table all those who are interested in integral national agrarian politics, and not only sectors who benefit from them, as important as they might seem. Producers must be the first to be summoned, throughout the country, (producers of rice, maize, soy, wheat, dairy, cattle farmers, pig farmers, poultry farmers, small agribusinesses), beyond the National Agricultural Council, which has not stated anything regarding this issue, in order to design a complete food business strategy, and not a partial one. Farmworkers, local property owners, and co-proprietors, plus consumers, must be protected from foods that enter Mexico sometimes because they do not meet the standards and regulations of other markets.

“It is necessary for the updates of NAFTA to bring to the table all those who are interested in integral national agrarian politics, and not only sectors who benefit from them, as important as they might seem”



En síntesis, proponemos, como puntos de reflexión a la agenda negociadora del TLCAN, centrada en el interés nacional, los siguientes puntos que resumimos:

1. Respecto a la **eliminación del Capítulo XIX**, es necesario mencionar como opción recurrir al sistema de la OMC en forma explícita.
2. En **propiedad intelectual**, pugnar por el multilateralismo del ADPIC, y defender los productos genéricos.
3. En cuanto a los **servicios profesionales para mexicanos**, el Gobierno, más que negociar cupos para ellos, debe plantear políticas de pleno empleo para médicos, enfermeras e ingenieros.
4. En el **campo de la normatividad**, defender las producciones e innovaciones nacionales, y no otorgar equivalencias si no están fundadas en una efectiva reciprocidad de los socios miembros del TLCAN.
5. En **materia laboral**, reforzar el mercado interno, con salarios apropiados, y en línea a los salarios de los socios del TLCAN.
6. En **materia ambiental**, ratificar la posición de México en el Acuerdo de París, y pugnar porque las inversiones mineras de Canadá se ajusten a los límites ambientales de los tratados y convenios vigentes en la materia.
7. En **materia agrícola**:
 - 🌱 Apostar al verdadero libre comercio, sin subsidios, dumping y otras prácticas restrictivas, apegado a los principios originales del artículo 1907 del TLCAN.
 - 🌱 Regular los monopolios u oligopolios comerciales, a fin de abrir el mercado a los productores nacionales e internacionales diversos (libre mercado).
 - 🌱 Convocar a productores reales y no ficticios a programar una disminución gradual de las importaciones desleales de granos, para fomentar el desarrollo agrícola nacional.
 - 🌱 Hacer exigible el derecho humano a la alimentación, y propugnar por una inicial soberanía alimentaria.
 - 🌱 Exigir reciprocidad en estándares, normas y calidad, de los productos alimenticios, que lamentablemente, en algunas ocasiones, llegan al mercado interno sin control alguno.

In short, we propose, as arguments for reflection for the negotiation agenda of NAFTA, centered in National Interest, the following summarized points:

1. Regarding the **elimination of Chapter XIX**, the option of recurring to the system of the WTO must be explicitly noted.
2. In **intellectual property**, strive for the multilateral nature of TRIPs and defend generic products.
3. As for **professional services for Mexicans**, the Government must not only negotiate positions for them, but also create full policy that benefits physicians, nurses and engineers.
4. In the **field of normativity**, defend national productions and innovations, and not grant equivalents if they are not founded in an effective reciprocity of the members and partners of NAFTA.
5. Concerning **employment**, reinforce internal markets, with appropriate wages in line with the wages of the partners of NAFTA.
6. Regarding the **environment**, ratify Mexico's position in the Paris Agreement, and strive to adjust the mining investments in Canada to the environmental limits set by the standing treaties and agreements on the matter.
7. As for **agriculture**:
 - 🌱 To take a chance in true free trade, without subsidizing, dumping and other restrictive practices, in adherence to the original principles of article 1907 of NAFTA.
 - 🌱 Regulate commercial monopolies or oligopolies, in order to open the market to a variety of national and international producers (free trade).
 - 🌱 To summon real producers and not fictitious ones, to program a gradual decrease of unfair practices in grains, to promote the development of national agriculture.
 - 🌱 To make the human right to food a demand, and strive for an initial sovereignty in food.
 - 🌱 To demand reciprocity in standards, quality and regulations of food products, which unfortunately, in some situations, reach the internal market without any quality control.





La Supervivencia del TLCAN:

Retos y Adversidades

The Survival of NAFTA:
Challenges and Adversities

Dr. José Manuel Vargas Menchaca





La renegociación del TLCAN es uno de los asuntos más importantes de la región de Norteamérica. La cual involucra a cerca de 500 millones de personas y es calificada como una de las más prósperas y competitivas del mundo. Así, la renegociación involucra una diversidad de temas que buscan el fortalecimiento y modernización del tratado, con la incorporación de temas nuevos, entre ellos, el comercio electrónico, la corrupción, las empresas comerciales del Estado, la equidad de género y atención de los indígenas. Por su parte, los Estados Unidos de América han planteado sus objetivos, destacan la corrección de su déficit comercial, la eliminación del Capítulo XIX del TLCAN relativo a solución de controversias sobre cuotas antidumping y compensatorias, así como modificaciones en materia de trabajo, particularmente la igualación de salarios. Temas que son abordados en el presente artículo

The renegotiation of NAFTA is one of the most important issues in the North American region. Which involves about 500 million people and is rated as one of the most prosperous and competitive in the world. Thus, the renegotiation involves a diversity of issues that seek to strengthen and modernize the treaty, with the incorporation of new issues, among them, electronic commerce, corruption, state trading enterprises, gender equity and attention to natives. The United States of America, for its part, has set out its objectives, notably the correction of its trade deficit, the elimination of NAFTA Chapter XIX on the settlement of disputes over antidumping and countervailing duties, as well as changes in labor, equalization of wages. Topics that are addressed in this article.



Dr. José Manuel Vargas Menchaca

Licenciado (1986), maestro (1989), doctor en Derecho (1992) y especialista en Finanzas Públicas (2013) de la UNAM. Fue Panelista del Capítulo XIX del TLCAN. Prestó sus servicios en Puertos Mexicanos, órgano desconcentrado de la SCT y en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Actualmente, Consultor en materia de comercio exterior. Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, de la Universidad Anáhuac, del Instituto Tecnológico de Monterrey, de la Universidad de las Américas, del Instituto Superior de Posgrado, del Instituto GVA y del Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ). Miembro de la Barra Mexicana de Abogados (1988); del Colegio de Profesores en Comercio Exterior, UNAM (1996); del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México (2000); y de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2010).

Bachelor's (1986), Master's (1989), Doctorate in Law (1992) and Specialist in Public Finance (2013) from Autonomous National University of Mexico (UNAM). He was a Panelist of NAFTA's Chapter XIX. He served in 'Puertos Mexicanos', a decentralized body of the Secretariat of Communications and Transportations and in the Unit of International Business Practices of the Secretariat of Economy. Currently, Consultant in the field of foreign trade. Adviser of Thesis and professor of the UNAM Law Faculty, the Anahuac University, the Technological Institute of Monterrey, the University of the Americas, the Higher Postgraduate Institute, the GVA Institute and the University Center for Legal Studies (CUEJ). Member of the Mexican Bar Association (1988); the Foreign Trade Professor Collegiate in, UNAM (1996); the Illustrious and National Bar Association of Mexico (2000); and the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2010).



La renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es uno de los eventos comerciales más importantes de la última década. A tal grado que, una gran cantidad de países están muy atentos a lo que suceda con el mismo. Al respecto, Donald Trump, presidente de Estados Unidos de América (EUA), escogió al TLCAN como uno de los puntales para devolver a EUA su grandeza económica, bajo el eslogan de su campaña presidencial **"Make America Great Again"**. En razón de lo anterior, comentaremos algunos aspectos vinculados a dicha renegociación.

En los últimos años la visión de las cosas en relación con el comercio internacional en todo el mundo ha cambiado de manera significativa por diversas causas. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

1 **El Brexit**, es decir, la decisión de la Gran Bretaña de retirarse de la Unión Europea (UE). Separación aún pendiente y en proceso de negociación. Las señales para una separación se marcaron con anterioridad, como por ejemplo, con la falta de consenso para contar con una Constitución única en todo el territorio de la UE y el hecho de que Gran Bretaña no tuvo interés en renunciar a la Libra Esterlina como moneda de cambio, para sumarse al euro, el cual se maneja actualmente en prácticamente todos los países de la UE continental, salvo aquellos países integrantes de la Alianza Europea de Libre Comercio –AELC– (Suiza, Liechtenstein, Luxemburgo, Islandia y Noruega).

2 El retiro de EUA del **Acuerdo Transpacífico (Trans Pacific Partnership –TPP–)**.¹ Si bien es cierto, que representantes del Poder Ejecutivo de cada uno de los 12 países negociadores de dicho tratado lo suscribieron el 3 de febrero de 2016, en la primera semana de labores, en su calidad de presidente, Donald Trump retiró a su gobierno del mismo. Con lo cual se generó tremenda incertidumbre sobre el futuro de dicho acuerdo comercial. En el sentido de evaluar, la viabilidad del TPP de continuar con 11 miembros o aquellos interesados en mantenerlo; o bien, la adhesión de otros miembros, como por ejemplo, China y Corea del Sur. Lo cierto es que, todavía en agosto de 2017, se desconoce cuál será su futuro.

The renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) is one of the most important trade events of the last decade. To such a degree that, a large number of countries are very attentive to what happens with it. In this regard, Donald Trump, president of the United States of America (USA), chose NAFTA as one of the pillars to return to US economic greatness, under the slogan of his presidential campaign **"Make America Great Again."** Due to the above, we will discuss some aspects related to this renegotiation.

In recent years the vision of things in relation to international trade around the world has changed significantly for various reasons. Among the most important are the following:

1 **The Brexit**, that is, the decision of Great Britain to withdraw from the European Union (EU). Separation still pending and in the process of negotiation. Signs for a separation were marked earlier, such as the lack of consensus to have a single Constitution throughout the entire EU territory and the fact that Britain had no interest in giving up the British Pound as currency of exchange, to join the euro, which is currently managed in virtually all continental EU countries, with the exception of those countries that are members of the European Free Trade Alliance (EFTA) (Switzerland, Liechtenstein, Luxembourg, Iceland and Norway).

2 The US withdrawal from the **Trans Pacific Partnership (TPP)**.¹ While it is true that representatives of the executive branch of each of the 12 negotiating countries of the treaty signed it on February 3, 2016, in the first work week, in his capacity as president, Donald Trump withdrew his government from the same. This created tremendous uncertainty about the future of this trade agreement. In the sense of evaluating, the viability of the TPP to continue with 11 members or those interested in maintaining it; or the accession of other members, such as China and South Korea. The truth is that, still in August 2017, it is unknown what its future will be.



¹ No confundir con la Alianza del Pacífico, donde los socios comerciales son Chile, Colombia, México y Perú, establecida en abril de 2011, a partir de los acuerdos comerciales bilaterales que dichos países habían suscrito con anterioridad. En la última reunión de los presidentes de los cuatro países (Declaración de Cali del 30 de junio de 2017) aceptaron en calidad de observadores a países como Croacia, Eslovenia y Lituania, con lo cual suman 52 países observadores. Así como el inicio de negociaciones encaminadas a otorgar a Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur la condición de Estado Asociado a la Alianza del Pacífico. Visible en <https://alianzapacifico.net/declaracion-de-cali/>.

Not to be confused with the Pacific Alliance, where the trading partners are Chile, Colombia, Mexico and Peru, established in April 2011, based on the bilateral trade agreements that these countries had previously subscribed. At the last meeting of the presidents of the four countries (Cali Declaration of June 30th 2017), they accepted as observers countries such as Croatia, Slovenia and Lithuania, bringing together 52 observer countries. As well as the initiation of negotiations aimed at granting Australia, Canada, New Zealand and Singapore the status of Associated State to the Pacific Alliance. Can be viewed at <https://alianzapacifico.net/declaracion-de-cali/>.

“ Los estadounidenses, principalmente del Medio Oeste, votaron a favor de Donald Trump, con la idea de que cambiaría la situación económica de EUA, a partir de un plan de siete acciones previsto, en el denominado **Contrato de Donald Trump con el Votante Americano ”**

“Americans, mostly from the Midwest, voted in favor of Donald Trump, with the idea that it would change the US economic situation, from a planned seven-step plan, in the so-called Donald Trump Contract with the American Voter ”

3 Los estadounidenses, principalmente del Medio Oeste, votaron a favor de Donald Trump, con la idea de que cambiaría la situación económica de EUA, a partir de un plan de siete acciones previsto, en el denominado Contrato de Donald Trump con el Votante Americano,² conforme al cual ofreció el incremento en el número de empleos y el regreso de las empresas estadounidenses para producir en su país.³ Lo anterior, a decir de Trump, puede lograrse revirtiendo los déficits de la balanza comercial de EUA con muchos países, entre ellos México. De este modo, Donald Trump plantea la renegociación de los acuerdos comerciales de EUA con diversos países, o bien, el retiro de los mismos.⁴ Así, los primeros acuerdos en renegociar son el TLCAN y el Tratado de Libre Comercio entre Corea del Sur y Estados Unidos (KORUS FTA, por sus siglas en inglés).⁵

3 Americans, mostly from the Midwest, voted in favor of Donald Trump, with the idea that it would change the US economic situation, from a planned seven-step plan, in the so-called Donald Trump Contract with the American Voter,² according to which he offered the increase in the number of jobs and the return of the American companies to produce in his country.³ This, according to Trump, can be achieved by reversing the deficits of the US trade balance with many countries, including Mexico. In this way, Donald Trump proposes the renegotiation of US trade agreements with various countries, or the withdrawal of them.⁴ Thus, the first agreements to renegotiate are the NAFTA and the Free Trade Agreement between Korea and the United States (KORUS FTA).⁵

² Donald Trump's Contract with the American Voter. Visible en <http://www.npr.org/2016/11/09/501451368/here-is-what-donald-trump-wants-to-do-in-his-first-100-days>. Donald Trump's Contract with the American Voter. Can be viewed at <http://www.npr.org/2016/11/09/501451368/here-is-what-donald-trump-wants-to-do-in-his-first-100-days>.

³ “What follows is my 100-day action plan to Make America Great Again. It is a contract between myself and the American voter — and begins with restoring honesty and accountability, and bringing change to Washington. On the first day of my term of office, my administration will immediately pursue the following: ... Seven actions to protect American workers: FIRST, I will announce my intention to renegotiate NAFTA or withdraw from the deal under Article 2205 ... End the Offshoring Act Establishes tariffs to discourage companies from laying off their workers in order to relocate in other countries and ship their products back to the U.S. tax-free”. Idem.

⁴ En una entrevista, Donald Trump confirmó, estaba todo listo para el retiro de EUA del TLCAN, pero las llamadas del presidente de México y del primer ministro de Canadá, junto con la opinión de algunos de sus colaboradores, lo convencieron de no retirarse y continuar con la renegociación. Véase el video y la nota: PARKER, Ashley, Philip Rucker, Damian Paletta and Karen DeYoung, “I was all set to terminate”: Inside Trump's sudden shift on NAFTA”, en Washington Post, April 27, 2017, https://www.washingtonpost.com/politics/i-was-all-set-to-terminate-inside-trumps-sudden-shift-on-nafta/2017/04/27/0452a3fa-2b65-11e7-b605-33413c691853_story.html?utm_term=.450ed47a0dad. In an interview, Donald Trump confirmed, everything was ready for the US withdrawal from NAFTA's, but the calls of the Mexican president and the Prime Minister of Canada, along with the opinion of some of his collaborators, persuaded him not to withdraw and to continue with renegotiation. See video and note: PARKER, Ashley, Philip Rucker, Damian Paletta and Karen DeYoung, “I was all set to terminate”: Inside Trump's sudden shift on NAFTA” in Washington Post, April 27, 2017, https://www.washingtonpost.com/politics/i-was-all-set-to-terminate-inside-trumps-sudden-shift-on-nafta/2017/04/27/0452a3fa-2b65-11e7-b605-33413c691853_story.html?utm_term=.450ed47a0dad.

⁵ “The U.S. has recorded a surplus with Korea of about \$9.5-\$10 billion in recent years but U.S. services has been flat since 2013,” the committee noted. The U.S. trade deficit with Korea has been repeatedly criticized by Trump administration officials — including the president himself. In June, he said the U.S. and Korea were renegotiating the deal “right now,” while earlier he had threatened to terminate it. In July, USTR sent a letter to Korea asking to convene a special session of the KORUS joint committee, but stopping short of demanding a renegotiation of the deal, suggesting instead that it be modified or amended. The location of the session has not been confirmed; a source recently told Inside U.S. Trade the sides had agreed to convene on Aug. 22, but where remained an open question. Korea has insisted on Seoul, while the U.S. has asked to meet in Washington, DC.”; “USTR negotiations advisory committee cautions against major moves on KORUS”, en World Trade Online, August 16, 2017, <https://insidetrade.com/daily-news/ustr-negotiations-advisory-committee-cautions-against-major-moves-korus>.



“ Los empresarios mexicanos han tenido en mente otros horizontes para identificar la proveeduría de insumos y artículos intermedios para la fabricación de sus productos; así como nuevos mercados para la venta de sus productos ”



“Mexican entrepreneurs have had in mind other horizons to identify the supply of inputs and intermediary items for the manufacture of their products; As well as new markets for the sale of its finished products”

Todo lo anterior ha generado diversas reacciones en distintos países, entre ellos los asiáticos. Por su parte, los empresarios mexicanos han tenido en mente otros horizontes para identificar la proveeduría de insumos y artículos intermedios para la fabricación de sus productos; así como nuevos mercados para la venta de sus productos terminados. Así por ejemplo, la UE ha canalizado sus esfuerzos en la concertación de nuevos acuerdos comerciales, además del fortalecimiento de los ya vigentes. Verbigracia, las reuniones entre funcionarios mexicanos y europeos durante 2017 para el fortalecimiento del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM). Al respecto, las últimas reuniones se llevaron a cabo en agosto pasado en Bruselas.

All of the above has generated diverse reactions in different countries, among them Asians Countries. For their part, Mexican entrepreneurs have had in mind other horizons to identify the supply of inputs and intermediary items for the manufacture of their products; As well as new markets for the sale of its finished products. For example, the EU has focused its efforts on concluding new trade agreements, in addition to strengthening existing ones. Exempli gratia, the meetings between Mexican and European officials during 2017 for the strengthening of the Free Trade Agreement between Mexico and the European Union (TLCUEM). In this regard, the last meetings were held last August in Brussels.





Las intenciones de Donald Trump en el contrato aludido se vieron diezmadas por varios motivos, *inter alia*:

1 Los procedimientos internos que deben cumplirse en la relación entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo estadounidense. Huelga decir, las notificaciones pertinentes, el plazo de consultas con el sector privado⁶ y la fijación de los objetivos de la renegociación del TLCAN.

2 La discusión surgida entre los funcionarios integrantes del gabinete y de otros niveles de gobierno, con respecto a si la corrección del déficit comercial, o bien, el retiro de EUA del TLCAN, traerán consecuencias negativas para los productores y consumidores estadounidenses.

3 Las consultas hacia el sector privado generó muchas inquietudes, entre las cuales se encuentran:

a) El resquebrajamiento de las relaciones comerciales con mexicanos y canadienses provocará cambios de proveeduría y consumo de productos, por ejemplo, los mercados mexicano y canadiense son los principales destinos de los productos agrícolas estadounidenses.⁷

b) Una gran cantidad de productos industriales intermedios y finales son consumidos por mexicanos y canadienses.

c) La falta de producción de una gran cantidad de mercancías en EUA, de las cuales se requiere proveeduría y una parte importante proviene de México y Canadá.

d) El eventual incremento de precios al consumidor si las mercancías se fabrican en EUA.

Donald Trump's intentions in the aforementioned contract were decimated for several reasons, *inter alia*:

1 The internal procedures to be fulfilled in the relationship between the executive and the legislature branches of the US government. Needless to say, the relevant notifications, the term of consultations with the private⁶ sector and the setting of the objectives of the renegotiation of NAFTA.

2 The discussion between cabinet officials and other levels of government as to whether the correction of the trade deficit or the US withdrawal from NAFTA will have negative consequences for american producers and consumers.

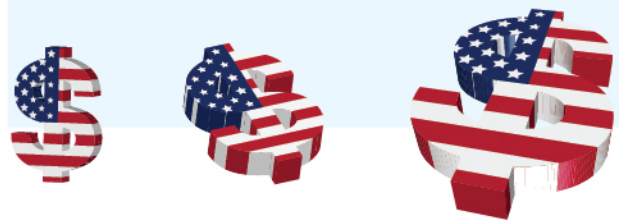
3 Consultations with the private sector generated many concerns, among which are:

a) The collapse of trade relations with Mexicans and Canadians will lead to changes in supply and consumption of products, for example, the Mexican and Canadian markets are the main Destinations of US agricultural products.⁷

b) A large number of intermediate and final industrial products are consumed by Mexicans and Canadians.

c) The lack of production of a large quantity of goods in the US, of which a supply is required and a significant part comes from Mexico and Canada.

d) Any increase in consumer prices if the goods are manufactured in the USA.



⁶ De las cuales se recibieron más de 12,000 comunicaciones y posteriormente se llevaron a cabo audiencias públicas del 27 al 29 de junio de 2017 con diversos empresarios, productores, representantes de cámaras, prestadores de servicios y académicos, en los cuales se escuchó a alrededor de 140 participantes. Crf. GT STAFF, "Watch: Public Hearings on the Renegotiation of NAFTA", en Global Trade, July 2, 2017, <http://www.globaltrademag.com/global-trade-daily/watch-public-hearings-renegotiation-nafta-3>.

Of which more than 12,000 communications were received and public hearings were held from June 27 to 29, 2017 with several businessmen, manufacturers, chamber representatives, service providers and academics, in which about 140 participants. Crf. GT STAFF, "Watch: Public Hearings on the Renegotiation of NAFTA" in Global Trade, July 2, 2017, <http://www.globaltrademag.com/global-trade-daily/watch-public-hearings-renegotiation-nafta-3>.

⁷ "The head of Cargill has warned Donald Trump that he risks making a "destructive" mistake for the US economy if he walks away from the North American Free Trade Agreement. David MacLennan, chief executive of the world's largest agricultural commodities supplier, said the focus should be on improving the 23-year-old trade agreement. ... Trade with Canada and Mexico accounted for about 10 per cent of Cargill's \$110bn in revenues in fiscal 2016, he said, with its exports of US corn to Canada and Mexico worth \$4bn alone. Across the US one in 10 acres of farmland was planted to service US exports to its Nafta neighbours, he pointed out. Because of that, Mr MacLennan said, he was hopeful that the negotiations would focus on increasing trade between the three countries. And he insisted he remained optimistic that negotiations could be concluded successfully". DONNAN, Shawn, "Nafta exit will be 'destructive' for US, warns Cargill boss", en Financial Times, August 16, 2017, <https://www.ft.com/content/8c2232ec-8235-11e7-a4ce-15b2513cb3ff>.



Sin desconocer las consultas con el sector privado, el gobierno de los EUA estableció los objetivos de la renegociación del TLCAN y los comunicó al Poder Legislativo. Los rubros que comprende son: **1.** Comercio de mercancías, **2.** Medidas sanitarias y fitosanitarias, **3.** Reglas de origen, aduanas y facilitación comercial, **4.** Normas, **5.** Comercio de servicios, incluidos los financieros y telecomunicaciones, **6.** Comercio electrónico en bienes y servicios e información fronteriza, **7.** Inversión, **8.** Propiedad intelectual, **9.** Transparencia, **10.** Empresas del Estado, **11.** Competencia económica, **12.** Trabajo, **13.** Medio ambiente, **14.** Anticorrupción, **15.** Remedios comerciales (antidumping y subvenciones), **16.** Compras de gobierno, **17.** Pequeñas y medianas empresas, **18.** Energía, **19.** Solución de controversias, **20.** Disposiciones generales, **21.** Tipo de cambio.⁸ Lo anterior implica que como resultado de la renegociación, el TLCAN incluya nuevos capítulos.

Adicionalmente, las rondas previstas para la renegociación iniciaron en EUA, seguirán en México y después en Canadá. Así, la primera fue del 16 al 20 de agosto en Washington. La segunda del 1 al 5 de septiembre en México.⁹ La tercera a finales de septiembre en Canadá; y así sucesivamente para concluir las rondas a finales de enero de 2018.¹⁰

Without ignoring consultations with the private sector, the US government established the objectives of the renegotiation of NAFTA and communicated them to the Legislative Branch. The items covered are: **1.** Trade in goods, **2.** Sanitary and phytosanitary measures, **3.** Rules of origin, customs and trade facilitation, **4.** Standards, **5.** Service Trade, including financial and telecommunications, **6.** Electronic commerce in goods and services and border information, **7.** Investment, **8.** Intellectual property, **9.** Transparency, **10.** State Enterprises, **11.** Economic competence, **12.** Work, **13.** Environment, **14.** Anti-corruption, **15.** Trade remedies (Antidumping and subsidy), **16.** Government purchases, **17.** Small and medium-sized enterprises, **18.** Energy, **19.** Dispute settlement, **20.** General provisions, **21.** Exchange rate.⁸ This implies that as a result of the renegotiation, NAFTA might include new chapters.

In addition, the rounds planned for the renegotiation began in the US, followed in Mexico and then in Canada. Thus, the first was from August 16th to the 20th in Washington. The second from September 1st to the 5th in Mexico.⁹ The third in late September in Canada; And so on to conclude the rounds at the end of January 2018.¹⁰



⁸ Office of the United States Trade Representative (USTR) Executive Office of the president, "Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation", July 17, 2017, <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>.

⁹ SALDAÑA, Iván E., "Hacia un nuevo TLC", en *Excélsior*, primera sección, 20 de agosto de 2017, p. 6. SALDAÑA, Iván E., "Hacia un nuevo TLC", in *Excélsior*, first section, August 20, 2017, p. 6.

¹⁰ PONCE, Karla, "Define México sus objetivos para el TLCAN", en *Excélsior*, sección dinero, martes 15 de agosto de 2017, pp. 6 y 7. PONCE, Karla, "Define México sus objetivos para el TLCAN", in *Excélsior*, financial section, Tuesday 15 of August of 2017, pp. 6 and 7.

“ De algún modo, el principio de las ventajas comparativas ordenó el mercado y los factores de producción en las tres naciones, colocándolas en verdaderos interdependientes comerciales. Todo lo anterior, a partir de la **eliminación de las barreras arancelarias (derechos aduaneros, impuestos a las importaciones) ”**

“In a certain way, the principle of comparative advantage ordered the market and factors of production in the three nations, placing them into real interdependent trade. All of the above, from the elimination of tariff barriers (customs duties, import taxes) ”

En la Introducción del documento preparado por United States Trade Representative (USTR), denominado Objetivos de la Renegociación del TLCAN,¹¹ se describe que desde el inicio del tratado se disparó el déficit comercial estadounidense, causando el cierre de una gran cantidad de empresas, generando igualmente el despido de una gran cantidad de trabajadores.^{12/13} Valga decir, lo mismo sucedió en México en una gran cantidad de empresas industriales, comerciales y agrícolas. De algún modo, el principio de las ventajas comparativas ordenó el mercado y los factores de producción en las tres naciones, colocándolas en verdaderos interdependientes comerciales. Todo lo anterior, a partir de la eliminación de las barreras arancelarias (derechos aduaneros, impuestos a las importaciones) de conformidad con un calendario de desgravación, el cual tomó alrededor de 15 años en concluirse para todas las mercancías consideradas en la negociación del TLCAN.

In the Introduction of the document prepared by the United States Trade Representative (USTR), called NAFTA¹¹ Renegotiation Objectives, it is described that since the beginning of the treaty the United States trade deficit has been triggered, causing the closure of a large number of companies, also generating the dismissal of a large number of workers.^{12/13} It goes without saying, the same thing happened in Mexico in a large number of industrial, commercial and agricultural enterprises. In a certain way, the principle of comparative advantage ordered the market and factors of production in the three nations, placing them into real interdependent trade. All of the above, from the elimination of tariff barriers (customs duties, import taxes) in accordance with a tariff schedule, which took about 15 years to complete for all goods considered in the negotiation of NAFTA.



¹¹ Los objetivos fijados por el USTR se emiten en concordancia con la ley denominada Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015, mediante la cual se establece el procedimiento y reglas establecidas por el Congreso para efectos de que el Poder Ejecutivo pueda negociar acuerdos y tratados comerciales. Esta ley es sucesora de la Trade Promotion Authority (TPA). *The objectives set by the USTR are issued in accordance with the law called Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015, which establishes the procedure and rules established by Congress to enable the Executive Branch to negotiate trade agreements and treaties. This law is the successor to the Trade Promotion Authority (TPA).*

¹² “Since the deal came into force in 1994, trade deficits have exploded, thousands of factories have closed, and millions of Americans have found themselves stranded, no longer able to utilize the skills for which they had been trained”. Cfr. <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>.

¹³ Otro elemento importante a considerar es la declaración de Robert E. Lighthizer en el sentido de que únicamente se perdieron 700,000 trabajos con motivo del TLCAN, cifra certificada según los registros estadounidenses y no argumenta Trump en su discurso de que se trata de una cifra mayor. . “When the United States, Canada and Mexico launched talks on renegotiating NAFTA, we were surprised to see U. S. Trade Representative Robert E. Lighthizer assert that the U.S. government had “certified” 700,000 Americans had lost their jobs because of the North American Free Trade Agreement. President Trump is the fierce critic of NAFTA — presumably he is one of the people who thinks the number is “much, much bigger” — but in our many years of covering economics we had never seen such a figure attributed to the U.S. government, let alone one that was “certified” . KESSLER, Glenn, “The Trump administration’s claim that the U.S. government ‘certified’ 700,000 jobs lost by NAFTA”, en Washington Post, August 18, 2017, <https://www.washingtonpost.com/news/fact-checker/wp/2017/08/>.

Another important element to consider is Robert E. Lighthizer’s statement that only 700,000 jobs were lost on account of NAFTA, a figure certified by US registries and Trump does not argue in his speech that it is a larger figure. “When the United States, Canada and Mexico launched talks on renegotiating NAFTA, we were surprised to see U. S. Trade Representative Robert E. Lighthizer assert that the U.S. government had “certified” 700,000 Americans had lost their jobs because of the North American Free Trade Agreement. President Trump is the fierce critic of NAFTA — presumably he is one of the people who thinks the number is “much, much bigger” — but in our many years of covering economics we had never seen such a figure attributed to the U.S. government, let alone one that was “certified” . KESSLER, Glenn, “The Trump administration’s claim that the U.S. government ‘certified’ 700,000 jobs lost by NAFTA” in Washington Post, August 18, 2017, https://www.washingtonpost.com/news/fact-checker/wp/2017/08/18/the-trump-administrations-claim-that-the-u-s-government-certified-700000-jobs-lost-by-nafta/?utm_term=.69b30a77dd2e.

Otras de las preocupaciones establecidas en el apartado de Introducción del mencionado documento son: **i)** La eliminación de los subsidios otorgados por México y Canadá, **ii)** Las prácticas distorsionantes del mercado, **iii)** Las empresas propiedad del Estado; y **iv)** La protección a la propiedad intelectual. Es obvio, el documento omite referirse a los significativos montos que el gobierno de EUA otorga como subsidios a los productores agrícolas estadounidenses a través de los programas establecidos en la **Farm Bill**¹⁴, sin lugar a dudas, colocan en una mejor condición a esos productores frente a sus competidores mexicanos y canadienses. También soslayan la gran cantidad de prácticas comerciales existentes en el mercado estadounidense, incluidas las reglas y normas establecidas por el gobierno, que impiden el libre acceso de mercancías provenientes de México y Canadá y obvio distorsionan el comercio.¹⁵ Como ejemplo de lo anterior, tenemos en estos 23 años de vigencia del tratado, lo relacionado con: aguacate, cemento, carne de puerco, atún y carne de res. Donde al llevar estos irritantes comerciales ante el mecanismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio –OMC– (antes GATT), los grupos especiales y el Órgano de Apelación han conferido la razón a México,¹⁶ en virtud de que los EUA han incumplido sus obligaciones comerciales y han violentado los derechos de nuestro país.

Other concerns established in the Introduction section of this document are: **i)** The elimination of subsidies granted by Mexico and Canada, **ii)** Distorting market practices, **iii)** State-owned enterprises, and **iv)** Protection of intellectual property. Obviously, the document omits referring to the significant amounts that the US government grants as subsidies to US agricultural producers through the programs established in the **Farm Bill**¹⁴ and, without a doubt, put those producers in a better condition to its Mexican and Canadian competitors. They also overlook the large number of commercial practices in the US market, including rules and regulations established by the government, which prevent free access to goods from Mexico and Canada and obviously distort trade.¹⁵ As an example of the above, we have in the 23 years of the treaty, what is related to: avocado, cement, pork, tuna and beef. Where by bringing these commercial irritants to the World Trade Organization –WTO–(formerly GATT) Dispute Settlement mechanism, special panels and the appellate body have agreed with Mexico's claim,¹⁶ because the United States has failed to comply with its Trade obligations and violated Mexico's rights.



¹⁴ Cfr. WALLACE, Siobhan, *The 2014 Farm Bill*, <http://www.thefarmbill.com/>, consultado el 15 de agosto de 2017. Véase también: Coordinación General de Asuntos Internacionales Consejería Agropecuaria de México para EE.UU., EE. UU.: *Ley Agrícola de 2014, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)*, [http://www.sagarpa.gob.mx/asuntos.internacionales/Documents/Ley%20Agr%C3%ADcola%202014%20de%20EE%20UU%20%20\(Farm%20Bill%202014\).pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/asuntos.internacionales/Documents/Ley%20Agr%C3%ADcola%202014%20de%20EE%20UU%20%20(Farm%20Bill%202014).pdf), consultado el 15 de agosto de 2017.

Cf. WALLACE, Siobhan, *The 2014 Farm Bill*, <http://www.thefarmbill.com/>, consulted August 15, 2017. See also: *General Coordination of International Affairs Agricultural Counseling of Mexico for US, USA. Agricultural Act of 2014, Secretariat of Agriculture, Livestock, Rural Development, Fisheries and Food (SAGARPA)*, [http://www.sagarpa.gob.mx/asuntos.internacionales/Documents/Ley%20Agr%C3%ADcola%202014%20de%20EE%20UU%20%20\(Farm%20Bill%202014\).pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/asuntos.internacionales/Documents/Ley%20Agr%C3%ADcola%202014%20de%20EE%20UU%20%20(Farm%20Bill%202014).pdf), consulted on August 15, 2017.

¹⁵ En este sentido, por ejemplo, en materia de remedios comerciales, el Congreso de EUA emitió una ley violatoria del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio –AGAAC–, conocido por sus siglas en inglés como GATT, mediante el cual entregaba a los productores estadounidenses solicitantes de investigaciones antidumping y sobre subvenciones, lo percibido por derechos antidumping y compensatorios. Este caso México lo impugnó ante la Organización Mundial del Comercio y se le asignó el número DS 234: Estados Unidos — Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds234_s.htm.

In this regard, for example, in the matter of trade remedies, the US Congress issued a law violating Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), through which it handed over US producers seeking anti-dumping investigations and subsidy investigations, what is collected for anti-dumping and countervailing duties. Mexico challenged this case before the World Trade Organization and was assigned the number DS 234: United States - Continued Dumping and Subsidy Offset Act 2000, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds234_s.htm.

¹⁶ Véanse los siguientes casos: DS 281 Estados Unidos — Aplicación de medidas antidumping al cemento procedente de México, DS 325 y 344 Estados Unidos — Determinaciones antidumping con respecto al acero inoxidable procedente de México, DS 381 Estados Unidos — Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún, DS 386 Estados Unidos — Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen, el cual por sus siglas en inglés fue conocido como COOL. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm.

See the following cases: DS 281 United States — Anti-Dumping Measures on Cement from Mexico, DS 325 and 344 United States — Anti-Dumping Determinations regarding Stainless Steel from Mexico, DS 381 United States — Measures Concerning the Importation, Marketing and Sale of Tuna and Tuna Products, DS 386 United States — Certain Country of Origin Labelling Requirements, known as COOL.



La Introducción referida cierra diciendo, el propósito es corregir el balance comercial en beneficio de las exportaciones estadounidenses, en particular de mantener y mejorar el acceso de los productos agrícolas, industriales y servicios de los EUA. Así, el documento del USTR citado establece, para cada una de las materias mencionadas, los objetivos concretos que EUA buscará lograr en la renegociación del TLCAN. Al respecto, muchos de ellos buscan mantener el libre acceso de mercancías entre los tres países, tanto en productos agrícolas como industriales.¹⁷

Algunos de los puntos más cuestionados por el gobierno de México y su sector privado consisten en:

The aforementioned Introduction closes by saying that the purpose is to correct the trade balance in favor of US exports, in particular to maintain and improve access to US agricultural, industrial, and services products. Thus, the USTR document mentioned establishes, for each of the aforementioned matters, the concrete objectives that the US will seek to achieve in the renegotiation of NAFTA. In this regard, many of them seek to maintain free access of goods between the three countries, in both agricultural and industrial products.¹⁷

Some of the issues most questioned by the Mexican government and its private sector are:

1 La corrección del déficit comercial de EUA.¹⁸

2 La integración del Acuerdo Laboral al tratado,¹⁹ la aplicación de salarios similares en los tres países y el desplazamiento de la mano de obra a causa del traslado de plantas estadounidenses a territorio mexicano.

3 Eliminación del Capítulo XIX²⁰ del TLCAN relativo a la solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias. Aspectos todos apoyados en el conservadurismo, nacionalismo y populismo, los cuales llevaron a Donald Trump a la presidencia estadounidense.²¹

1 The correction of the US trade deficit.¹⁸

2 The integration of the Labor Agreement into the treaty,¹⁹ the application of similar wages in the three countries and the displacement of labor force due to the transfer of US plants to Mexican territory.

3 Elimination of NAFTA Chapter XIX²⁰ on the settlement of disputes regarding antidumping and countervailing duties. Aspects all supported by conservatism, nationalism and populism, which led Donald Trump to the US presidency.²¹



¹⁷ "Maintain existing reciprocal duty-free market access for industrial goods ... Maintain existing reciprocal duty-free market access for agricultural goods". Office of the United States Trade Representative (USTR) Executive Office of the president, Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation, Op. cit. p. 4.

¹⁸ "Improve the U.S. trade balance and reduce the trade deficit with the NAFTA countries". Idem.

¹⁹ "Bring the labor provisions into the core of the Agreement rather than in a side agreement". Ibidem p. 12.

²⁰ "Eliminate the Chapter 19 dispute settlement mechanism". Ibidem p. 14.

²¹ Jeff Flake, senador republicano por Arizona y opositor a las políticas de Trump, señala "... los enemigos del pueblo, mexicanos, musulmanes, etcétera, fueron culpados y la solución fue erigir barreras físicas ante el mundo y metafóricas entre americanos: el pueblo bueno, el que me apoya, todos aquellos que no, son nuestros enemigos". El nacionalismo los "... lleva a actuar en términos de "nuestros" recursos e industria, lo que lleva a exigir que tales activos se usen sólo "en el interés nacional," definición que siempre se transfigura "en el interés del Estado," o sea el de los burócratas y sus líderes". SUÁREZ-MIER, José Manuel, "Senador denuncia a Trump", en Excelsior, sección dinero, 11 de agosto de 2017, p. 8.

Jeff Flake, a Republican senator from Arizona and an opponent of Trump's policies, points out that "... the enemies of the people, Mexicans, Muslims, etc., were guilty and the solution was to erect physical barriers to the world and metaphorical between Americans: The one who supports me, all those who are not, are our enemies." Nationalism "leads us to act in terms of" our "resources and industry, which leads us to demand that such assets be used only" in the national interest, "a definition that is always transfigured" in the interest of the State, "or Be that of bureaucrats and their leaders." SUÁREZ-MIER, José Manuel, "Senator denounces Trump", in Excelsior, financial section, August 11, 2017, p. 8.

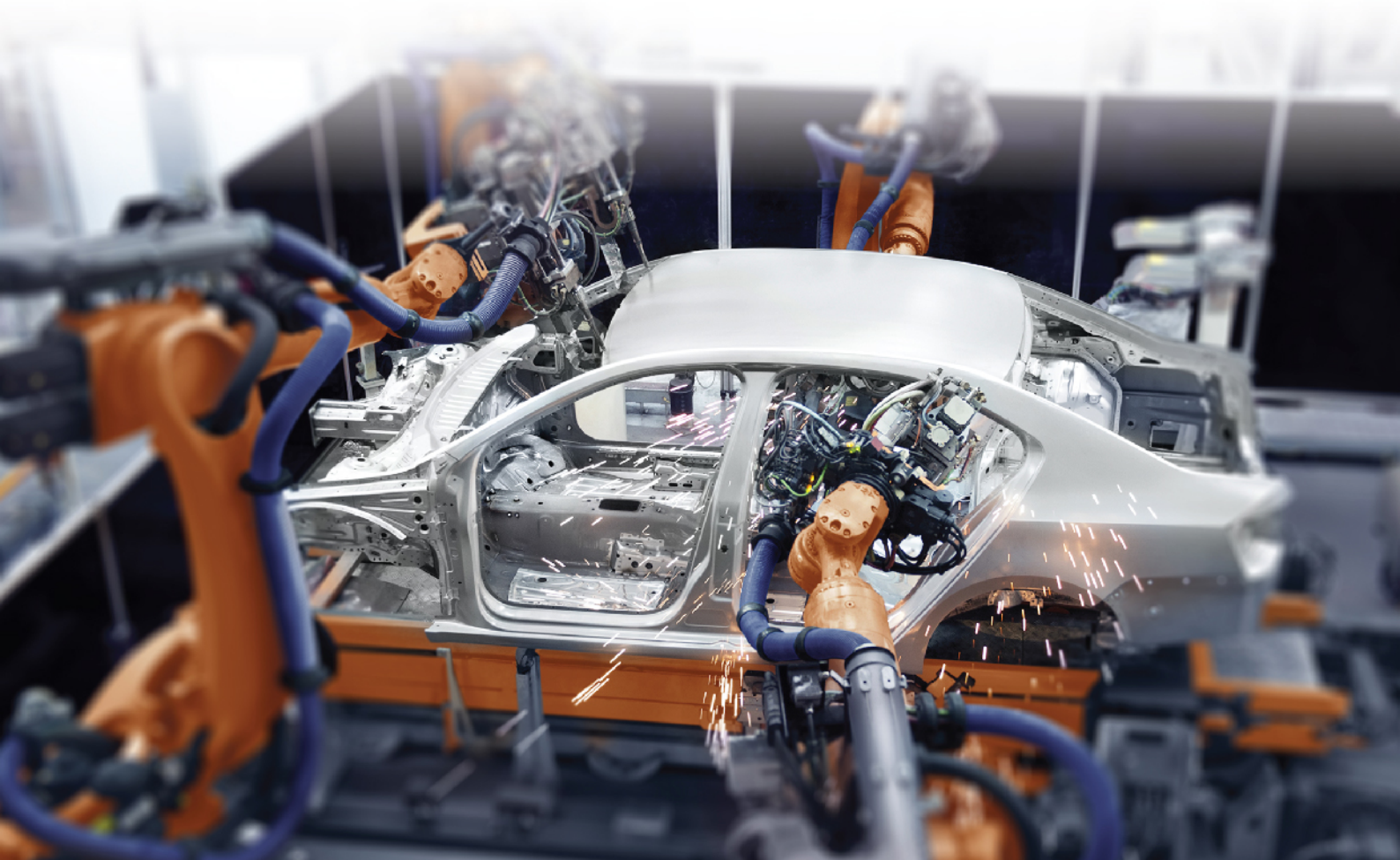
“ El balance deficitario de EUA no descuenta el valor de las importaciones y tampoco identifica de manera separada cuál fue el valor de los insumos mexicanos ”



“The US deficit balance does not discount the value of imports and neither does it separately identify the value of Mexican inputs”

Con respecto al primero (déficit comercial), desde 1995 con el incremento en el comercio como resultado de la desgravación arancelaria, la balanza comercial reflejó un saldo favorable para México. Sin embargo, esto no es del todo cierto, si observamos la interdependencia que hay en la fabricación de productos, donde por ejemplo, en el sector automotriz, México importa de EUA diversos insumos de valor significativo para la elaboración de un auto, fabrica otros productos, importa otros más de diversos orígenes, realiza el ensamble y termina el vehículo, el cual es exportado hacia EUA a un precio obviamente mucho mayor al precio de los productos importados, donde los insumos mexicanos y las labores de ensamble no son representativas en el precio final del vehículo. Es decir, el balance deficitario de EUA no descuenta el valor de las importaciones y tampoco identifica de manera separada cuál fue el valor de los insumos mexicanos.²² Incluso, tampoco toma en cuenta lo siguiente, varias de las empresas automotrices que realizan exportaciones a EUA, son originarias de dicho país, por lo cual las utilidades y dividendos van a parar también a esa nación.

With respect to the first (trade deficit), since 1995 with the increase in trade as a result of the tariff reduction, the balance of trade reflected a favorable balance for Mexico. However, this is not entirely true, if we observe the interdependence that exists in the manufacture of products, where for example, in the automotive sector, Mexico imports from the USA various inputs of significant value for the manufacture of a car, manufactures some products , imports others from different origins, assembles and finishes the vehicle, which is exported to the USA at a price that is obviously much higher than the price of imported products, where Mexican inputs and assembly work are not representative of the final price of the vehicle. That is, The US deficit balance does not discount the value of imports and neither does it separately identify the value of Mexican inputs.²² Also, it does not take into account the following, several of the automotive companies that export to the US, originate in that country, so that profits and dividends will also go to that nation.



²² Si así se hiciera, según cálculos de la Secretaría de Economía, la balanza deficitaria no sería de 60 miles de millones de dólares (mmdls.), sino de 28 mmdls. Cfr. PONCE, Karla, "Define México sus objetivos para el TLCAN", Op. Cit., p. 7. If this were done, according to calculations by the Secretary of Economy, the deficit balance would not be 60 billion dollars. But 28 billion dollars. Cf. PONCE, Karla, "Define México sus objetivos para el TLCAN", Op. Cit., P. 7.

“ No pasa desapercibido para los empresarios estadounidenses, que para ser competitivos requieren bajar sus costos de fabricación y esto lo logran aprovechando la mano de obra barata ubicada en China ”



“It does not go unnoticed for US entrepreneurs, who, in order to be competitive, need to lower their manufacturing costs and this they achieve by taking advantage of the cheap labor located in China ”

Otro aspecto importante, el cual no debe pasar desapercibido, es el hecho de que varias empresas, entre ellas las automotrices, han instalado plantas en la República Popular China; por un lado para abastecer al mercado chino y mercados circunvecinos, pero también para abastecer al mercado estadounidense.²³ Así, desde 2015 China se ha convertido en el segundo socio comercial de EUA,²⁴ es decir, no pasa desapercibido para los empresarios estadounidenses, que para ser competitivos requieren bajar sus costos de fabricación y esto lo logran aprovechando la mano de obra barata ubicada en China.^{25/26}

Así por ejemplo, en prendas de vestir y calzado la fabricación en EUA es prácticamente nula y todo este tipo de productos son importados de otros orígenes. Es decir, la balanza desfavorable de EUA es mayor con otros países, tal es el caso de China (327.2 mmdls.) y de la suma de varios países europeos, sólo con Alemania es de 66.1 mmdls, muy similar a la de México.

Another important aspect, which should not go unnoticed, is the fact that several companies, including automotive companies, have installed plants in the People's Republic of China; on the one hand to supply the Chinese market and surrounding markets, but also to supply the US market.²³ Thus, since 2015 China has become the second trading partner of the US,²⁴ that is, it does not go unnoticed for US entrepreneurs, who, in order to be competitive, need to lower their manufacturing costs and this they achieve by taking advantage of the cheap labor located in China.^{25/26}

For example, in clothing and footwear manufacturing in the US is practically nil and all this type of products are imported from other sources. That is, the US unfavorable balance is greater with other countries, such as China (327.2 billion dollars) And the sum of several European countries, with Germany alone being 66.1 billion dollars, very similar to that of Mexico.



²³ “Con el anuncio de Ford Motors de trasladar producción de México a China, Donald Trump no cuenta con argumentos para contradecir la movilidad de las inversiones por competitividad y proveeduría, dijo Arturo Rangel, vicepresidente de comercio exterior de CANACINTRA. ... “En el tema de competitividad, EUA por costos laborales y su estructura industrial ya no permite que la actividad intensiva en mano de obra permanezca en su país y tiene que migrar a algún lado” abundó Rangel. En este aspecto lo que juega es el tema de costos no sólo laboral sino proveeduría, logística y los impactos indirectos de costos energéticos... La ensambladora automotriz cedió este martes parcialmente a la demanda de Trump, al determinar no producir el Focus en México. Pero al trasladar esa manufactura a China, los argumentos del presidente estadounidense se desploman con respecto a generar empleos manufactureros en Estados Unidos y de reducir su déficit comercial. “La decisión de Ford muestra cómo las empresas multinacionales son flexibles en términos de geografía”, dijo el martes el secretario de Comercio, Wilbur Ross... La mayoría de los modelos Focus para América del Norte vendrán de China y otros de Europa. La empresa ensambla actualmente ese modelo en su planta de Michigan, pero la producción está programada para terminar allí en el 2018. (Con información de Roberto Morales)”, [Énfasis añadido] GONZÁLEZ, Lilia, “Decisión de Ford sólo es negativa en el corto plazo”, en *El Economista*, 22 de junio de 2017. <http://eleconomista.com.mx/industrias/2017/06/22/decision-ford-solo-negativa-corto-plazo>.

“With Ford Motors’ announcement of moving production from Mexico to China, Donald Trump has no arguments to contradict the mobility of investments for competitiveness and supply, said Arturo Rangel, CANACINTRA’s vice president of foreign trade. ... “On the issue of competitiveness, the US because of labor costs and its industrial structure no longer allows labor-intensive activity to remain in their country and has to migrate somewhere,” Rangel said. In this regard, what matters is not only labor costs, but also supply, logistics and the indirect impacts of energy costs ... The automotive assembly company partially yielded to Trump’s demand on Tuesday not to produce the Focus in Mexico. But by moving that manufacturing to China, the US president’s arguments are crumbling over generating manufacturing jobs in the United States and reducing his trade deficit. “Ford’s decision shows how multinational companies are flexible in terms of geography,” Commerce Secretary Wilbur Ross said on Tuesday. Most Focus models for North America will come from China and others from Europe. The company currently joins that model at its Michigan plant, but production is scheduled to end there in 2018. (With information from Roberto Morales). [Emphasis added] GONZÁLEZ, Lilia, “Decisión de Ford sólo es negativa en el corto plazo”, in *El Economista*, June 22, 2017.

²⁴ DUSSEL PETER, Enrique e Hilda Lorena Cárdenas Castro, *La cadena del calzado de México ante la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Condiciones y propuestas*, Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, México, 2017, pp. 7, 14 y 26. DUSSEL PETER, Enrique e Hilda Lorena Cárdenas Castro, *La cadena del calzado de México ante la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Condiciones y propuestas*, the Shoe Industry Chamber of the State of Guanajuato, Mexico, 2017, pp. 7, 14 and 26.

²⁵ Los empleos manufactureros generados en México durante 2000-2015 apenas representaron el 5.9% del empleo que Estados Unidos perdió durante el mismo período, es decir, al menos el 94.1% del empleo manufacturero de Estados Unidos se perdió con otros países y/o en aras del incremento de la productividad. *Ibidem* pp. 8 y 25.

Manufacturing jobs generated in Mexico during 2000-2015 barely accounted for 5.9% of US jobs lost during the same period, that is, at least 94.1% of US manufacturing employment was lost with other countries and / or for the sake of increasing productivity. Pp. 8 and 25.

²⁶ Reconocemos que el incremento en los costos de transportación en los últimos años han impactado en los precios de los productos. Motivo por el cual los directivos de algunas empresas evalúan regresar su producción a EUA y a México.

We recognize that the increase in transportation costs in recent years has impacted product prices. Reason why the executives of some companies evaluate to return their production to the USA and to Mexico.

“ El comercio internacional reconoce en el Siglo XXI la interdependencia de los países, la cual debe ser atendida por ramas de producción, sectores, industrias y productos en particular. Conforme a lo cual, no pueden aplicarse reglas o criterios iguales a toda esa variedad de sectores, industrias y mercancías ”

“International trade recognizes in the 21st century the interdependence of countries, which must be addressed by branches of production, sectors, industries and products in particular. According to which, we cannot apply the same rules or criteria to all that variety of sectors, industries and goods”

En ese mismo sentido, la proveeduría de insumos y productos de origen asiático permite a muchos países ser competitivos en la fabricación de productos intermedios y finales. Es decir, la globalización o mundialización evidencia la interdependencia y conexión que existe entre los países para efecto de fabricar determinados productos. En este sentido se alude a la producción de aviones, los cuales requieren de una infinidad de insumos y productos, los cuales junto con la mano de obra, tienen una gran diversidad de orígenes, atendiendo por un lado a la especialización de determinadas industrias, al empleo de ciertas tecnologías y a la mano de obra especializada.

Lo anterior evidencia que el comercio internacional reconoce en el Siglo XXI la interdependencia de los países, la cual debe ser atendida por ramas de producción, sectores, industrias y productos en particular. Conforme a lo cual, no pueden aplicarse reglas o criterios iguales a toda esa variedad de sectores, industrias y mercancías. Ahora, en la renegociación del TLCAN, los productores de los tres países harán valer esas asimetrías, donde los criterios prevalecientes para la industria del acero, no serán los mismos que los aplicables a la industria automotriz y tampoco a los sectores textil y del vestido, mucho menos corresponden a los mismos criterios para el sector agrícola. Huelga decir, en este último rubro, las fortalezas de cada país se identificarán en cada producto, en el caso de México, por poner algunos ejemplos, en aguacate y jitomate. En EUA en maíz y trigo. Esto es, **la renegociación del TLCAN acabará por reconocer las fortalezas y ventajas comparativas de una y otra nación, además de identificar a los consumidores como una pieza importante, donde cambios relevantes en el statu quo prevaleciente, pueden afectar el balance económico mantenido hasta hoy.**

In the same sense, the supply of inputs and products of Asian origin allows many countries to be competitive in the manufacture of intermediate and finished products. That is, globalization demonstrates the interdependence and connection that exists between countries in order to manufacture certain products. In this sense it is alluded to the production of aircrafts, which require an infinity of inputs and products, which together with labor, have a great diversity of origins, attending on the one hand to the specialization of certain industries, the employment of certain technologies and specialized labor.

This shows that International trade recognizes in the 21st century the interdependence of countries, which must be addressed by branches of production, sectors, industries and products in particular. According to which, we cannot apply the same rules or criteria to all that variety of sectors, industries and goods. Now, in the renegotiation of the NAFTA, the producers of the three countries will assert these asymmetries, where the criteria prevailing for the steel industry, will not be the same as those applicable to the automotive industry and also to the textile and clothing sectors, Much less correspond to the same criteria for the agricultural sector. Needless to say, in this last item, the strengths of each country will be identified in each product, in the case of Mexico, to put some examples, in avocado and tomato. In the USA in corn and wheat. That is, **the renegotiation of NAFTA will eventually recognize the strengths and comparative advantages of each nation, as well as identifying consumers as an important piece, where relevant changes in the prevailing status quo can affect the economic balance maintained to date.**

“ En la renegociación solicitará que se aclare cómo se midió el déficit comercial, porque al parecer no está considerada la balanza de servicios, donde México es deficitario con EUA ”



“In the renegotiation he will ask to clarify how the trade deficit was measured, because apparently the balance of services is not considered, where Mexico is deficient with the US”

En suma, no tomar en cuenta todos los factores enunciados, es desconocer la interdependencia de los países, así como soslayar todos los ajustes y cálculos necesarios para determinar si efectivamente el desbalance comercial argumentado por Donald Trump es justificado y debe corregirse.

El gobierno de México está dispuesto a corregir el déficit comercial de EUA. Ildelfonso Guajardo, Secretario de Economía, en diversas entrevistas ha manifestado lo anterior: “... el rebalanceamiento de comercio es a través de la expansión de la relación comercial, no a través de la contención”.²⁷ Asimismo, en la renegociación solicitará que se aclare cómo se midió el déficit comercial, porque al parecer no está considerada la balanza de servicios, donde México es deficitario con EUA.

Otro de los temas cuestionados por el sector privado mexicano con respecto a los objetivos fijados por el USTR para la renegociación es el laboral. Donde el empresariado mexicano señala que los problemas de empleo de EUA no se deben a un desplazamiento de la mano de obra hacia México, donde la automatización y el traslado de empresas estadounidenses a China han jugado un papel importante. También los mexicanos se pronuncian por el rechazo a pretender igualar los salarios mexicanos con los estadounidenses y cuentan con el aval del Secretario de Economía, en razón de que se trata de un asunto de política interna.²⁸

In sum, not taking into account all the factors stated, is to ignore the interdependence of countries, as well as to avoid all necessary adjustments and calculations to determine if the trade imbalance argued by Donald Trump is indeed justified and must be corrected.

The Mexican government is ready to correct the US trade deficit. Ildelfonso Guajardo, Secretary of Economy, in several interviews has stated the above: “... the rebalancing of trade is through the expansion of the commercial relationship, not through containment.”²⁷ Likewise, in the renegotiation he will ask to clarify how the trade deficit was measured, because apparently the balance of services is not considered, where Mexico is deficient with the US.

Another issue challenged by the Mexican private sector regarding the objectives set by the USTR for renegotiation is the labor market. Where Mexican businessmen point out that US employment problems are not due to a labor displacement towards Mexico, where automation and the transfer of US companies to China have played an important role. Mexicans also speak out against refusing to equalize Mexican wages with the Americans and have the backing of the Secretary of the Economy, because it is a matter of domestic policy.²⁸

²⁷ PONCE, Karla, “Define México sus objetivos para el TLCAN”, *Op. Cit.* p. 7.
PONCE, Karla, “Define México sus objetivos para el TLCAN”, *Op. Cit.* p. 7.

²⁸ FIGUEROA, Héctor, “EU tira golpes en el primer round”, en *Excélsior*, primera sección, p. 1.



Uno de los objetivos del USTR tal vez aceptable para México, es trasladar las disposiciones del Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) al texto del TLCAN renegociado, es decir, que las tres naciones asuman determinados compromisos en materia laboral, como por ejemplo, reconocer la libertad de asociación de los trabajadores, así como la contratación a través de la negociación colectiva. Evitar el trabajo forzado, así como el empleo de menores en las labores productivas. Impedir la discriminación de los trabajadores. Reconocer el otorgamiento de condiciones laborales favorables para los trabajadores, verbigracia, un salario mínimo justo, jornada de trabajo adecuada y un esquema de seguridad social frente a los riesgos laborales.²⁹ Aspectos todos ellos contemplados en las leyes laborales y de seguridad social vigentes en México.

One of the objectives of the USTR, perhaps acceptable to Mexico, is to move the provisions of the North American Agreement on Labor Cooperation (NAALC) to the renegotiated NAFTA text, that is, that the three nations make certain commitments in labor matters, such as recognizing the freedom of association of workers, as well as contracting through collective bargaining. Avoid forced labor, as well as the employment of minors in productive labor. Prevent discrimination against workers. Recognize the granting of favorable working conditions for workers, for example, a fair minimum wage, adequate working hours and a social security scheme against occupational hazards.²⁹ Aspects all contemplated in the labor and social security laws in force in Mexico.



²⁹ - Require NAFTA countries to adopt and maintain in their laws and practices the internationally recognized core labor standards as recognized in the ILO Declaration, including:

- Freedom of association and the effective recognition of the right to collective bargaining;
- Elimination of all forms of forced or compulsory labor;
- Effective abolition of child labor and a prohibition on the worst forms of child labor; and
- Elimination of discrimination in respect of employment and occupation.

- Require NAFTA countries to have laws governing acceptable conditions of work with respect to minimum wages, hours of work, and occupational safety and health". Idem.

“ El discurso de Trump también aparenta desconocer, la automatización en los sectores agrícolas e industrial que en las últimas décadas ha jugado un papel importante. Es decir, la tecnología junto al desarrollo de nuevas máquinas han sustituido a la mano de obra ”

“Trump's speech also seems to ignore, automation in the agricultural and industrial sectors that in recent decades has played an important role. That is to say, the technology together with the development of new machines have replaced to manual labor ”

El discurso de Trump también aparenta desconocer, la automatización en los sectores agrícolas e industrial que en las últimas décadas ha jugado un papel importante. Es decir, la tecnología junto al desarrollo de nuevas máquinas han sustituido a la mano de obra. Pareciera que el Siglo XXI es una confirmación de esa Revolución Industrial, la cual inició hace dos siglos, conforme a la cual la máquina sustituye al hombre.³⁰ Al respecto, no hay manera de regresar al pasado, no hay forma de reintegrar al hombre, entre ellos a los estadounidenses, a actividades donde la máquina supera en eficiencia y rendimiento, además de reducir los costos de fabricación de los productos. Todo ello en beneficio del consumidor. La renegociación del TLCAN no puede corregir o revertir la automatización presente y futura. De hecho, ahora uno de los capítulos a negociar es el comercio electrónico, donde sin duda un número importante de empleos se pierden y han perdido al no requerir a la apertura de puntos de venta o tiendas, toda vez que el comercio es digital y sólo requiere del almacenaje, transportación y entrega de productos.

Trump's speech also seems to ignore, automation in the agricultural and industrial sectors that in recent decades has played an important role. That is, the technology together with the development of new machines have replaced the workforce. It seems that the 21st Century is a confirmation of that Industrial Revolution, which began two centuries ago, according to which the machine replaces the man.³⁰ In this regard, there is no way to return to the past, there is no way to reintegrate man, including the Americans, to activities where the machine excels in efficiency and performance, and reduce manufacturing costs of products. All this for the benefit of the consumer. The renegotiation of NAFTA cannot correct or reverse current and future automation. In fact, now one of the chapters to be negotiated is e-commerce, where no doubt a significant number of jobs are lost and lost by not requiring the opening of outlets or shops, since the trade is digital and only Requires the storage, transportation and delivery of products.



³⁰ “De acuerdo con la encuesta World Robot Statistics 2015, publicada por la Federación Internacional de Robótica (IFR, por sus siglas en inglés), para el año 2018, cerca de 1.3 millones de robots industriales funcionarán en fábricas de todo el mundo. En un hecho sin precedentes, las inversiones globales en robots para el sector automotriz de alto ingreso se incrementaron 43 por ciento tan solo en un año (entre 2013 y 2014). Actualmente, el líder mundial en automatización robótica industrial es Corea del Sur... supera siete veces el promedio global (478 unidades), seguido por Japón (314 unidades) y Alemania (292 unidades). Estados Unidos ocupa el séptimo lugar con 164 unidades. Nunca antes se habían vendido tantas unidades de robots en un año como sucedió en China durante el 2014 (57,100 unidades). Se pronostica que el auge continuará con la misma intensidad hasta el 2018; para entonces, China representará más de un tercio de los robots industriales instalados en todo el mundo. “El auge de la robótica está marcando un hito importante en la cuarta revolución industrial... Hay un mayor impulso en la colaboración entre humanos y robots...” destaca Joe Gemma, presidente de la IFR”. [Énfasis añadido]

<http://www.reporteroindustrial.com/temas/En-el-2018-existirán-13-millones-de-robots-industriales-en-todo-el-mundo+111296>, consultado el 14 de agosto de 2017.

“According to the World Robot Statistics 2015 survey, published by the International Federation of Robotics (IFR), by the year 2018, nearly 1.3 million industrial robots will operate in factories around the world. In an unprecedented move, global investments in robots for the high-income automotive sector increased 43 percent in just one year (between 2013 and 2014). Currently, the world leader in industrial robotic automation is South Korea ... exceeds seven times the global average (478 units), followed by Japan (314 units) and Germany (292 units). The United States ranks seventh with 164 units. Never before had so many robot units been sold in a year like it happened in China during 2014 (57,100 units). The boom is forecast to continue with the same intensity until 2018; By then, China will account for more than a third of industrial robots installed worldwide. “The rise of robotics is marking an important milestone in the fourth industrial revolution ... There is greater momentum in the collaboration between humans and robots ...” said Joe Gemma, president of the IFR. [Emphasis added]

<http://www.reporteroindustrial.com/temas/En-el-2018-existirán-13-millones-de-robots-industriales-en-todo-el-mundo+111296>, accessed on August 14, 2017.

“ El tercer aspecto referente a la eliminación del Capítulo XIX del TLCAN, conforme al cual se han resuelto más de un centenar de controversias comerciales surgidas entre los tres países, implica, sin lugar a dudas, un retroceso ”



“The third aspect regarding the elimination of NAFTA's Chapter XIX, with which more than one hundred trade disputes between the three countries have been resolved, undoubtedly means a setback”

El tercer aspecto referente a la eliminación del Capítulo XIX del TLCAN, conforme al cual se han resuelto más de un centenar de controversias comerciales surgidas entre los tres países, implica, sin lugar a dudas, un retroceso.³¹ Lo anterior, en razón de tratarse de un mecanismo supranacional que permite a los empresarios, exportadores e importadores, impugnar las decisiones de los gobiernos de imponer cuotas compensatorias a las mercancías importadas, lo cual ocasiona el encarecimiento de las mercancías y las coloca fuera de la competencia comercial. Así, el mencionado mecanismo ofrece una alternativa de impartición de justicia distinta a los tribunales y cortes de cualquiera de los tres países. Donde algunas de las garantías consisten en contar con un órgano colegiado imparcial y especializado en aspectos de comercio exterior, particularmente en las investigaciones antidumping y sobre subvenciones.

Valga decir, el mencionado Capítulo XIX fue originalmente una propuesta de Canadá planteada en el Acuerdo Comercial suscrito por EUA con dicho país en 1989³² y el cual se mantuvo en el TLCAN. Además, actualmente es el único mecanismo de este tipo previsto en los tratados comerciales firmados por EUA con otros países.

The third aspect regarding the elimination of NAFTA's Chapter XIX, with which more than one hundred trade disputes between the three countries have been resolved, undoubtedly means a setback.³¹ This is because it is a supranational mechanism that allows entrepreneurs, exporters and importers to challenge the decisions of governments to impose countervailing duties on imported goods, which causes the commodity to rise and places them outside the market competition. Thus, the aforementioned mechanism offers an alternative of imparting justice other than the courts and courts of any of the three countries. Where some of the guarantees consist of having an impartial and specialized collegiate body in foreign trade aspects, particularly in antidumping and subsidy investigations.

Needless to say, the aforementioned Chapter XIX was originally a proposal of Canada raised in the Trade Agreement signed by the USA with that country in 1989³² and which was maintained in the NAFTA. In addition, it is currently the only mechanism of this type provided for in trade agreements signed by the USA with other countries.



³¹ “The third-party dispute system dates back to 1987, when President Ronald Reagan granted Canada's demands for an independent resolution mechanism to salvage the U.S.-Canada free-trade pact, NAFTA's predecessor. The issue threatened to become a deal breaker 30 years ago, and it took the intervention of Canadian Prime Minister Brian Mulroney and U.S. Treasury Secretary James Baker to get resolved. Colin Robertson, a Canadian negotiator at those 1987 talks, said Canada's business community pushed for independent panels after years of amassing large legal bills unsuccessfully fighting U.S. trade sanctions in the American courts. Since coming into force, nearly 150 Chapter 19 cases have been adjudicated, two-thirds of which were brought by either Canada or Mexico against the Commerce Department”. VIEIRA, Paul in Ottawa, William Mauldin in Washington and Anthony Harrup in Mexico City, “Nafta Talks Open With Spat Over How to Resolve Tariff Conflicts”, en Wall Street Journal, August 16, 2017 https://mg.mail.yahoo.com/neo/b/message?sMid=66&fid=Inbox&fidx=1&sort=date&order=down&startMid=50&filterBy=&ac=Hr52N.oJRGonEeFuhj8vLV0Zk6g-&mailboxId=VjJ-TjEM_v7NBWDgWdutmKxfJrUF1H2cNdmzHEAXoobjGa5A-Cvk5_fD19I0jYFWQvd7hrHNADyZzYG-6b9Pef6r xh-J5C6LyUnkpUSevalNc&.rand=484277724&midIndex=16&mid=AGtL2kIAERaWZXICQgqxN_VB yM&fromId=&blockImages=0

³² El 4 de octubre de 1987 suscribieron el acuerdo denominado Canada-United States Free Trade Agreement (CUSFTA), el cual entró en vigor el 1 de enero de 1989. GOVERNMENT OF CANADA, Canada – US Free Trade Agreement, http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/united_states-etats_unis/fta-ale/background-contexte.aspx?lang=eng, consultado el 15 de agosto de 2017. On October 4, 1987, they signed the Canada-United States Free Trade Agreement (CUSFTA), which entered into force on January 1, 1989. GOVERNMENT OF CANADA, Canada - US Free Trade Agreement, http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/united_states-etats_unis/fta-ale/background-contexte.aspx?Lang=eng, accessed August 15, 2017.

“ Los puntos aquí vertidos no son las únicas preocupaciones del gobierno mexicano y del sector privado, pero son algunas de las más relevantes. El panorama para México será más claro en los próximos meses como resultado de las rondas de negociación y permitirá contar con más información para la toma de decisiones ”

“The points made here are not the only concerns of the Mexican government and the private sector, but they are some of the most relevant. The outlook for Mexico will be clearer in the coming months as a result of the negotiation rounds and will allow for more information for decision-making”

Así, parece no gustarle a Trump, primero, el hecho de que una decisión gubernamental pueda ser revertida; segundo, sobre todo por un órgano colegiado no perteneciente al Poder Judicial estadounidense.³³ Lo cierto es que EUA ha perdido diversos casos y cuando intentó revertir algunas de esas decisiones de paneles binacionales, bajo el esquema de un Comité de Impugnación Extraordinaria (CIE), mecanismo previsto en el propio Capítulo XIX, el resultado fue negativo en todos los casos. Así, de momento se desconoce cuál es el argumento de dicho país para proponer la eliminación del mencionado capítulo, pero lo indiscutible es, los paneles binacionales derivados del Capítulo XIX ³⁴ impartieron justicia ajustados a las reglas y procedimientos derivados del referido capítulo.³⁵ Por otra parte, no negamos, el mecanismo es mejorable y ese debiera ser el objetivo de la renegociación y no la eliminación.

Los puntos aquí vertidos no son las únicas preocupaciones del gobierno mexicano y del sector privado, pero son algunas de las más relevantes. El panorama para México será más claro en los próximos meses como resultado de las rondas de negociación y permitirá contar con más información para la toma de decisiones. Lo cierto es, la supervivencia del TLCAN está en juego en esta renegociación, al extremo de que podrían ser México o Canadá y no sólo EUA, quienes opten en dar por terminado el tratado si las condiciones no son favorables para los tres países.

Thus, Trump does not seem to like, first, the fact that a government decision can be reversed; Second, especially by a collegiate body not belonging to the US Judicial Branch.³³ The truth is that the United States has lost several cases and when it tried to reverse some of those decisions of binational panels, under the scheme of an Extraordinary Challenging Committee (ECC), mechanism provided for in Chapter XIX itself, the result was negative in all cases. Thus, at the moment it is unknown what the argument is of that country to propose the elimination of the mentioned chapter, but the indisputable thing is, the binational panels derived from Chapter XIX ³⁴ imparted justice adjusted to the rules and procedures derived from that chapter.³⁵ On the other hand, we do not deny, the mechanism is improvable and that should be the objective of the renegotiation and not the elimination.

The points made here are not the only concerns of the Mexican government and the private sector, but they are some of the most relevant. The outlook for Mexico will be clearer in the coming months as a result of the negotiation rounds and will allow for more information for decision-making. The truth is, the survival of NAFTA is at stake in this renegotiation, to the extent that it could be Mexico or Canada and not just the US, who opt to terminate the treaty if the conditions are not favorable for the three countries.



³³ Esta idea deriva del objetivo planteado por EUA al señalar “Preserve the ability of the United States to enforce rigorously its trade laws, including the antidumping, countervailing duty, and safeguard laws”, Office of the United States Trade Representative (USTR) Executive Office of the president, Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation, Op. cit., p. 14.

This idea stems from the US objective of stating “Preserve the ability of the United States to enforce rigorously its trade laws, including the antidumping, countervailing duty, and safeguard laws”, Office of the United States Trade Representative (USTR) Executive Office of the president, Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation, Op. cit., p. 14.

³⁴ Estos CIE se instalan cuando el gobierno de alguno de los países presenta una solicitud bajo el argumento de que existió alguna violación al procedimiento o alguno de los panelistas trasgredió el código de conducta y violó el principio de imparcialidad, según lo previsto en el artículo 1904.13 del TLCAN.

These ECCs are installed when the government of one of the countries submits a request on the grounds that there was a violation of the procedure or one of the panelists violated the code of conduct and violated the principle of impartiality, as provided in Article 1904.13 NAFTA.

³⁵ Únicamente se han tramitado tres casos en los 23 años de vigencia del TLCAN, los tres han sido solicitados por EUA y son: 1. Cemento Portland gris y “Clinker” de cemento procedentes de México, USA-MEX-2000-1904-01ECC, decisión emitida el 30/10/2003. 2. Magnesio procedente de Canadá, USA-CDA-2003-1904-01ECC, decisión del 7/10/2004; y 3. Productos de madera blanda procedentes de Canadá, USA-CDA-2004-1904-01ECC, decisión del 10/8/2005. SECRETARIADO DEL TLCAN, Decisiones e informes,

<https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Decisiones-e-informes>, consultado el 16 de agosto de 2017. Only three cases have been processed in the 23 years of NAFTA, all three have been requested by the USA and are: 1. Gray Portland cement and “Clinker” cement from Mexico, USA-MEX-2000-1904-01ECC, Decision issued on 10/30/2003. 2. Magnesium from Canada, USA-CDA-2003-1904-01ECC, decision of 7/10/2004; And 3. Softwood products from Canada, USA-CDA-2004-1904-01ECC, decision of 08/10/2005. NAFTA SECRETARIAT, Decisions and Reports, <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Decisiones-e-informes>, consulted on August 16, 2017.

Los Obstáculos Técnicos, *la Última* Frontera del Libre Comercio

*The Technical Obstacles:
the Last Border of the Free Trade*

Mtro. Carlos M. Pérez Munguía





Ante el escenario internacional de apertura, reducción arancelaria y facilitación comercial, la aplicación de regulaciones no arancelarias u obstáculos técnicos se convierten en el último recurso para brindar el acceso al mercado. Permitidos y avalados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), este tipo de instrumentos establecidos por los gobiernos y autoridades locales sirven para: controlar y proteger la planta productiva, preservar los bienes de cada país, proteger a los consumidores y coadyuvar con la calidad o inocuidad de las mercancías que están adquiriendo.

El comercio internacional se ha convertido en uno de los principales motores que impulsan la actividad económica a nivel mundial, cada una de las naciones y sus empresas encuentran, gracias al avance en materia de comunicaciones, las formas de integrarse a las cadenas de producción global, con toda una gama de beneficios tangibles para los participantes.

Las **Cadenas Globales de Valor (CGV)** se han convertido en una característica esencial de nuestra realidad económica; este tema ha tomado tanta relevancia que ya es objeto de estudio por parte de la Organización Mundial del Comercio, (OMC). En la actualidad, las etapas del proceso productivo de las empresas transnacionales están repartidas por todo el mundo: desde la concepción del producto (investigación y desarrollo), la fabricación de los componentes, el ensamble o integración, hasta llegar a la distribución y la comercialización.

Given the international scenario of opening, tariff reduction and trade facilitation, the application of non-tariff regulations or technical barriers become the last resource to provide market access. Allowed and endorsed by the World Trade Organization (WTO), these instruments established by governments and local authorities serve to: control and protect the productive plant, preserve the assets of each country, protect consumers and contribute to quality or safety of the goods they are acquiring.

International trade has become one of the main drivers of global economic activity. Each nation and its companies find, thanks to advances in communications, ways of integrating into global production chains, with a range of tangible benefits for participants.

Global Value Chains (GVCs) have become an essential feature of our economic reality; this issue has become so important that it is already a subject studied by the World Trade Organization (WTO). At present, the stages of the production process of transnational corporations are spread all over the world: from product design (research and development), component manufacturing, assembly or integration, all the way to distribution and marketing.



Mtro. Carlos M. Pérez Munguía

Egresado de la EBC como Licenciado en Ciencias Administrativas y Maestro en Administración. Ha cursado los programas de alta dirección en el IPADE. Tiene una experiencia de 29 años de gerenciamiento en las áreas de administración de operaciones, comercio exterior, logística, planeación estratégica de negocios y consultoría, así como sistemas y procedimientos globales, sistemas de gestión, además de conocimiento pleno del ámbito regional de negocios en América Latina. En el ámbito académico ha sido catedrático para diversas universidades y co-autor del libro "Comercio Exterior en México, retos y oportunidades" (2009). Además, es vicepresidente de 3 organismos: el Consejo Directivo del Consejo Mexicano de Normalización y Evaluación de la Conformidad (COMENOR), el Comité Electrotécnico Mexicano (CEM) de la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC) y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM). Consejero de la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA). Socio fundador y ex Presidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior (IMECE). Desde 2009, es Director General de

Graduate of the EBC with a Bachelor's in Administrative Sciences and a Master's in Administration and has attended the senior management programs at IPADE. He has 29 years of management experience in the areas of operations management, foreign trade, logistics, strategic business planning and consulting, as well as global systems and procedures, management systems, as well as full knowledge of the regional business environment in Latin America. In the academic field he has been professor for several universities and co-author of the book "Foreign Trade in Mexico, challenges and opportunities" (2009). In addition, he is vice-president of 3 organizations: the Board of Directors of the Mexican Council for Standardization and Conformity Assessment (COMENOR), the Mexican Electrotechnical Committee (CEM) of the International Electrotechnical Commission (IEC) and the National Association of Importers and Exporters of Mexican Republic (ANIERM). He is Counselor to the Mexican Accreditation Entity (EMA) and a founding partner former President of the Mexican Institute of Foreign Trade Executives (IMECE). Since 2009, he's been General Director of 'Normalización y Certificación NYCE, S.C.'

“Es claro que ante el incremento de la apertura comercial, el acceso a mercados para productos y servicios se ha convertido en un elemento estratégico para las empresas y las economías nacionales”

“It is clear that with the increase of trade openness, access to markets for products and services has become a strategic element for companies and national economies”

Las CGV permiten ofrecer nuevas perspectivas de crecimiento, desarrollo y empleo ya que en un mundo tan interconectado como el actual, tanto los costos del proteccionismo comercial y de las inversiones como los beneficios de la apertura multilateral en los sectores agrícola, manufacturero y de servicios, son muy superiores a los obtenidos en tareas de manufactura tradicionales.¹

Por otra parte, las políticas de facilitación comercial y multilateralismo así como la desregulación para el comercio como para las inversiones es un elemento toral y presente en toda negociación; la eliminación de reglamentación y restricciones, buscando reducirlas es el objetivo económico para agilizar el intercambio de mercancías y la movilidad de capitales.²

Es claro que ante el incremento de la apertura comercial, el acceso a mercados para productos y servicios se ha convertido en un elemento estratégico para las empresas y las economías nacionales así como también, contar con productos estandarizados cuya consecuencia es promover la globalización.

El acceso a mercado según la OMC, es “el conjunto de condiciones y medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por los países Miembros, para la entrada de determinadas mercancías a sus mercados”. En una definición más comercial, podemos decir que es la capacidad que tienen los exportadores para penetrar en el mercado de otro país.

GVCs offer new perspectives for growth, development and employment, since in a world as interconnected as the present, both the costs of trade protectionism and investment and the benefits of multilateral openness in the agricultural, manufacturing and service sectors, are much higher than those obtained in traditional manufacturing tasks.¹

On the other hand, trade facilitation and multilateralism policies, as well as deregulation for trade and investment, are a central element in all negotiations; the elimination of regulations and restrictions, seeking to reduce them is the economic objective to expedite the exchange of goods and the mobility of capital.²

It is clear that with the increase of trade openness, access to markets for products and services has become a strategic element for companies and national economies as well as to have standardized products whose consequence is to promote globalization.

Market access under the WTO is “the set of tariff and non-tariff conditions and measures agreed by Member countries for the entry of certain goods into their markets.” In a more commercial definition, we can say that it is the ability of exporters to penetrate the market of another country.



¹ OECD, WTC y UNCTAD. (2013) *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs*. OECD, WTC and UNCTAD. (2013) *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs*.

² Pérez, C. (Febrero 25, 2014). *Mundialización de la producción: las Cadenas Globales de Valor*. Forbes México, Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/mundializacion-de-la-produccion-las-cadenas-globales-de-valor/>. Pérez, C. (February 25, 2014). *Mundialización de la producción: las Cadenas Globales de Valor*. Forbes México, Web site: <https://www.forbes.com.mx/mundializacion-de-la-produccion-las-cadenas-globales-de-valor/>.

“A nivel internacional, es evidente que se han hecho enormes esfuerzos por facilitar el comercio mediante reducciones arancelarias y la firma de acuerdos internacionales”



“At the international level, it is evident that enormous efforts have been made to facilitate trade through tariff reductions and the signing of international agreements”

El grado de apertura y de acceso al mercado, depende de la complejidad y magnitud de las barreras comerciales establecidas por autoridades de cada nación y deben ser cumplidas por los importadores y fabricantes locales para poder comercializar dentro de su territorio, a esto se le denomina “Trato Nacional”.

Bajo las reglas del Sistema Multilateral del Comercio de la OMC, cada uno de sus integrantes debe cumplir con este principio así como con el de no discriminación, que se refieren específicamente a la condición que se concede a las mercancías o servicios provenientes de los terceros países.

Existe dentro de la OMC el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC), que es específico a los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad; su objetivo es que estas prácticas no sean discriminatorias ni creen obstáculos innecesarios al comercio.

El Acuerdo reconoce el derecho de los Miembros de la OMC a aplicar medidas para alcanzar objetivos normativos legítimos. El Acuerdo OTC recomienda firmemente a los Miembros que basen sus medidas en normas internacionales como medio de facilitar el comercio ya que este acuerdo tiene por objeto crear un entorno comercial previsible.³

A nivel internacional, es evidente que se han hecho enormes esfuerzos por facilitar el comercio mediante reducciones arancelarias y la firma de acuerdos internacionales. Para darse una idea del esfuerzo realizado es conveniente visitar el sitio de la OMC, en el que se puede revisar la lista de los más de 250 instrumentos negociados a nivel mundial.

The degree of openness and access to the market depends on the complexity and magnitude of the trade barriers established by the authorities of each nation and must be fulfilled by local importers and manufacturers in order to be able to market within their territory, this is known as "National Treatment".

Under the rules of the WTO Multilateral Trade System, each of its members must comply with this principle as well as with non-discrimination, which specifically refers to the condition that is granted to goods or services from third countries.

Within the WTO exist an Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement), which is specific to technical regulations, standards and conformity assessment procedures; its aim is that these practices are neither discriminatory nor create unnecessary barriers to trade.

The Agreement recognizes the right of WTO Members to implement measures to achieve legitimate regulatory objectives. The TBT Agreement strongly recommends Members to base their actions on international standards as a means of facilitating trade as this agreement aims to create a predictable trading environment.³

At the international level, it is evident that enormous efforts have been made to facilitate trade through tariff reductions and the signing of international agreements. To get an idea of the effort made, it is convenient to visit the WTO website, where one can review the list of more than 250 instruments negotiated worldwide.



³ Pérez, C. (Julio 28, 2014). La última frontera del acceso a mercados. Forbes México, Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/la-ultima-frontera-del-acceso-mercados/>.

Pérez, C. (July 28, 2014). La última frontera del acceso a mercados. Forbes México, Web Site: <https://www.forbes.com.mx/la-ultima-frontera-del-acceso-mercados/>.



También, en el Informe sobre el Comercio Mundial 2016 de la OMC⁴ se hace un estudio a profundidad del impacto ocasionado en la dinámica comercial a nivel internacional ante la imposición de las medidas no arancelarias.

Es entonces como concluimos que ante la apertura, reducción arancelaria y facilitación comercial, la aplicación de regulaciones no arancelarias se convierte en el último recurso para brindar el acceso al mercado y, por ello, un enorme debate surge cuando ante la reducción de aranceles, crece la aplicación de medidas o regulaciones no arancelarias; ello haría pensar en un sentido, que se está otorgando un nivel de protección a la industria, pero es algo permitido y avalado por la OMC.

Desde la óptica del deber ser, debemos ver a los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTCs), como instrumentos que establecen los gobiernos para controlar y proteger la planta productiva, para preservar los bienes de cada país, para proteger a los consumidores y coadyuvar con la calidad o inocuidad de las mercancías que están adquiriendo, asegurarse de que por ejemplo: un fármaco no genera un riesgo sanitario, o evitar que proliferen y se extienda una plaga o se reduzcan emisiones a la atmósfera.

No obstante, por su naturaleza, los OTCs y las regulaciones no arancelarias representan una complejidad para el libre comercio, y es difícil ante los embates del incremento incesante de la actividad comercial que las empresas las adopten y las cumplan de manera voluntaria, sin omitir que ello en la mayoría de las ocasiones trae consigo un incremento en los costos de transacción.

Also, the WTO's 2016⁴ World Trade Report provides an in-depth study of the impact on trade dynamics at the international level with the imposition of non-tariff measures.

And so we conclude that before the opening, tariff reduction and trade facilitation, the application of non-tariff regulations becomes the last resource to provide access to the market and, therefore, a huge debate arises when faced with the reduction of tariffs, the application of non-tariff measures or regulations grows; this makes you think that in a sense, a level of protection is being given to the industry, but it is something that is allowed and endorsed by the WTO.

From the point of view of how it should be, we must see the Technical Barriers to Trade (TBT), as instruments established by governments to control and protect the productive plant, to preserve the assets of each country, to protect consumers and to contribute to quality or safety of the goods they are acquiring, ensure that, for example: a drug does not create a health risk, or prevent a pest from spreading and spreading, or reducing emissions into the atmosphere.

However, by their nature, TBTs and non-tariff regulations represent a complexity for free trade, and it is difficult in the face of the unceasing increase in commercial activity that companies adopt and comply with voluntarily, without omitting that this in most cases brings with it an increase in transaction costs.



“ Hay que tener en cuenta que los estándares o normas técnicas son documentos basados en los resultados de la experiencia y el desarrollo tecnológico, que contienen especificaciones técnicas elaboradas por consenso entre las partes interesadas ”

“It should be borne in mind that technical standards or standards are documents based on the results of experience and technological development, which contain technical specifications developed by consensus among the interested parties”

También es claro y evidente que ante una red amplia de acuerdos comerciales, como la que tenemos como país, existe una presión constante de nuestros principales socios comerciales para impulsar las exportaciones de sus empresas, para eliminarlas, flexibilizarlas o facilitar su cumplimiento reconociendo o adoptando certificaciones o documentos que comprueban el cumplimiento con regulaciones establecidas en el país de origen o en otros países; y ello puede ser válido y viable, pero siempre que sea recíproco y mutuamente satisfactorio y no una práctica unilateral que implica ceder el acceso al mercado generándose una desventaja para la planta productiva nacional.

Hay que tener en cuenta que los estándares o normas técnicas son documentos basados en los resultados de la experiencia y el desarrollo tecnológico, que contienen especificaciones técnicas elaboradas por consenso entre las partes interesadas: fabricantes, gobierno, usuarios y consumidores; centros de investigación y laboratorios; asociaciones y colegios profesionales; agentes sociales, etcétera.

Dada la diversidad de materias sobre las que pueden versar y el campo que pretendan especificar estos documentos, pueden constar de: definiciones y terminología; especificaciones, requisitos o características; dimensiones y tolerancias; medios de verificación, evaluación, ensayo y análisis; símbolos gráficos, unidades y equivalencias; especificaciones sobre métodos, procesos productivos, rendimientos y habilidades.

Las normas establecen un criterio objetivo que aplica a un producto, un proceso, un sistema, una persona o un servicio. Se encargan de definir la seguridad, durabilidad, habilidad, fiabilidad, mantenimiento e intercambiabilidad.

It is also clear and evident that before a wide network of trade agreements, such as the one we have as a country, there is constant pressure from our main trading partners to boost their companies' exports, to eliminate them, to make them more flexible or to facilitate their compliance by recognizing or adopting certifications or documents that prove compliance with regulations established in the country of origin or in other countries; and this can be valid and viable, but as long as it is reciprocal and mutually satisfactory and not a unilateral practice that implies giving up access to the market, generating a disadvantage for the national productive plant.

It should be borne in mind that technical standards or standards are documents based on the results of experience and technological development, which contain technical specifications developed by consensus among the interested parties: manufacturers, government, users and consumers; research centers and laboratories; professional associations and colleges; social agents, and so on.

Given the diversity of subjects that they can cover and the field they intend to specify these documents may consist of: definitions and terminology; specifications, requirements or characteristics; dimensions and tolerances; means of verification, evaluation, testing and analysis; graphic symbols, units and equivalences; specifications on methods, production processes, yields and skills.

Regulations establish an objective criterion that applies to a product, a process, a system, a person or a service. They are responsible for defining safety, durability, ability, reliability, maintenance and interchangeability.



“ Al fijar los niveles de calidad y seguridad, las normas se convierten en un medio óptimo para facilitar la transparencia en el mercado, lo cual es fundamental a la hora de competir ”



“By setting safety and quality standards, regulations become an optimal means to facilitate transparency in the market, which is fundamental when it comes to competing”

Al fijar los niveles de calidad y seguridad, las normas se convierten en un medio óptimo para facilitar la transparencia en el mercado, lo cual es fundamental a la hora de competir.

Por esta razón, la normalización es un proceso mediante el cual se unifican criterios con respecto a determinadas materias y para la utilización de un lenguaje común en un campo de actividad concreto y mientras más estandarizado esté un producto, más posibilidades hay para incrementar su economía de escala al comercializarse en más mercados, lo que conlleva una importante reducción de costos y el incremento de la eficiencia productiva de las empresas, al volverlas más competitivas.

La normalización no es solo una actividad local, existen enormes esfuerzos internacionales para estandarizar y la propia OMC reconoce a los organismos internacionales que generan estándares y que a la vez pueden ser asimilados y considerados en el desarrollo de estándares locales. Quizás unos simples ejemplos puedan ser de ayuda para demostrar que la homologación de medidas y parámetros generales ha resultado muy productiva para la vida cotidiana: el uso de las tarjetas de crédito o el uso de accesorios que utilizan el puerto USB. Son servicios y productos que se han globalizado.

Podemos concluir sin duda alguna que, no hay mejor insumo para impulsar la globalización que las normas aceptadas a nivel internacional. Por lo anterior, los invito a reflexionar sobre la importancia de contar con los OTCs y por qué los he denominado **“La última frontera del libre comercio”**.⁵

By setting safety and quality standards, regulations become an optimal means to facilitate transparency in the market, which is fundamental when it comes to competing

For this reason, standardization is a process by which criteria are unified with respect to certain subjects and the use of a common language in a particular field of activity and the more standardized a product is, the more possibilities there are to increase its economic scale when marketed in more markets, which entails a significant reduction of costs and the increase of the productive efficiency of the companies, by making them more competitive.

Standardization is not only a local activity, there are enormous international efforts to standardize, and the WTO itself recognizes the international organisms that generate standards and that can be assimilated and considered in the development of local standards. Perhaps a few simple examples can help to demonstrate that the homologation of measures and general parameters has been very productive for everyday life: the use of credit cards or the use of accessories that use the USB port. They are services and products that have been globalized.

We can no doubt conclude that there is no better input to promote globalization than internationally accepted norms. Therefore, I invite you to reflect on the importance of having TBTs and why I have called them **“The last frontier of free trade”**.⁵



⁵ Pérez, C. (Mayo 19, 2014). Estandarización y globalización. Forbes México, Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/estandarizacion-y-globalizacion/>.

Pérez, C. (May 19, 2014). Estandarización y globalización. Forbes México, Web Site: <https://www.forbes.com.mx/estandarizacion-y-globalizacion/>.



Sin embargo, todo esto no es suficiente para un libre comercio, ya que una vez desarrollado un estándar, se debe validar que los productos y servicios cumplen con dicho estándar. De acuerdo con la Norma ISO/IEC 17000:2004, la Evaluación de la Conformidad es la “demostración de que se cumplen los requisitos especificados relativos a un producto, proceso, sistema, persona u organismo”.

La Evaluación de la Conformidad es una herramienta profesional que permite instaurar confianza en el cumplimiento que se le exige a un producto o servicio específico. Esta confianza influye en la responsabilidad y fiabilidad generales con las que se hacen negocios en el ámbito del comercio internacional.

Tanto la integridad del producto como la calidad de los servicios se basan en la Evaluación de la Conformidad para garantizar el cumplimiento de las normas. Y para ello es conveniente la existencia de una infraestructura de calidad que pueda validar su cumplimiento.

En la práctica común, los productos certificados ostentan el sello del organismo que los certifica; el sello es un símbolo de seguridad y confianza para los consumidores cuando éstos conocen y entienden el alcance de estos conceptos.

Sin embargo, la Evaluación de la Conformidad requiere, para realizarse, una infraestructura nacional de calidad. Ésta es una herramienta que contribuye al desarrollo sostenido y promueve que las empresas sean más competitivas. Por eso la metrología, el desarrollo de normas, los ensayos de prueba, la acreditación, la certificación o verificación, son actividades vitales que requieren esa infraestructura formal que pueda asumir la responsabilidad que implica otorgar el acceso al mercado de manera responsable.

However, all this is not enough for a free trade, since once a standard has been developed, it must be validated that the products and services comply with that standard. In accordance with ISO / IEC 17000: 2004, Conformity Assessment is the “demonstration that specified requirements relating to a product, process, system, person or body are met.”



Conformity Assessment is a professional tool that allows you to establish confidence in the compliance required of a specific product or service. This confidence influences the general responsibility and reliability with which they do business in the field of international trade.

Both the integrity of the product and the quality of the services are based on the Conformity Assessment to ensure compliance with the norms. And for this, it is convenient to have a quality infrastructure that can validate compliance.

In common practice, certified products bear the seal of the certifying body; the seal is a symbol of security and trust for consumers when they know and understand the scope of these concepts.

However, to carry out the Conformity Assessment requires a quality national infrastructure. This is a tool that contributes to sustainable development and encourages companies to become more competitive. That is why metrology, standards development, testing, accreditation, certification or verification are vital activities that require that formal infrastructure that can assume the responsibility of granting access to the market in a responsible manner.



“México al igual que muchos países desarrollados o en vías de desarrollo, ha invertido en una infraestructura nacional de calidad conocida como Sistema Mexicano sobre Metrología, Normalización y Evaluación de la Conformidad”

“Mexico, like many developed or developing countries, has invested in a national infrastructure of quality known as the Mexican System on Metrology, Standardization and Conformity Assessment”



México al igual que muchos países desarrollados o en vías de desarrollo, ha invertido en una infraestructura nacional de calidad conocida como Sistema Mexicano sobre Metrología, Normalización y Evaluación de la Conformidad (SISMENEC), integrado precisamente por dependencias normalizadoras, entidades públicas y privadas, organismos nacionales de normalización, la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA) y una serie de organismos de certificación, unidades de verificación y laboratorios de prueba que realizan la Evaluación de la Conformidad en México. Su marco de referencia es la propia Ley Federal sobre Metrología y Normalización y su Reglamento.

Contar con esta infraestructura y utilizarla para beneficio de los consumidores, no es una tarea fácil; es muy complejo hacer coincidir los intereses económicos de la industria nacional con los del sector del comercio, que a su vez están inmersos en las obligaciones asumidas por el país en acuerdos internacionales y los procesos de apertura y facilitación comercial.

Por tal motivo es relevante conocer y entender cuál es la política pública relacionada con este tema en cada país; en nuestro caso, la Secretaría de Economía, a través de la Subsecretaría de Normatividad y Competitividad y la Dirección General de Normas han definido crear regulaciones técnicas más eficientes, que se cumplan de manera eficaz sin que se conviertan en un obstáculo técnico al comercio, al tiempo que promueve el desempeño de la industria y su competitividad.⁶

La infraestructura creada provee certificaciones o dictámenes de cumplimiento, y son elementos indispensables y presentes en la evolución y crecimiento del comercio internacional. Contar con el aval de una certificación le permite a los industriales demostrar que cumplen con estándares o regulaciones técnicas y potencialmente abarcar otros mercados.

Mexico, like many developed or developing countries, has invested in a national infrastructure of quality known as the Mexican System on Metrology, Standardization and Conformity Assessment (SISMENEC), which is comprised of standardization bodies, public and private entities, national standards bodies, the Mexican Accreditation Entity (MAE) and a number of certification bodies, verification units and test laboratories conducting the Conformity Assessment in Mexico. Its frame of reference is the Federal Act on Metrology and Standardization and its Regulations

Having this infrastructure and using it for the benefit of consumers is not an easy task; it is very complex to match the economic interests of the domestic industry with those of the commerce sector, which in turn are immersed in the obligations assumed by the country in international agreements and the processes of opening and facilitating trade.

For this reason it is relevant to know and understand the public policy related to this topic in each country; in our case, the Secretariat of Economy, through the Undersecretariat of Normativity and Competitiveness and the General Directorate of Standards have defined more efficient technical regulations that are effectively complied with without becoming a technical obstacle to trade, while also promoting the industry's performance and its competitiveness.⁶

The infrastructure created provides certifications or compliance reports, and are essential and present elements in the evolution and growth of international trade. Having the endorsement of a certification allows the industrialists to demonstrate that they comply with technical standards or regulations and potentially cover other markets.

CERTIFIED

⁶ Pérez C. (Febrero 2, 2015). Evaluación de la conformidad frente a la liberación comercial. Forbes México, Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/evaluacion-de-la-conformidad-frente-la-liberacion-comercial/>.

Pérez C. (February 2, 2015). Evaluación de la conformidad frente a la liberación comercial. Forbes México, Web Site: <https://www.forbes.com.mx/evaluacion-de-la-conformidad-frente-la-liberacion-comercial/>.

“ Los procesos de certificación cobraron gran fuerza como respuesta a las políticas mundiales de apertura de los mercados, y que han dado un vuelco profundo a las actividades industriales y comerciales de los países ”

“Certification processes have gained great strength in response to global market-opening policies, which have profoundly reversed the industrial and commercial activities of the countries”

Cabe señalar que los procesos de certificación cobraron gran fuerza como respuesta a las políticas mundiales de apertura de los mercados, y que han dado un vuelco profundo a las actividades industriales y comerciales de los países: la certificación se convierte cada día en un requisito de desempeño para acceder a mercados y competir con la inmensa oferta de productos que existen a nivel global.⁷

Ahora que estamos inmersos en las negociaciones para modernizar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es prácticamente seguro que en la mesa de la negociación se pondrán algunas propuestas para modificar lo relativo a Obstáculos Técnicos al Comercio. Es un elemento presente en el Capítulo IX. Artículos del 901 al 908.

Considero que, a pesar de que el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) no tuvo una aceptación favorable después de la elección del presidente Donald Trump (una vez que asumió el poder decidió no ratificarlo), es factible que las bases de negociación en materia de OTC's que ahí se definieron y quedaron plasmadas en su Capítulo 8, sea una buena base para modificar el TLCAN.

Dentro del texto del TPP hay elementos clave para incrementar y facilitar el comercio mediante la promoción de la implementación del Acuerdo OTC y tomando como base el trabajo del Foro de Cooperación Asia Pacífico mejor conocido como APEC, sobre normas y conformidad.

It should be noted that certification processes have gained great strength in response to global market-opening policies, which have profoundly reversed the industrial and commercial activities of the countries: certification is becoming a performance requirement every day to access markets and compete with the vast offer of products that exist globally.⁷

Now that we are engaged in negotiations to modernize the North American Free Trade Agreement (NAFTA), it is almost certain that at the negotiating table some proposals will be made to change what concerns Technical Barriers to Trade. It is an element present in Chapter IX. Articles 901 to 908.

I believe that, although the Transpacific Partnership Agreement (TPP) was not favorably accepted after the election of President Donald Trump (once he took office he decided not to ratify it), it is possible that the bases of negotiation in matters of TBT's that were defined there and they were expressed in its Chapter 8, will be a good base to modify NAFTA.

Within the text of the TPP there are key elements to increase and facilitate trade by promoting the implementation of the TBT Agreement and building on the work of the Asia Pacific Cooperation Forum better known as APEC on Standards and Compliance.

⁷ Pérez C. (Junio 18, 2015). *Certificación: una tendencia que crece*. Forbes México, Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/certificacion-una-tendencia-que-crece/>.

Pérez C. (June 18, 2015). *Certificación: una tendencia que crece*. Forbes México, Web Site: <https://www.forbes.com.mx/certificacion-una-tendencia-que-crece/>.



COSTS

Los objetivos definidos son congruentes con una mayor cooperación e integración además de que busca incrementar y facilitar el comercio mediante la promoción de la implementación del Acuerdo OTC y tomando como base el trabajo del APEC sobre normas y conformidad. Cuando sea posible, las Partes intentarán reducir los costos de cumplimiento a través de:

- a)** *La eliminación de los obstáculos técnicos innecesarios al comercio de mercancías entre las Partes.*
- b)** *La intensificación de la cooperación entre las agencias regulatorias de las Partes responsables de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad aplicables a las mercancías.*
- c)** *La existencia de un marco de trabajo para abordar el impacto de los obstáculos técnicos al comercio.*

Se define que nada impedirá a una Parte adoptar o mantener reglamentos técnicos o normas, de conformidad con sus derechos y obligaciones bajo el Acuerdo OTC que sean necesarios para alcanzar un objetivo legítimo, los imperativos de seguridad nacional, la prevención de prácticas que puedan inducir al error, la protección de la salud o seguridad humana, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente.

De igual forma en el campo de la normalización, de los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad se propone mayor cooperación con miras a facilitar el acceso a sus respectivos mercados, el alineamiento con las normas internacionales, y el uso de la acreditación para calificar a los organismos de la evaluación de la conformidad, así como la cooperación a través del reconocimiento mutuo.

The objectives defined are consistent with increased cooperation and integration, as well as seeking to increase and facilitate trade by promoting the implementation of the TBT Agreement and building on APEC's work on standards and compliance. When possible, Parties will seek to reduce compliance costs through:

- a)** *The elimination of unnecessary technical barriers to trade of goods between the Parties.*
- b)** *Enhanced cooperation between the regulatory agencies of the Parties responsible for the standards, technical regulations and conformity assessment procedures applicable to the goods.*
- c)** *The existence of a framework to address the impact of technical barriers to trade.*

It is defined that nothing shall prevent a Party from adopting or maintaining technical regulations or standards in accordance with its rights and obligations under the TBT Agreement that are necessary to achieve a legitimate objective, national security imperatives, prevention of practices that may induce error, protection of human health or safety, animal or plant life or health, or the environment.

Similarly, in the field of standardization, technical regulations and conformity assessment procedures, further cooperation is proposed with a view to facilitating access to their respective markets, alignment with international standards, and the use of accreditation to qualify agencies for conformity assessment, as well as cooperation through mutual recognition.

“ Pensando en el ideal de una mayor integración imagino la existencia de un sello único regional que sea reconocido por los tres países ”

“Thinking about the ideal of greater integration I imagine the existence of a unique regional seal that is recognized by the three countries”

Finalmente, también se considera que cada Parte acreditará, aprobará, autorizará, o reconocerá de otra forma a los organismos de evaluación de la conformidad en el territorio de la otra Parte, en términos no menos favorables que los otorgados a los organismos de evaluación de la conformidad en su territorio. Si una Parte acredita, aprueba, autoriza, o reconoce de otra forma a un organismo que evalúa la conformidad con un determinado reglamento o norma técnica en su territorio y rechaza acreditar, aprobar, autorizar, o reconocer de otra forma a un organismo que evalúa la conformidad con ese reglamento o norma técnica en el territorio de la otra Parte, deberá, previa solicitud, explicar las razones de su rechazo.

Esperemos la conclusión de las negociaciones y que las propuestas no estén muy distantes entre las Partes. Yo en lo personal, pensando en el ideal de una mayor integración imagino la existencia de un sello único regional que sea reconocido por los tres países y que sea la respuesta a los esfuerzos de armonización de estándares, de regulaciones, de procedimientos de acreditación y de Evaluación de la Conformidad... un sello reconocido por los gobiernos, empresas y consumidores como un bien regional.

Finally, it is also considered that each Party shall accredit, approve, authorize, or otherwise recognize conformity assessment bodies in the territory of the other Party, on terms no less favorable than those accorded to conformity assessment bodies in their territory. If a Party accredits, approves, authorizes, or otherwise recognizes a body that evaluates conformity with a specific regulation or technical standard in its territory and refuses to accredit, approve, authorize, or otherwise recognize a body that evaluates the accordance with that regulation or technical standard in the territory of the other Party, shall, upon request, explain the reasons for its rejection.

Let us hope that the negotiations will be concluded and that the proposals will not be very distant between the Parties. On a personal level, thinking about the ideal of greater integration I imagine the existence of a unique regional seal that is recognized by the three countries and that is the response of efforts to harmonize standards, regulations, accreditation procedures and Conformity Assessment ... a seal recognized by governments, companies and consumers as a regional good.



Capítulo XIX

del TLCAN a Fondo

Chapter XIX of NAFTA in Depth

Lic. Jorge Fernando Fuentes Navarro





La actual renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) planteada por nuestro principal socio comercial, Estados Unidos de América (EUA), se podría haber percibido como una amenaza para el desarrollo comercial nacional, sin embargo, México la ha visto como una oportunidad para revitalizar y actualizar un acuerdo que en su momento fue de última generación; no obstante, las decisiones y acciones a definir son tripartitas y en este sentido, algunas de las pretensiones postuladas no le son del todo favorables a México, es el caso del Capítulo XIX del TLCAN. En este contexto, se pretende realizar de forma general una radiografía de este Capítulo, así como también referir algunas de las áreas de oportunidad que nos brinda la renegociación, y describir algunos de los defectos que a través de la experiencia de más de dos décadas se han percibido de los diversos mecanismos ahí contemplados, mismos que deberían ser eliminados.

The current renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) raised by our main trading partner, the United States of America (USA), could have been perceived as a threat to national trade development, however, Mexico has seen it as an opportunity to revitalize and update an agreement that was at the time next generation; however, the decisions and actions to be defined are tripartite and in this sense, some of the pretensions postulated are not entirely favorable to Mexico, such is the case of Chapter XIX of NAFTA. In this context, it is intended to make a general X-ray of this Chapter, as well as to mention some of the areas of opportunity offered by the renegotiation, and to describe some of the defects that through the experience of over two decades have been perceived of the various mechanisms therein, which should be eliminated.



Lic. Jorge Fernando Fuentes Navarro

Licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México y Especialista en Derecho de Amparo por la Universidad Panamericana. Se ha desempeñado como funcionario público en la administración pública federal, especializado en Derecho Internacional y Comercio Exterior, con experiencia en el área de negociaciones comerciales internacionales y mecanismos de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio exterior y medidas incompatibles con el funcionamiento de Tratados Comerciales. Abogado postulante en las áreas de derecho internacional, comercio exterior, derecho mercantil, y civil; así, como derecho corporativo. Actualmente es abogado postulante y asesor jurídico en las materias de comercio exterior y prácticas desleales de comercio exterior.

Bachelor's Degree in Law from the National Autonomous University of Mexico and a Specialty in Constitutional Protection Law from the Pan American University. He has served as a public servant in the federal public administration, specialized in International Law and Foreign Trade, with experience in the area of international trade negotiations and dispute settlement mechanisms regarding unfair practices of foreign trade and incompatible measures with the operation of Trade Treaties. Lawyer in the areas of international law, foreign trade, commercial law, and civil law; as well as corporate law. He is currently a lawyer and legal adviser in matters of foreign trade and unfair practices of foreign trade.



“A partir de la experiencia que nos brindan más de dos décadas de Tratado, se podría percibir que dichos mecanismos e instituciones, si bien han cumplido su objetivo, no pueden permanecer estáticos e inmutables”

“From the experience of more than two decades of the Treaty, we could perceive that these mechanisms and institutions, although they have fulfilled their objective, cannot remain static and immutable”

A partir del 18 de mayo de 2017¹ la proyección del comercio exterior mexicano y su participación como uno de los pilares fundamentales en el paradigma de desarrollo nacional se vio interrumpida por las intempestivas declaraciones, pretensiones y determinaciones emprendidas por EUA, frente a un Tratado que a todas luces ha resultado beneficioso para todas sus Partes, basta observar la evolución comercial entre sus Miembros a partir de la firma del TLCAN, la cual se incrementó de 84 mil 920.3 millones de dólares en 1993 a 566 mil 482.4 millones en 2015.²

La “amenaza” de denuncia del TLCAN³, la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias al intercambio comercial, así como la reducción de medios de defensa frente a la imposición de remedios comerciales por parte de Estados Unidos, ha provocado (con intereses y perspectivas disímboles), que los tres Miembros reanalicen y replanteen mecanismos e instituciones que en su momento fueron ejemplo vanguardista para otros Estados en lo que a comercio exterior y acuerdos bilaterales se refiere; no obstante, a partir de la experiencia que nos brindan más de dos décadas de Tratado, se podría percibir que dichos mecanismos e instituciones, si bien han cumplido su objetivo, no pueden permanecer estáticos e inmutables, sino modificarse conforme a los resultados obtenidos y en algunos casos quizá, procurar armonizar los marcos jurídicos de las Partes que potencialicen los resultados deseados de este Tratado.

As of May 18, 2017,¹ the projection of Mexican foreign trade and its participation as one of the fundamental pillars in the national development paradigm was interrupted by the untimely declarations, pretensions and determinations undertaken by the United States, against a treaty that which has clearly benefited all its Parties, it is sufficient to observe the commercial development of its Members as of the signing of the NAFTA, which increased from 84 thousand 920.3 million dollars in 1993 to 566 thousand 482.4 million in 2015.²

The “threat” of NAFTA’s denunciation,³ the imposition of tariff and non-tariff barriers to trade, as well as the reduction of means of defense against the imposition of trade remedies by the United States, has led (with distinct interests and perspectives), that the three Members re-examine and rethink mechanisms and institutions that were at the time an avant-garde example for other States as far as foreign trade and bilateral agreements are concerned; However, from the experience of more than two decades of the Treaty, we could perceive that these mechanisms and institutions, although they have fulfilled their objective, cannot remain static and immutable, but modified according to the results obtained and in some cases, to seek to harmonize the legal frameworks of the Parties that enhance the desired results of this Treaty.

¹ El 18 de mayo de 2017, el Poder Ejecutivo de los Estados Unidos notificó al Congreso la intención de iniciar negociaciones con Canadá y México a efecto de actualizar el TLCAN, el 19 de julio de 2017 la Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Economía, notificó la conformación de la Primera Ronda de Negociaciones entre los Estados Parte. On May 18, 2017, the Executive Power of the United States notified Congress of the intention to begin negotiations with Canada and Mexico to update NAFTA, on July 19, 2017, the General Directorate of Social Communication of the Secretariat of Economy, notified the formation of the First Round of Negotiations among the States Parties.

² El Financiero, 2016, “La importancia de México en el TLCAN en 5 gráficas”, México, El Financiero. <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/la-importancia-de-mexico-en-el-tlc-en-graficas.html>. El Financiero, 2016, “La importancia de México en el TLCAN en 5 gráficas”, Mexico, El Financiero. <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/la-importancia-de-mexico-en-el-tlc-en-graficas.html>.

³ En relación con la denuncia del Tratado, el artículo 2205 indica “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”. With regard to the denunciation of the Treaty, Article 2205 states “A Party may denounce this Treaty six months after giving written notice to the other Parties of its intention to do so. When a Party has denounced it, the Treaty shall remain in force for the other Parties.”

Conforme la visión del Ejecutivo estadounidense, muchas son las debilidades y áreas de oportunidad que presenta el TLCAN, por lo que, de no denunciarse, deberá tener una restructuración de gran calado la cual “permita al pueblo estadounidense (en particular al sector laboral de manufacturas) beneficiarse del Tratado y no verse perjudicado por éste” a partir de una balanza comercial deficitaria.

En este contexto, dentro de las 25 mesas de trabajo establecidas,⁴ se negocian temas como acceso al mercado de bienes, inversión, reglas de origen, facilitación comercial, medio ambiente, comercio digital, pequeñas y medianas empresas, prácticas regulatorias, servicios, propiedad intelectual, transparencia, anticorrupción, así como también el Capítulo XIX del TLCAN.

Dentro del contexto de negociación del intercambio comercial de bienes, una de las principales “demandas” o solicitudes por parte de Estados Unidos fue, como ya se mencionó, la supresión del Capítulo XIX del TLCAN, es decir, la permanencia o no de los mecanismos para la solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio exterior.⁵

According to the vision of the US Executive, there are many weaknesses and areas of opportunity presented by NAFTA, so, if not denounced, it must have a major restructuring that “allows the American people (in particular the manufacturing sector) to benefit from the Treaty and not be harmed by it” from a deficit trade balance.

In this context, within the 25 established working tables,⁴ are negotiated topics such as access to the market of goods, investment, rules of origin, trade facilitation, the environment, digital commerce, small and medium enterprises, regulatory practices, services, intellectual property, transparency, anticorruption, as well as Chapter XIX of NAFTA.

Within the context of negotiating the commercial exchange of goods, one of the main “demands” or requests by the United States was, as already mentioned, the elimination of NAFTA’s Chapter XIX, ie, the permanence or not of the mechanisms for the settlement of disputes regarding unfair trade practices.⁵



⁴ Conforme al comunicado de prensa del primero de septiembre de 2017 emitido por la Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Economía, en el que se anuncia la Segunda Ronda de Negociaciones del TLCAN del 1 al 5 de septiembre.

According to the press release of September 1, 2017 issued by the Directorate General of Social Communication of the Secretariat of Economy, announcing the Second Round of Negotiations of NAFTA from September 1 to 5.

⁵ “Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en el país de origen que causen un daño importante, una amenaza de daño importante, un retraso importante en la creación de una rama de la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las que se están importando” SALDAÑA PÉREZ Juan Manuel, 2013, Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico, Ciudad de México, editorial Porrúa, P.p 86. Por su parte el artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior indica. - Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares.

“The unfair practices of international trade are considered to be the importation of goods under conditions of price discrimination or subsidies in the country of origin that cause significant injury, a threat of material injury, a significant delay in the creation of a branch of the national production of goods identical or similar to those being imported.” SALDAÑA PÉREZ Juan Manuel, 2013, Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico, Ciudad de México, Porrúa Publishing House, p. 86.. For its part, article 28 of the Foreign Trade Law indicates. - Imports of goods under conditions of price discrimination or subsidies in the exporting country, whether of origin or originating from, which cause injury to a domestic industry of identical or similar goods.

“ La trascendencia del Capítulo XIX no solo radica en ser el único en su tipo, sino que ha fungido (desde su antecedente en el Capítulo XIX del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos), como un punto de equilibrio entre dos sistemas jurídicos distintos ”

“The significance of Chapter XIX is not only that it is the only one of its kind, but that it has functioned (since its antecedent in Chapter XIX of the Free Trade Agreement between Canada and the United States) as a point of balance between two different legal systems”

La trascendencia del Capítulo XIX no solo radica en ser el único en su tipo, sino que ha fungido (desde su antecedente en el Capítulo XIX del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos), como un punto de equilibrio entre dos sistemas jurídicos distintos así como también frente a las facultades y actos de autoridad domésticos (legítimos o no) tendientes a la imposición de cuotas compensatorias a las importaciones de bienes de los Estados Parte, de igual forma ha permitido durante más de veinte años que tanto los solicitantes de una investigación, como los importadores y exportadores del producto investigado puedan solicitar la revisión de las resoluciones definitivas emitidas por las autoridades investigadoras de cada uno de los Estados, respecto a la imposición o no de cuotas antidumping y compensatorias a las importaciones de las mercancías, reemplazando la revisión judicial interna de cada uno de los Estados, por la resolución emitida por un panel binacional, lo anterior conforme lo previsto por el numeral primero del artículo 1904 del TLCAN.

Es importante señalar que el Capítulo XIX no solo contempla la posibilidad de revisión de resoluciones definitivas respecto a prácticas desleales de comercio exterior, a saber, el Capítulo XIX establece un amplio espectro de posibilidades tendientes a la armonización de los criterios y procedimientos aplicados a dichas prácticas así como la legislación conducente, en este sentido el multicitado capítulo contempla:

The significance of Chapter XIX is not only that it is the only one of its kind, but that it has functioned (since its antecedent in Chapter XIX of the Free Trade Agreement between Canada and the United States) as a point of balance between two different legal systems as well as domestic powers and acts of domestic authority (legitimate or otherwise) for the imposition of countervailing duties on imports of goods of States Parties, it has also allowed for more than twenty years that both as the importers and exporters of the product under investigation may request the review of the final decisions issued by the investigating authorities of each State regarding the imposition or non-imposition of anti-dumping and countervailing duties on imports of the goods, replacing the internal judicial review of each of the States, by the resolution issued by a binational panel, the foregoing as provided by the first paragraph of Article 1904 of NAFTA.

It is important to note that Chapter XIX not only contemplates the possibility of reviewing final resolutions regarding unfair practices of foreign trade, namely, Chapter XIX establishes a wide range of possibilities tending towards the harmonization of the criteria and procedures applied to such practices as well as the leading legislation, in this sense the multi quoted chapter contemplates:

“La renegociación del Tratado implica no solo la modificación del texto en sí mismo, sino conlleva también adecuar y/o modificar las legislaciones domésticas de las Partes conforme los resultados obtenidos y las exigencias del actual dinamismo comercial”

“The renegotiation of the Treaty implies not only the modification of the text itself but also means adapting and / or modifying the domestic legislation of the Parties according to the results obtained and the demands of the current commercial dynamism”

Conforme a lo previsto por los artículos 1902.2 y 1903, los Estados Parte se reservan el derecho de cambiar o reformar disposiciones jurídicas inherentes a la imposición de cuotas antidumping y compensatorias, siempre y cuando dichas disposiciones sean compatibles con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el Acuerdo Antidumping o el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, de no ser así, la Parte a la que se le aplique dicha reforma podrá solicitar que ésta sea sometida a un panel binacional (conforme a los procedimientos establecidos en el Anexo 1903.2), que determine si es congruente o no frente a las obligaciones previstas en el Tratado, el mismo supuesto será aplicable cuando la finalidad de la reforma implique la revocación de una resolución emitida en el contexto del artículo 1904 del Tratado. Si bien es cierto que hasta este momento no se ha presentado solicitud alguna al respecto, en contraposición sería deseable que las Partes armonizaran (en la medida de lo posible) su legislación doméstica, a efecto de establecer un estándar similar para la determinación de la existencia de prácticas desleales de comercio exterior. Como se puede observar, la renegociación del Tratado implica no solo la modificación del texto en sí mismo, sino conlleva también adecuar y/o modificar las legislaciones domésticas de las Partes conforme los resultados obtenidos y las exigencias del actual dinamismo comercial.

Pursuant to Articles 1902.2 and 1903, States Parties reserve the right to change or amend legal provisions inherent in the imposition of anti-dumping and countervailing duties, provided that such provisions are compatible with the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), the Anti-Dumping Agreement or the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, otherwise, the Party to which the reform applies may request that it be submitted to a binational panel (pursuant to the procedures set out in Annex 1903.2), which determines whether or not it is consistent with the obligations laid down in the Treaty, the same assumption will apply where the purpose of the reform involves the revocation of a decision issued in the context of Article 1904 of the Treaty. While it is true that so far no request has been made in this regard, it would be desirable for the Parties to harmonize (as far as possible) their domestic legislation, in order to establish a similar standard for determining existence of unfair practices of foreign trade. As we can see, the renegotiation of the Treaty implies not only the modification of the text itself but also means adapting and / or modifying the domestic legislation of the Parties according to the results obtained and the demands of the current commercial dynamism.



“ Quizá el motivo principal por el que Estados Unidos propuso la eliminación del Capítulo XIX del TLCAN, es el mecanismo de 'Revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias' ”

“Perhaps the main reason the United States proposed the elimination of NAFTA Chapter XIX, is the mechanism of 'Review of final decisions on antidumping and countervailing duties'”

Quizá el motivo principal por el que Estados Unidos propuso la eliminación del Capítulo XIX del TLCAN, es el mecanismo de “Revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias”, previsto en el artículo 1904 del Tratado, a partir de la observada tendencia de iniciar investigaciones por prácticas desleales en contra de sus socios comerciales, aunado a los recientes criterios proteccionistas que han ido evolucionando conforme a los planteamientos realizados por el Poder Ejecutivo estadounidense. Profundizando en ello, el mecanismo sustituye la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas inherentes a la imposición de cuotas antidumping o compensatorias a través del juicio contencioso administrativo federal promovido ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa, previamente agotado el recurso de revocación, sentencia susceptible de ser impugnada mediante el juicio de amparo, lo que amplía el plazo para que el particular cuente con una decisión definitiva en perjuicio de sus intereses.

Es importante señalar que el procedimiento seguido por el panel binacional parte del análisis realizado al expediente administrativo de la autoridad investigadora que resolvió, y conforme a las disposiciones jurídicas relativas a la materia, consistentes en leyes, antecedentes legislativos, reglamentos, prácticas administrativas y precedentes judiciales, en la medida que un tribunal de la Parte importadora podría basarse, es aquí donde se destaca la disonancia respecto a los criterios de revisión (previstos en el Anexo 1911 del TLCAN) a partir de las diferencias sustantivas contenidas en los cuerpos legislativos de cada una de las Partes.

Cabe destacar que la resolución emitida por el panel binacional será obligatoria para las Partes involucradas y no estará sujeta a ningún procedimiento de revisión judicial de la Parte importadora y por lo tanto, ninguna de las Partes podrá establecer dentro de su legislación interna, algún medio de impugnación. Este precepto ha sido tema de debate a lo largo de la vida del Tratado por académicos y postulantes al confrontarle con la posibilidad de acudir al juicio de amparo. ⁶

Perhaps the main reason the United States proposed the elimination of NAFTA Chapter XIX, is the mechanism of 'Review of final decisions on antidumping and countervailing duties', provided for in Article 1904 of the Treaty, based on the observed tendency to initiate investigations for unfair practices against its trading partners, coupled with the recent protectionist criteria that have evolved according to the approaches made by the US Executive. The mechanism replaces the internal judicial review of the final decisions inherent in the imposition of antidumping or countervailing duties through the contentious federal administrative proceeding brought before the Federal Court of Administrative Justice, having previously exhausted the remedy of revocation, judgment capable of being challenged through the constitutional protection suit, which extends the period for the individual to have a final decision to the detriment of their interests.

It is important to note that the procedure followed by the binational panel is based on the analysis carried out in the administrative file of the investigating authority that ruled on it, and in accordance with the legal provisions relating to the matter, consisting of laws, legislative antecedents, regulations, administrative practices and judicial precedents, to the extent that a court of the importing Party could rely on, it is here that dissonance with respect to the review criteria stand out (provided for in NAFTA Annex 1911) based on the substantive differences contained in the legislative bodies of each of the Parties.

It should be noted that the resolution issued by the binational panel shall be binding on the Parties involved and shall not be subject to any judicial review procedure of the importing Party and therefore, neither Party may establish within its domestic legislation any means of challenge. This precept has been a topic of debate throughout the life of the Treaty by academics and postulants when confronted with the possibility of going to a constitutional protection trial. ⁶



⁶ Un ejemplo de dichas disertaciones es el planteamiento de promover juicio de amparo en contra de la autoridad investigadora al cumplimentar la decisión del panel. REYES DÍAZ Carlos Humberto, 2007, Comercio Internacional, Jurisdicción concurrente en Materia de Prácticas Desleales, México, Editorial Porrúa, P.p. 176.

An example of such dissertations is the approach of promoting constitutional protection proceedings against the investigating authority in fulfilling the panel's decision. REYES DÍAZ Carlos Humberto, 2007, Comercio Internacional, Jurisdicción concurrente en Materia de Prácticas Desleales, México, Porrúa Publishing House, P.p. 176.

“Eliminar el Capítulo XIX limita las posibilidades de revisión de este tipo de investigaciones y restringe la posibilidad del gobernado para acudir a un mecanismo distinto”



“Eliminating Chapter XIX limits the possibilities of reviewing this type of research and restricts the possibility of the governed to resort to a different mechanism”

El mecanismo se activa a través de la solicitud de integración de un panel realizada por cualquier persona que conforme al derecho de la Parte importadora, tenga interés jurídico para impugnar internamente una resolución^{7, 8} misma que deberá ser presentada dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva sea publicada y/o notificada, esta quizá sea una de las características más importantes del mecanismo ya que si nos remitiéramos a los procedimientos regidos por el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) -ESD-, solamente los gobiernos podrían ser parte en el procedimiento, por lo que al gobernado no se le reconoce “interés” alguno para participar. Eliminar el Capítulo XIX limita las posibilidades de revisión de este tipo de investigaciones y restringe la posibilidad del gobernado para acudir a un mecanismo distinto. En este sentido, si un exportador deseara impugnar una resolución definitiva⁹ tendría que acudir con su gobierno a efecto de que este acuda ante la OMC para iniciar el procedimiento previa consulta entre las Partes, finalmente esto implicaría una mayor carga al particular, en el entendido de que tendría que acudir primero a solicitar la intervención de su gobierno y que este encuentre las condiciones o supuestos necesarios para activar dicho mecanismo.

The mechanism is activated through the request for the integration of a panel made by any person who, according to the law of the importing Party, has legal interest to internally challenge a resolution^{7, 8} which must be filed within thirty days after the date in which the final resolution is published and / or notified, this is perhaps one of the most important features of the mechanism since if we refer to the procedures governed by the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes of the World Trade Organization (WTO) - ESD - only governments could be part of the procedure, so that the governed is not recognized “interest” to participate. Eliminating Chapter XIX limits the possibilities of reviewing this type of research and restricts the possibility of the governed to resort to a different mechanism. In this sense, if an exporter wished to challenge a final decision⁹, he would have to go to his government in order to go before the WTO to initiate the procedure after consultation between the Parties, which would imply a greater burden on the individual, in the understanding of that he would have to go first to request the intervention of his government and that the government find the conditions or assumptions necessary to activate said mechanism.

⁷ CANCINO Rodolfo URUCHURTU Gustavo, 2016, *El arbitraje comercial internacional*, México, Editorial Bosch, Pp 180.
CANCINO Rodolfo URUCHURTU Gustavo, 2016, *El arbitraje comercial internacional*, México, Bosch Publishing House, Pp 180

⁸ Entiéndase como Parte al Estado involucrado, aquí los participantes en la investigación de origen o su revisión van de la mano con la Parte.
Understand as a Party to the State involved, here the participants in the original investigation or its review go hand in hand with the Party.

⁹ Por regla general solo las resoluciones definitivas en materia de dumping pueden ser impugnadas ante el OSD; no obstante, cuando un Estado considere que una cuota provisional trasciende de forma significativa y dicha medida es contraria al artículo 7.1 del Acuerdo Antidumping, podrá de igual forma impugnarla. Saldaña Juan, Op. Cit. 5.

As a general rule, only final decisions on dumping may be challenged before the DSB; however, where a State considers that a provisional quota significantly exceeds this measure and is contrary to Article 7.1 of the Anti-Dumping Agreement, it may also challenge it. Saldaña Juan, Op. Cit. 5.

¿Por qué anunciarse?

TRADE LAW & CUSTOMS magazine



“Redactada por los expertos en **Comercio Exterior y Aduanas**”

Estudio de mercado 2017

- **Contenido:**
Especializado, de fondo y análisis. Alto perfil de lectores y presencia en los eventos más importantes del sector.
- **Tiraje:** **7,500** ejemplares a nivel nacional e internacional.
- **1 revista equivale a** **4** lectores por ejemplar.
- **Distribución:**
Agencias Aduanales, Agencias de Carga, Operadores Logísticos, Transportistas, Importadores y Exportadores, Líneas Aéreas, Almacenes Fiscalizados, Puertos Marítimos y Brokers.
- **Industrias:**
Automotriz, Farmacéutica, Aeroespacial, Manufacturera, Textil, Cámaras y Asociaciones Gremiales.
- **Distribución gratuita:**
Ferias, Expos, Congresos, Embajadas, Aduanas, Salas VIP de Aerolíneas, Hoteles, Pisos Ejecutivos y Centros de Negocios.
- **Distribución controlada:**
Locales Cerrados: (Tiendas Sanborns, Tiendas de aeropuertos - Duty Free).
- **Certificaciones:**   DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS
SEGOB y Padrón Nacional de Medios Impresos.
- **Circulación:**
Dictaminada y Certificada por  
ACGM CERTIFICADO 2017 ACGM-122

Tel: (55) 53.51.50.22 | Móvil: (55) 44.99.70.05
direccion.ejecutiva@tlcmagazinemexico.com.mx

www.tlcmagazinemexico.com.mx

Respecto a la integración del panel, esta es regulada por el Anexo 1901.2 del TLCAN, en el que se establece: **a)** la elaboración de una lista de cuando menos 75 posibles candidatos (en su mayoría juristas) que deberán cumplir con ciertos requisitos, **b)** Cada una de las Partes nombrará a los miembros del panel dentro de los treinta días siguientes a la solicitud de panel, con derecho a cuatro recusaciones para descalificar el nombramiento de hasta cuatro candidatos, **c)** tanto las recusaciones como su sustitución se deberán realizar dentro de los 45 días siguientes a la presentación de la primera solicitud, **d)** de no cumplir con los términos referidos, el panelista será seleccionado por sorteo en el trigésimo primero o cuadragésimo sexto día según corresponda, **e)** en un plazo no mayor de 55 días a partir de la solicitud de integración de un panel, las Partes implicadas deberán convenir en la selección del quinto panelista, en caso de desavenencia el término se ampliará a más tardar al sexagésimo primer día, **f)** cuando un panelista no se encuentra en condiciones de cumplir sus funciones o sea descalificado, las actuaciones del panel se suspenderán hasta el nombramiento de un nuevo panelista.

Al parecer las disposiciones descritas con antelación deberían ser los elementos basales en la reforma que se proponga al Capítulo XIX a partir de las siguientes circunstancias: **a)** la elaboración de la lista de panelista debería ser actualizada y depurada con candidatos que cuenten con los conocimientos necesarios en la materia, **b)** las Partes deberían estar "obligadas" a nombrar a los miembros del panel en el término especificado ya que esta es una de las principales causas de dilación en el procedimiento, así como en su caso las recusaciones, pues estas también han generado dilaciones importantes tanto para el inicio como para la conclusión de la revisión, **c)** situación similar se actualiza respecto a la sustitución de panelistas ya que esta actividad también ha generado grandes atrasos en los procedimientos y por ende la emisión de la decisión final. Una vez subsanadas dichas deficiencias, el mecanismo será capaz de proporcionar los beneficios derivados de un mecanismo autónomo e independiente compuesto por expertos de los países involucrados, contando además con la posibilidad de que la controversia sea resuelta por autoridades locales de la contraparte, con las posibles desventajas que esto pudiera significar.

Regarding the integration of the panel, this is regulated by NAFTA Annex 1901.2, which establishes: **a)** the drawing up of a list of at least 75 possible candidates (mostly jurists) who must meet certain requirements, **b)** Each Party shall appoint the members of the panel within thirty days following the panel request, entitled to four challenges to disqualify the appointment of up to four candidates, **c)** both the challenges and their substitution shall be made within of the 45 days following the filing of the first application, **d)** failure to comply with the aforementioned terms, will lead to the panelist being selected by lottery on the thirty-first or forty-sixth day as the case may be, **e)** within a period not exceeding 55 days from the request for the integration of a panel, the parties involved shall agree on the selection of the fifth panelist, in case of disagreement the term shall be extended not later than the sixty-first day **f)** when a panelist is unable to perform his duties or is disqualified, the proceedings of the panel shall be suspended until the appointment of a new panelist.

It would appear that the provisions described in advance should be the baseline elements in the proposed reform of Chapter XIX from the following circumstances: **a)** The drafting of the panelist list should be updated and refined with candidates with the necessary knowledge **b)** Parties should be "obligated" to appoint the members of the panel within the specified term as this is one of the main causes of procrastination in the proceeding, as well as the challenges, if applicable, have generated important delays both for the start and the conclusion of the review, **c)** similar situation is updated regarding the replacement of panelists since this activity has also generated large delays in the procedures and therefore the issuance of the final decision. Once these shortcomings have been remedied, the mechanism will be able to provide the benefits derived from an autonomous and independent mechanism composed of experts from the countries involved, with the possibility of the dispute being resolved by local counterpart authorities, with possible disadvantages this could mean.

“Es importante destacar que el panel podrá confirmar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior a efecto de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión”

“It is important to note that the panel may confirm the final decision or return it to the previous instance in order to adopt measures not inconsistent with its decision”

Conforme a lo previsto por el artículo 1904.14 in fine, el panel deberá emitir su Decisión Final dentro del término de 315 días siguientes a la fecha en que se presente la solicitud de integración del panel. Este precepto es una gran área de oportunidad dentro de las actuales negociaciones del Tratado, ya que conforme la experiencia de los usuarios del foro, este término funge como letra muerta, en este sentido si se pretende revitalizar el mecanismo, es necesario que las Partes modifiquen los textos necesarios a efecto de que sea una obligación para el panel resolver en dicho término y en caso contrario, justificar las causas que motivaron su dilación. Es importante destacar que el panel podrá confirmar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior a efecto de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión.

Para sustanciar dicho procedimiento el mecanismo cuenta con reglas adjetivas¹⁰ en las que se establecen mutatis mutandis las etapas procesales en las que se divide la revisión, su duración (posible suspensión), alcance y funcionamiento interno del panel, los términos para cada una de las etapas e incidentes, así como las obligaciones del Secretariado y los participantes en las que se incluyen la forma y contenido de la información, su clasificación y la notificación de esta. Es importante señalar que de forma accesoria y a partir del momento en el que estas reglas fueron creadas, sería deseable su modificación (incorporándole dentro del rubro de compromisos), con la intención de que sean actualizadas y/o subsanadas diversas lagunas contenidas en ella, y que sería materia de un análisis aparte del presente.

In accordance with the provisions of Article 1904.14 in fine, the panel shall issue its Final Decision within a period of 315 days following the date on which the request for integration of the panel is submitted. This precept is a great area of opportunity within the current negotiations of the Treaty, since according to the experience of the users of the forum, this term goes unheeded, in this sense if it is intended to revitalize the mechanism, it is necessary for the Parties to modify the necessary texts so that it is an obligation for the panel to resolve in said term and, if not, to justify the causes that caused its delay. It is important to note that the panel may confirm the final decision or return it to the previous instance in order to adopt measures not inconsistent with its decision.

In order to substantiate said procedure, the mechanism has adjective rules¹⁰ that establish mutatis mutandis the procedural stages in which the review is divided, its duration (possible suspension), scope and internal functioning of the panel, the terms for each of the stages and incidents, as well as the obligations of the Secretariat and the participants, which include the form and content of the information, its classification and notification thereof. It is important to note that as an accessory and from the moment these rules were created, it would be desirable to modify them (incorporating it within the commitments), with the intention of updating and / or correcting various gaps contained in it, and which would be the subject of a separate analysis of the present.

¹⁰ Dichas reglas se denominaron como Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del TLCAN.
These rules were referred to as Rules of Procedure of NAFTA Article 1904.

“ En relación a las facultades y decisiones emitidas por el panel, el artículo 1904.13 del TLCAN concede la posibilidad a las Partes de solicitar el establecimiento de un Comité de impugnación extraordinaria ”

“With respect to the powers and decisions issued by the panel, Article 1904.13 of NAFTA provides the possibility for the Parties to request the establishment of an extraordinary challenge committee”

En relación a las facultades y decisiones emitidas por el panel, el artículo 1904.13 del TLCAN concede la posibilidad a las Partes de solicitar el establecimiento de un Comité de impugnación extraordinaria, a partir de que se actualicen los siguientes supuestos: i) que un panelista haya cometido falta grave de parcialidad, conflicto de interés o de alguna manera haya violentado materialmente las normas de conducta, ii) el panel se aparte de manera grave de una norma fundamental de procedimiento, o iii) el panel se exceda ostensiblemente en sus facultades, autoridad y jurisdicción.

Este comité se conformará dentro del plazo de quince días a partir de su solicitud y estará integrado por tres miembros de una lista integrada por quince jueces o personas que lo hayan sido. El procedimiento deberá desahogarse en un plazo no mayor de 90 días y su decisión (en la que pueda o no devolver la resolución al panel) será obligatoria hacia las Partes, para ello contará con reglas de procedimiento, en este caso del comité de impugnación extraordinaria. Otra oportunidad de mejora para el Capítulo podría ser determinar qué tan conveniente sería que no solo fuera la Parte la que tenga la posibilidad de solicitar dicho comité, ya que de alguna manera restringe el acceso al particular; no obstante, dicha restricción también evita el uso indiscriminado del mecanismo por los participantes en la revisión del panel.

Finalmente nos encontramos con el Comité de Salvaguarda del Sistema, conformado por tres integrantes (jueces o exjueces), el cual también podrá ser solicitado por la Parte, previas consultas cuando considere que la aplicación del derecho interno de otra de las Partes: i) impida la integración de un panel, ii) que el panel dicte un fallo definitivo iii) que impida la ejecución de la decisión o que niegue fuerza y efectos obligatorios o, iv) no conceda la oportunidad de revisión de una resolución definitiva. Al igual que el comité anterior, también es regulado adjetivamente a través de reglas de procedimiento conforme lo previsto por el artículo 1905.6. En caso de que el Panel resuelva la existencia de alguno de los supuestos descritos con antelación, se iniciará un periodo de consultas a efecto de llegar a un acuerdo y de no lograrse en el término de 60 días, la reclamante podrá suspender el funcionamiento del artículo 1904 así como también cuenta con la posibilidad de suspender beneficios concedidos por el Tratado a la Parte.

With respect to the powers and decisions issued by the panel, Article 1904.13 of NAFTA provides the possibility for the Parties to request the establishment of an extraordinary challenge committee, as soon as the following assumptions are updated: i) if a panelist has committed a serious fault of partiality, conflict of interest or otherwise materially violated the rules of conduct, ii) the panel departs in a serious manner from a fundamental rule of procedure, or iii) the panel is ostensibly exceeded in its powers, authority and jurisdiction.

This committee shall be formed within a period of fifteen days from its request and shall be composed of three members of a list of fifteen judges or persons who have been judges. The procedure must be discharged within a period of no more than 90 days and its decision (in which it may or may not return the decision to the panel) will be binding on the Parties, for it will have rules of procedure, in this case from the extraordinary challenge committee. Another opportunity for improvement for the Chapter could be to determine how convenient it would be for the not only Party to have the possibility to request such a committee, seeing as how it restricts access to individuals; however, such a restriction also avoids the indiscriminate use of the mechanism by participants in the panel review.

Finally, we find the System Safeguard Committee, made up of three members (judges or former judges), which may also be requested by the Party, following consultations when it considers that the application of the internal law of another Party: i) prevents the integration of a panel, ii) that the panel render a final decision, iii) that it prevents the execution of the decision or that it denies binding force and effects, or iv) does not grant the opportunity for review of a final decision. Like the previous committee, it is also regulated adjetively through procedural rules as provided in Article 1905.6. In case the Panel decides the existence of any of the assumptions described in advance, a period of consultations will begin to reach an agreement and if not achieved within 60 days, the claimant may suspend the operation of the article 1904 as well as the possibility of suspending benefits granted by the Treaty to the Party.



“Como se ha venido planteando a lo largo de estas rondas de negociación, la postura nacional ha sido de apertura, y tendiente a potencializar uno de los Tratados comerciales más importante a nivel mundial”

“As has been raised during these rounds of negotiation, the national position has been open, and aimed at strengthening one of the most important trade treaties worldwide”

Como se ha venido planteando a lo largo de estas rondas de negociación, la postura nacional ha sido de apertura, y tendiente a potencializar uno de los Tratados comerciales más importante a nivel mundial. Este planteamiento parte de la firme convicción de establecer un comercio transparente, y predecible, tendiente a eliminar barreras comerciales entre las Partes, promoviendo el desarrollo y bienestar de los factores de producción, enfatizando el desarrollo laboral así como la inclusión de las pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior, todo esto en un contexto de legalidad a partir de los instrumentos jurídicos necesarios para su mantenimiento y desarrollo y es en este rubro donde juega un papel trascendental la permanencia y mejora del Capítulo XIX del TLCAN, ya que este es uno de los pilares fundamentales para el intercambio de mercancías entre los Miembros del Tratado, en el entendido de que los mecanismos ahí previstos generan un mayor ámbito de transparencia y certidumbre tanto a las industrias nacionales como a los importadores y exportadores, concediéndoles también un medio más de defensa que fomentará el desarrollo y fortalecimiento de las economías de las tres Partes.

As has been raised during these rounds of negotiation, the national position has been open, and aimed at strengthening one of the most important trade treaties worldwide. This approach is based on the firm conviction of establishing transparent and predictable trade, with a trend of elimination of trade barriers between the Parties, promoting the development and welfare of the factors of production, emphasizing the development of labor as well as the inclusion of small and medium-sized enterprises in foreign trade, all this in a context of legality based on the legal instruments necessary for its maintenance and development, and it is in this area that the permanence and improvement of Chapter XIX of NAFTA plays a transcendental role, since this is one of the fundamental pillars for the exchange of goods between the Members of the Treaty, on the understanding that the mechanisms provided for therein create a greater scope of transparency and certainty both for national industries and for importers and exporters, also granting them further means of defense that will promote the development and strengthening of the economies of the three Parties.

Bibliografía / Bibliography

El Financiero, 2016, “La importancia de México en el TLCAN en 5 gráficas”, México, *El Financiero*.
<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/la-importancia-de-mexico-en-el-tlc-en-graficas.html>

SALDAÑA PÉREZ Juan Manuel, 2013, *Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico*, Ciudad de México, Editorial Porrúa / Mexico City, Porrúa Publishing House.

REYES DÍAZ Carlos Humberto, 2007, *Comercio Internacional, Jurisdicción concurrente en Materia de Prácticas Desleales*, México, Editorial Porrúa / Porrúa Publishing House.

CANCINO Rodolfo URUCHURTU Gustavo, 2016, *El arbitraje comercial internacional*, México, Editorial Bosch.
Tratado de Libre Comercio de América del Norte / CANCINO Rodolfo URUCHURTU Gustavo, 2016, *El arbitraje comercial internacional*, Mexico, Bosch Publishing House, *Agreement on Safeguards of the WTO*.



Medidas de Salvaguardia Globales y las **Consecuencias** de su **Eliminación** en el **TLCAN**

*Global Safeguard Measures and the
Consequences of their Elimination in NAFTA*

Dra. Adriana Díaz Ortiz



La raison d'être del artículo XIX del GATT de 1994 y del Acuerdo sobre Salvaguardias consiste, en parte, en el propósito de dar a un Miembro de la OMC la posibilidad, cuando se liberaliza el comercio, de recurrir a una medida correctiva eficaz en una situación extraordinaria de urgencia que, a juicio de dicho Miembro, haga necesario proteger temporalmente a una rama de producción nacional.¹

Dentro de los objetivos planteados por el gobierno de Estados Unidos de América (EUA) en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se encuentra la eliminación de la exclusión a las Partes del TLCAN de las medidas de salvaguardia globales, las cuales son medidas temporales utilizadas para regular o restringir las importaciones de mercancías mediante la aplicación de contingentes, contingentes arancelarios o aranceles, previa investigación realizada por las autoridades investigadoras de los Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

The 'raison d'être' of Article XIX of the 1994 GATT and the Agreement on Safeguards consists in part, of the purpose of giving a WTO Member the possibility, when trade is liberated, to resort to an effective remedy in an extraordinary emergency situation which, in the opinion of that Member, makes it necessary to temporarily protect a domestic industry.¹

Among the objectives set by the United States Government in the renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) is the elimination of the exclusion to the NAFTA parties of the global safeguard measures, which are temporary measures used to regulate or restrict imports of goods through the application of quotas, tariff quotas or tariffs following prior investigation by the investigating authorities of the Members of the World Trade Organization (WTO).



Dra. Adriana Díaz Ortiz

Licenciada en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México, cuenta con los grados de maestría y doctorado en Derecho por dicha institución. Se ha desempeñado como funcionaria pública en la Secretaría de Economía y en la Secretaría de Gobernación, en donde ha representado al Gobierno de México y a los exportadores mexicanos en diversos foros internacionales, negociaciones comerciales internacionales, ante autoridades de otros países, organismos internacionales y mecanismos alternativos de solución de diferencias en materia de prácticas desleales, salvaguardias, programas de fomento y control de exportaciones.

Bachelor degree in Law from the National Autonomous University of Mexico, she has a master's and doctorate in Law by the aforementioned institution. Has served as public official in the Secretariat of Economy and in the Secretariat of the Interior, where she has represented the Mexican Government and Mexican exporters in various international forums, international trade negotiations, before authorities of other countries, international organizations and alternative mechanisms of dispute settlement in respect of unfair practices, safeguards, export promotion and control programs.

¹ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, Informe del Órgano de Apelación - Medida de Salvaguardia definitiva contra las importaciones de tubos al carbono soldados de sección circular procedentes de Corea (WT/DS202/AB/) [en línea], Ginebra, Suiza, 2002, párr. 80. [Ref. 4 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm.

WORLD TRADE ORGANIZATION, Appellate Body Report - definitive safeguard measures on imports of circular welded carbon quality line pipe from Korea (WT/DS202/AB/) [online], Geneva, Switzerland, 2002, para. 80. [Ref. September 4, 2017]. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm

“A partir de las reformas y actualizaciones que se pretenden realizar al Tratado, resulta fundamental analizar la experiencia vivida entre las Partes en torno a la aplicación de medidas de salvaguardia globales y las posibles consecuencias de la eliminación de las disposiciones que permiten la exclusión de las medidas”

A partir de las reformas y actualizaciones que se pretenden realizar al Tratado, resulta fundamental analizar la experiencia vivida entre las Partes en torno a la aplicación de medidas de salvaguardia globales y las posibles consecuencias de la eliminación de las disposiciones que permiten la exclusión de las medidas.

Dentro de los objetivos del gobierno de EUA en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se encuentra la eliminación de la exclusión de las medidas de salvaguardia globales a los países Parte del Tratado, a fin de no restringir su posibilidad de imponer dichas medidas en futuras investigaciones.²

Para comprender los alcances de esta propuesta, es importante explicar en qué consisten las medidas de salvaguardia globales,³ el contexto de su aplicación por los países Miembros de la OMC y en particular las disposiciones previstas en el TLCAN, la práctica de los 3 países y los posibles efectos de la eliminación de dicha disposición.

Based on the reforms and updates intended to be made to the Treaty, it is essential to analyze the experience of the parties regarding the application of global safeguard measures and the possible consequences of the elimination of provisions allowing the exclusion of measurements.

Among the objectives of the US government in the renegotiation of the North American Free Trade Agreement is the elimination of the exclusion of the global safeguard measures to the countries party to the Treaty, in order not to restrict their possibility of imposing such measures in future research.²

In order to understand the scope of this proposal, it is important to explain the nature of the overall safeguard measures,³ the context of their implementation by WTO member countries and in particular the provisions of NAFTA, the practice of the 3 countries and possible effects of the elimination of this provision.

“Based on the reforms and updates intended to be made to the Treaty, it is essential to analyze the experience of the parties regarding the application of global safeguard measures and the possible consequences of the elimination of provisions allowing the exclusion of measurements”



² UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, “Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation”, Estados Unidos de América, 2017 [en línea]. Ref. del 31 de agosto de 2017. Disponible en: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>.

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, “Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation”, United States of America, 2017 [online]. Ref. from August 31, 2017. Available at: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>.

³ Las medidas de salvaguardia se distinguen de otras formas de restricción de importaciones, como las medidas antidumping y compensatorias, que son aplicadas cuando existe una competencia desleal por parte de los exportadores en el territorio del país importador.

Safeguard measures are distinguished from other forms of import restriction, such as anti-dumping and countervailing measures, which are applied where there is unfair competition on the part of exporters in the territory of the importing country.

“ Uno de los efectos previsibles de la liberalización comercial es el incremento de las importaciones, por ello, en los tratados de libre comercio se prevé la aplicación de medidas de salvaguardia ”

“One of the foreseeable effects of trade liberalization is the increase of imports, therefore, free trade agreements provide for the application of safeguard measures”



Uno de los principios rectores del Sistema Multilateral del Comercio, consiste en que sus Miembros están obligados a cumplir con las concesiones arancelarias pactadas durante su negociación, a menos que éstas se modifiquen de acuerdo con las disposiciones previstas en el marco jurídico de la OMC y en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT, por sus siglas en inglés).

Entre las excepciones al cumplimiento de las obligaciones previstas en el GATT, encontramos la aplicación de derechos antidumping y compensatorios, medidas por causas de seguridad nacional, restricciones comerciales por desequilibrio en la balanza de pagos, restricciones cuantitativas y medidas de salvaguardia globales, entre otras.

Uno de los efectos previsibles de la liberalización comercial es el incremento de las importaciones, por ello, en los tratados de libre comercio se prevé la aplicación de medidas de salvaguardia (medidas de emergencia o cláusula de escape), ya que entre los efectos de la reducción de aranceles puede causarse un daño a las industrias nacionales que requieren de un período mayor de ajuste para competir con los productos importados.

Las medidas de salvaguardia son medidas temporales utilizadas para regular o restringir las importaciones de mercancías, que, al ingresar al mercado interno en cantidades o volúmenes extraordinarios, como resultado de un proceso de liberalización comercial y en condiciones de competencia leal causan daño grave o amenazan causarlo a la producción nacional de mercancías similares o directamente competidoras.

One of the guiding principles of the Multilateral Trading System, is that its Members are obliged to comply with the tariff concessions agreed upon during their negotiation, unless they are modified in accordance with the provisions of the WTO legal framework and the 1994 General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Among the exceptions to the fulfillment of GATT obligations are the application of anti-dumping and countervailing duties, measures for national security reasons, trade restrictions on balance-of-payments disequilibria, quantitative restrictions and global safeguard measures, among others.

One of the foreseeable effects of trade liberalization is the increase of imports, therefore, free trade agreements provide for the application of safeguard measures (emergency measures or escape clause), since among the effects of the reduction of tariffs can cause damage to the national industries that require a greater period of adjustment to compete with the imported products.

Safeguard measures are temporary measures used to regulate or restrict imports of goods which, by entering the domestic market in extraordinary quantities or volumes as a result of a process of trade liberalization and under conditions of fair competition, cause serious injury or threaten to cause injury to the domestic production of similar or directly competitive goods.



Las medidas de salvaguardia pueden adoptar la forma de incrementos arancelarios, aranceles/cuota o restricciones cuantitativas, con el objeto de permitir que una industria en particular se ajuste a la competencia de las importaciones.

El artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias (AS), establecen el derecho de un Miembro de aplicar salvaguardias globales mediante la suspensión o modificación de las concesiones arancelarias otorgadas, cuando se estén importando productos en cantidades sustanciales que causen o amenacen con causar un daño grave a los productores nacionales.

El país que determine imponer una medida de salvaguardia debe experimentar un incremento en el volumen de las importaciones de un producto, dicho crecimiento debe darse como consecuencia de la "evolución imprevista de las circunstancias" y "por efecto de las obligaciones contraídas", lo que en la práctica ha sido difícil comprobar qué puede considerarse como "imprevisto" por los negociadores del GATT u OMC. Un tema importante a considerar por el país importador es la compensación que debe otorgarse a los países afectados, lo cual tiene implicaciones en otros sectores exportadores.

En el contexto de las compensaciones es importante resaltar que conforme al artículo 12 del AS, el Miembro que pretenda aplicar una medida definitiva deberá otorgar oportunidades adecuadas a los Miembros exportadores interesados para celebrar consultas, si en éstas no se llegara a un acuerdo sobre la compensación, los Miembros exportadores afectados podrán suspender la aplicación, al comercio del Miembro que aplique la medida de concesiones u otras obligaciones equivalentes, previa aprobación del Consejo del Comercio de Mercancías, después de 3 años de aplicada la medida, a menos que ésta haya sido adoptada como resultado de un aumento en términos absolutos de las importaciones.

Safeguard measures may take the form of tariff increases, tariffs/quotas or quantitative restrictions, in order to allow a particular industry to adjust to import competition.

Article XIX of the 1994 GATT and the Safeguard Agreement (SA), provide for the right of a Member to apply comprehensive safeguards by suspending or modifying tariff concessions granted, when importing products in substantial quantities that cause or threaten cause serious injury to domestic producers.

The country that determines to impose a safeguard measure must experience an increase in the volume of imports of a product, such growth must occur as a result of "unforeseen development of circumstances" and "due to contracted obligations", which in practice has been difficult to prove what can be considered "unforeseen" by GATT or WTO negotiators. An important issue to be considered by the importing country is the compensation to be accorded to the affected countries, which has implications for other export sectors.

In the context of trade-offs, it is important to note that under Article 12 of the SA, a Member seeking to apply a definitive measure should provide appropriate opportunities to the exporting Members concerned for consultations. if there is no agreement on compensation, the exporting Members concerned may suspend the application to the trade from the Member applying the measure of concessions or other equivalent obligations, subject to approval by the Council for Trade in Goods, after 3 years of application of the measure, unless it has been adopted as a result of an increase in absolute terms of imports.



“De conformidad con el artículo XIX del GATT de 1994, las salvaguardias globales deben aplicarse a todos los países de manera no discriminatoria, con excepción de lo previsto en los tratados de libre comercio como el TLCAN”

“In accordance with Article XIX of the 1994 GATT, global safeguards should apply to all countries in a non-discriminatory manner, except as provided in free trade agreements such as NAFTA”

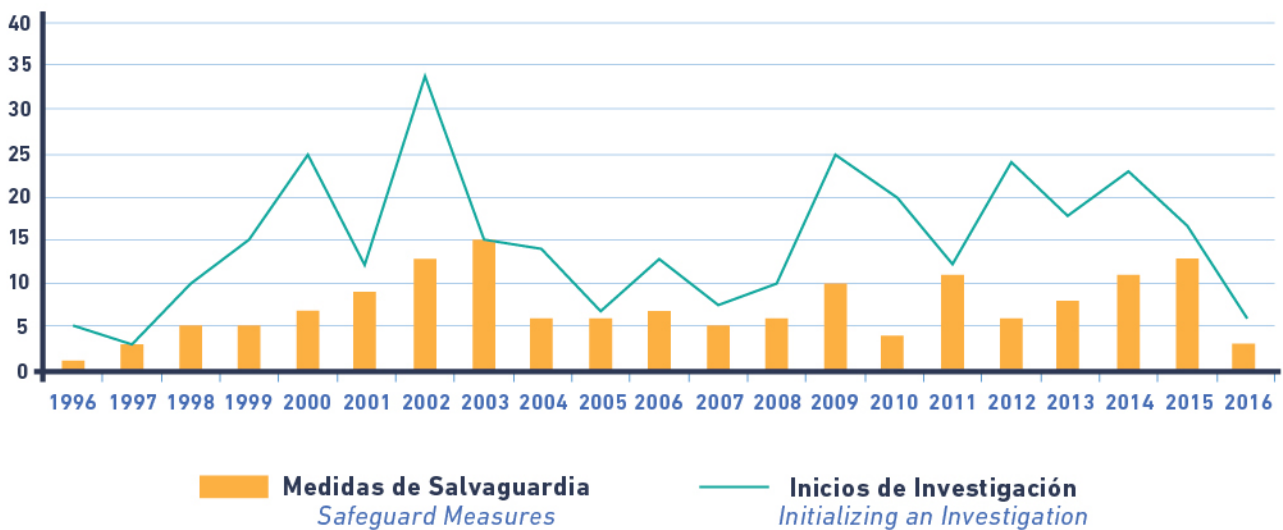
De conformidad con el artículo XIX del GATT de 1994, las salvaguardias globales deben aplicarse a todos los países de manera no discriminatoria, con excepción de lo previsto en los tratados de libre comercio como el TLCAN y la exclusión de los países en desarrollo Miembros cuando sus importaciones sean inferiores al 3% de las totales y no representen en conjunto más del 9% de las importaciones del producto en cuestión.⁴

Como se puede observar en el siguiente gráfico, las investigaciones sobre salvaguardias por los países Miembros de la OMC no se han incrementado durante el período de enero de 1995 a diciembre de 2016, incluso las medidas impuestas son menores al número de procedimientos iniciados, lo que nos lleva a concluir que la imposición de una medida de salvaguardia global es compleja para cumplir con las disposiciones previstas, tanto en el ámbito multilateral, como para los países que cuentan con tratados de libre comercio con cláusulas de exclusión:

In accordance with Article XIX of the 1994 GATT, global safeguards should apply to all countries in a non-discriminatory manner, except as provided in free trade agreements such as NAFTA and the exclusion of developing country Members when their imports are less than 3 per cent of the total and do not together account for more than 9 per cent of imports of the product in question.⁴

As can be seen in the following chart, safeguards investigations by WTO member countries have not increased during the period from January 1995 to December 2016, even the measures imposed are less than the number of procedures initiated, which leads us to conclude that the imposition of a global safeguard measure is complex to comply with the provisions envisaged, both at the multilateral level, and for countries with free trade agreements with exclusion clauses:

Medidas de Salvaguardia e Inicio de Investigación Safeguard Measures and Initializing an Investigation



⁴ Artículo 9.1 del Acuerdo sobre Salvaguardias.
Article 9.1 of the Safeguard Agreement.

“Respecto a las investigaciones realizadas entre las Partes, de enero de 1995 a diciembre de 2016, México ha llevado a cabo 2 investigaciones por salvaguardias”

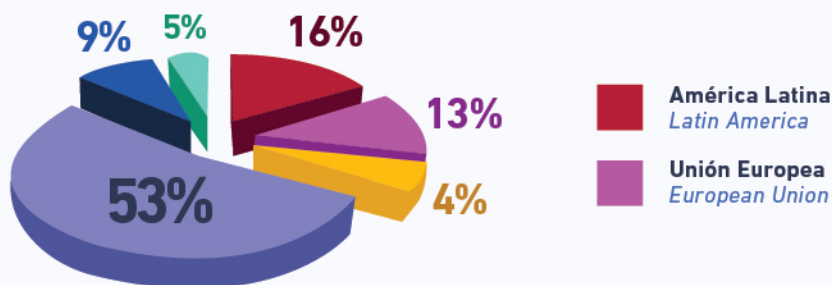


“In accordance with Article XIX of the 1994 GATT, global safeguards should apply to all countries in a non-discriminatory manner, except as provided in free trade agreements such as NAFTA”

Asimismo, podemos observar en el siguiente gráfico el porcentaje de medidas de salvaguardia por región durante el período referido:

In addition, the following graph shows the percentage of safeguard measures by region during the referred period:

Medidas de Salvaguardia 1996-2016 por región Safeguard Measures 1996-2016 by region



Respecto a las investigaciones realizadas entre las Partes, de enero de 1995 a diciembre de 2016, México ha llevado a cabo 2 investigaciones por salvaguardias globales (madera contrachapada – triplay y tubería de acero con costura helicoidal), en la que determinó no aplicar medidas, por su parte, Estados Unidos⁵ ha llevado a cabo 10 investigaciones en el período referido (aceros, tubería, alambro), en las que determinó imponer medidas de salvaguarda en 6 ocasiones, finalmente Canadá⁶ llevó a cabo 3 investigaciones (aceros, bicicletas y tabaco), en las que resolvió no imponer medidas.⁷

With respect to investigations conducted between the Parties, from January 1995 to December 2016, Mexico has carried out 2 investigations for global safeguards (plywood and steel pipe with helical seam), in which it determined not to apply measures, the United States⁵ has carried out 10 investigations in the referred period (steel, pipe, wire rod), in which it determined to impose safeguard measures on six occasions, finally Canada⁶ carried out three investigations (steel, bicycles and tobacco), in which it decided not to impose measures.⁷

⁵ El gobierno de EE.UU. durante el período que comprende de 1975 a 2001 llevó a cabo 73 investigaciones sobre salvaguardias globales, de las cuales en 34 casos se tuvo una determinación afirmativa de daño. Es importante considerar este dato, ya que desde 2001 no se ha impuesto una medida de salvaguardia por los EE.UU. y ante un posible cambio de política comercial puede incrementarse su utilización. Ver INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, *Import Injury Investigations Case Statistics (FY 1980-2008)*, Estados Unidos, 2010, p.p. 106 y 107 [en línea]. [Ref. 7 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.usitc.gov/trade_remedy/documents/historical_case_stats.pdf.
The US government during the period from 1975 to 2001 carried out 73 investigations on global safeguards, of which in 34 cases an affirmative determination of injury was made. It is important to consider this fact, since a safeguard measure has not been imposed by the US since 2001 and before a possible change of commercial policy can increase its use. See INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, *Import Injury Investigations Case Statistics (FY 1980-2008)*, United States, 2010, p. 106 and 107 [online]. [Ref. September 7, 2017]. Available at: https://www.usitc.gov/trade_remedy/documents/historical_case_stats.pdf.

⁶ CANADIAN INTERNATIONAL TRADE TRIBUNAL, *Safeguard Inquiries*, Ottawa, Canadá [en línea]. [Ref. 2 de septiembre de 2017]. Disponible en: <http://www.citt.gc.ca/en/safeguards>.
CANADIAN INTERNATIONAL TRADE TRIBUNAL, *Safeguard Inquiries*, Ottawa, Canada [online]. [Ref. September 2, 2017]. Available at: <http://www.citt.gc.ca/en/safeguards>.

⁷ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, *Estadísticas sobre medidas de salvaguardia* [en línea]. Ginebra, Suiza, 2017. [Ref. 2 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm.
WORLD TRADE ORGANIZATION, *Statistics on safeguard measures* [online]. Geneva, Switzerland, 2017. [Ref. September 2, 2017]. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm.

Recientemente, la International Trade Commission (ITC) de EUA ha iniciado 2 investigaciones sobre salvaguardias globales respecto de las importaciones de lavadoras residenciales⁸ y celdas fotovoltaicas.⁹ Una vez que la ITC determine si existen elementos o no para imponer una medida, emitirá su recomendación al presidente, quien toma la última decisión sobre la aplicación de una medida, el tipo de ésta,¹⁰ así como su duración.

En el TLCAN se estableció la posibilidad de imponer medidas de salvaguardia bilaterales durante el período de desgravación de los bienes¹¹ y salvaguardias globales de conformidad con en el artículo 802.1,¹² el cual prevé que cualquiera de la Partes que aplique una medida de emergencia excluirá de la medida las importaciones de bienes de cada una de las otras Partes, a menos que:

a) Las importaciones de una Parte, consideradas individualmente, **representen una participación sustancial en las importaciones totales.**

b) Las importaciones de una Parte consideradas individualmente o, en circunstancias excepcionales, las importaciones de varias Partes consideradas en conjunto **contribuyan de manera importante al daño serio o amenaza del mismo** causado por dichas importaciones”.

[Énfasis propio].

Recently, the US International Trade Commission (ITC) has initiated 2 investigations into global safeguards on imports of residential⁸ washing machines and photovoltaic cells.⁹ Once the ITC determines whether or not there are elements to impose a measure, it will issue its recommendation to the President, who takes the final decision on the application of a measure, the type of the measure,¹⁰ and its duration.

NAFTA established the possibility of imposing bilateral safeguard measures during the period of tax relief on goods¹¹ and global safeguards in accordance with Article 802.1,¹² which provides that any Party applying an emergency measure shall exclude from the measure imports of goods from each of the other Parties, unless:

a) Imports of one Party, taken individually, **represent a substantial share of total imports.**

b) Imports from one Party considered individually or, in exceptional circumstances, imports from several Parties taken as a whole materially **contribute to the serious injury or threat thereof caused by such imports.**”

[Self-emphasis].



⁸ INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, Fact Sheet: Large Residential Washers Global Safeguard Investigation [en línea]. Estados Unidos de América, mayo de 2017. [Ref. 5 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.usitc.gov/documents/201_factsheet_washers_final.pdf. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, Fact Sheet: Large Residential Washers Global Safeguard Investigation [online]. United States of America, May 2017. [Ref. September 5, 2017]. Available at: https://www.usitc.gov/documents/201_factsheet_washers_final.pdf.

⁹ INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, Fact Sheet: Crystalline Silicon Photovoltaic Cells and Modules Global Safeguard Investigation [en línea]. Estados Unidos de América, abril de 2017. [Ref. 5 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.usitc.gov/press_room/news_release/201_factsheet_finalasposted.pdf.

INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, Fact Sheet: Crystalline Silicon Photovoltaic Cells and Modules Global Safeguard Investigation [online]. United States of America, April 2017. [Ref. September 5, 2017]. Available at: https://www.usitc.gov/press_room/news_release/201_factsheet_finalasposted.pdf.

¹⁰ La medida de salvaguardia puede consistir en un cupo, contingente arancelario o un arancel.
The safeguard measure may consist of a quota, a tariff quota or a tariff.

¹¹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Capítulo VIII, Artículo 801: Medidas bilaterales [en línea]. [Ref. del 4 de septiembre de 2017]. Disponible en: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Textos-del-Acuerdo/Tratado-de-Libre-Comercio-de-Am%C3%A9rica-del-Norte?mvid=1&secid=fa1faa7e-ff38-4ca5-907c-bdfb6034691f>.

North American Free Trade Agreement, Chapter VIII, Article 801: Bilateral measures [on-line]. [Ref. of September 4, 2017]. Available at: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Textos-del-Acuerdo/Tratado-de-Libre-Comercio-de-Am%C3%A9rica-del-Norte?mvid=1&secid=fa1faa7e-ff38-4ca5-907c-bdfb6034691f>.

¹² Ibid. Artículo 802.
Ibid. Article 802.

“Se considerará que las importaciones de una Parte representan una participación sustancial en las importaciones totales, si es uno de los 5 proveedores principales del producto investigado”

“A Party's imports shall be deemed to represent a substantial share of total imports if it is one of the 5 main suppliers of the product under investigation”

Al respecto se considerará que las importaciones de una Parte representan una participación sustancial en las importaciones totales, si es uno de los 5 proveedores principales del producto investigado, con base en su participación en las importaciones durante los tres años inmediatamente anteriores.

Por otra parte, no se considerará que las importaciones de esa Parte contribuyen de manera importante al daño serio o amenaza del mismo, si su tasa de crecimiento durante el periodo en que se produjo el incremento es apreciablemente menor que la tasa de crecimiento de las importaciones totales procedentes de todas las fuentes, durante el mismo periodo.

En el caso de tubería de acero con costura llevado a cabo por EUA, la autoridad investigadora recomendó excluir de la medida de salvaguardia a las importaciones originarias de México y Canadá, en virtud de que cumplían con los criterios de exclusión referidos previamente; sin embargo, dicha determinación fue impugnada por Corea ante la OMC, el Órgano de Apelación determinó que la resolución de la ITC era contraria a algunas disposiciones del AS, ya que al realizar su análisis de daño consideró las importaciones provenientes de todas las fuentes, pero excluyó a México y Canadá de la medida sin dar una explicación razonada y adecuada que estableciera explícitamente que las importaciones no provenientes del TLCAN por sí mismas satisfacían las condiciones para la aplicación de la medida de salvaguardia.¹³

In this respect, a Party's imports shall be deemed to represent a substantial share of total imports if it is one of the 5 main suppliers of the product under investigation, based on its share of imports during the three immediately preceding years.

On the other hand, imports from that Party will not be considered to contribute significantly to the serious injury or threat thereof if its growth rate during the period of increase is appreciably lower than the rate of growth of total imports from all sources during the same period.

In the case of seam steel tubing carried out by the USA, the investigating authority recommended that imports originating in Mexico and Canada should be excluded from the safeguard measure because they met the above exclusion criteria; however, that determination was challenged by Korea before the WTO, the Appellate Body found that the ITC ruling was contrary to some provisions of the SA, since in its injury analysis it considered imports from all sources, but excluded Mexico and Canada from the measure without giving a reasoned and adequate explanation explicitly stating that non-NAFTA imports by themselves met the conditions for the application of the safeguard measure.¹³



¹³ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, Informe del Órgano de Apelación - Medida de Salvaguardia definitiva contra las importaciones de tubos al carbono soldados de sección circular procedentes de Corea (WT/DS202/AB/), Op. Cit., parr. 197.

WORLD TRADE ORGANIZATION, Appellate Body Report - definitive safeguard measures on imports of circular welded carbon quality line pipe from Korea (WT/DS202/AB/) Op. Cit., para. 197.

“En el caso de México, sucede algo similar, se debe realizar un análisis específico para los países con los que tenemos tratados de libre comercio y cuentan con una cláusula para la exclusión de una medida de salvaguardia global”

“In the case of Mexico, something similar happens, a specific analysis must be carried out for the countries with which we have free trade agreements and they have a clause for the exclusion of a global safeguard measure”

De ahí, que las autoridades investigadoras deben hacer un análisis por separado del comportamiento y del efecto de las importaciones de las Partes del TLCAN; a efecto, de cumplir con el principio del paralelismo referido por algunos Grupos Especiales y el Órgano de Apelación de la OMC respecto de la exclusión de las medidas de salvaguardia a los países miembros de una zona de libre comercio,¹⁴ con la intención de cumplir con lo previsto en el artículo 2.1 del AS.¹⁵

De esta manera, los Estados Unidos¹⁶ al aplicar una medida de salvaguardia global deben realizar un análisis por separado de los países con los cuales tiene un tratado de libre comercio, como son Australia, Canadá, Colombia, Centro América, Corea, Israel, México, Panamá, Perú y Singapur.¹⁷

En el caso de México, sucede algo similar, se debe realizar un análisis específico para los países con los que tenemos tratados de libre comercio y cuentan con una cláusula para la exclusión de una medida de salvaguardia global.

Hence, investigating authorities should conduct a separate analysis of the behavior and effect of NAFTA imports; to comply with the principle of parallelism referred to by some panels and the WTO Appellate Body regarding the exclusion of safeguard measures from member countries of a free trade area¹⁴ with the intention of complying with the provided for in Article 2.1 of the SA.¹⁵

In this way, the United States,¹⁶ when applying a global safeguard measure, should conduct a separate analysis of the countries with which it has a free trade agreement, such as Australia, Canada, Colombia, Central America, Korea, Israel, Mexico, Panama, Peru and Singapore.¹⁷

In the case of Mexico, something similar happens, a specific analysis must be carried out for the countries with which we have free trade agreements and they have a clause for the exclusion of a global safeguard measure.

¹⁴ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, *Repertorio de los Informes del Órgano de Apelación – Acuerdo sobre Salvaguardias [en línea]*. [Ref. 7 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/repertory_s/s1_s.htm.

WORLD TRADE ORGANIZATION, *Repertory of Appellate Body Reports - Safeguard Agreement [online]*. [Ref. 7 September 2017]. Available at: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/repertory_s/s1_s.htm.

¹⁵ Es importante destacar que tanto los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación no se han pronunciado sobre la viabilidad o no de la exclusión a países parte de una zona de libre comercio de una medida de salvaguardia. Véase el Informe del Órgano de Apelación - Medida de Salvaguardia definitiva contra las importaciones de tubos al carbono soldados de sección circular procedentes de Corea (WT/DS202/AB/), Op. Cit., parr. 198.

It is important to note that both the Panels and the Appellate Body have not ruled on the feasibility or otherwise of excluding a free-trade area from a safeguard measure. See Appellate Body Report - definitive safeguard measures on imports of circular welded carbon quality line pipe from Korea (WT/DS202/AB/), Op. Cit., para. 198.

¹⁶ INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, *Fact Sheet: Large Residential Washers Global Safeguard Investigation*, Op. Cit., p. 1.

INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, *Fact Sheet: Large Residential Washers Global Safeguard Investigation*, Op. Cit., p. 1.

¹⁷ Respecto al planteamiento realizado por el USTR de eliminar la posibilidad de exclusión de las medidas de salvaguardias globales a los países del TLCAN, habría que considerar si también se plantearía para el resto de los países con los que tiene tratados de libre comercio.

Regarding the USTR's approach to eliminating the possibility of exclusion from the global safeguards measures to the NAFTA countries, it would have to consider whether it would also be considered for the other countries with which it has free trade agreements.

Finalmente, frente a las condiciones que imperan actualmente en la **relación comercial entre los miembros del TLCAN resulta fundamental destacar:**

1. La dificultad en la aplicación de medidas de salvaguardia globales por los Miembros de la OMC, de manera consistente con el artículo XIX del GATT de 1994 y el AS, así como con los criterios establecidos por los Grupos Especiales y el Órgano de Apelación ha llevado a algunos países a optar por aplicar otro tipo de medidas como son las antidumping o incluso a incrementar sus aranceles por debajo del consolidado ante la OMC, sin requerir una compensación.
2. En el caso de que se optara por eliminar la posibilidad de la exclusión de una medida de salvaguardia global a las Partes del TLCAN, México como país en desarrollo Miembro de la OMC contaría con la posibilidad de ser excluido siempre que sus importaciones fueran inferiores al 3% de las totales y que en conjunto representen menos del 9% de las totales.
3. En todo caso, ante la aplicación de una medida de salvaguardia global como se explicó previamente, los países exportadores afectados pueden celebrar consultas con el Miembro importador a efecto de determinar la compensación sobre los efectos en el comercio.

Finally, in view of the prevailing conditions in the trade **relationship between the NAFTA members, it is essential to highlight:**

1. The difficulty in applying global safeguard measures by WTO Members in a manner consistent with Article XIX of the 1994 GATT and the SA, as well as the criteria established by the Panels and the Appellate Body, has led some countries to choose to apply other types of measures such as anti-dumping or even to increase their tariffs below the bound to the WTO, without requiring compensation.
2. In the event that it were chosen to eliminate the possibility of the exclusion of a global safeguard measure from the NAFTA Parties, Mexico as a developing country Member of the WTO would be able to be excluded provided its imports were lower to 3% of totals and which together represent less than 9% of totals.
3. In any event, in the event of the application of a comprehensive safeguard measure as explained above, the exporting countries concerned may consult with the importing Member for the purpose of determining trade-related effects compensation.

Bibliografía

CANADIAN INTERNATIONAL TRADE TRIBUNAL, *Safeguard Inquiries*, Ottawa, Canadá [en línea / Online]. [Ref. 2 de septiembre de 2017 / September 2, 2017]. Disponible en / Available at: <http://www.citt.gc.ca/en/safeguards>.

INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, *Import Injury Investigations Case Statistics (FY 1980-2008)*, Estados Unidos, 2010, p.p. 106 y 107 [en línea]. / *United States, 2010, p. 106 and 107 [online]*. [Ref. 7 de septiembre de 2017]. Disponible en / [Ref. September 7, 2017]. Available at: https://www.usitc.gov/trade_remedy/documents/historica_case_stats.pdf.

INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, *Fact Sheet: Large Residential Washers Global Safeguard Investigation* [en línea / Online]. Estados Unidos de América, mayo de 2017. [Ref. 5 de septiembre de 2017]. Disponible en / *United States of America, May 2017*. [Ref. September 5, 2017]. Available at: https://www.usitc.gov/documents/201_factsheet_washers_final.pdf.

INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, *Fact Sheet: Crystalline Silicon Photovoltaic Cells and Modules Global Safeguard Investigation* [en línea / Online]. Estados Unidos de América, abril de 2017. [Ref. 5 de septiembre de 2017]. Disponible en / *United States of America, April 2017*. [Ref. September 5, 2017]. Available at: https://www.usitc.gov/press_room/news_release/201_factsheet_finalasposted.pdf.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, *Informe del Órgano de Apelación - Medida de Salvaguardia definitiva contra las importaciones de tubos al carbono soldados de sección circular procedentes de Corea (WT/DS202/AB/)* [en línea], Ginebra, Suiza, 2002, párr. 80. [Ref. 4 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm.

WORLD TRADE ORGANIZATION, *Appellate Body Report - definitive safeguard measures on imports of circular welded carbon quality line pipe from Korea (WT/DS202/AB/)* [online], Geneva, Switzerland, 2002, para. 80. [Ref. September 4, 2017]. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, *Estadísticas sobre medidas de salvaguardia* [en línea], Ginebra, Suiza, 2017. [Ref. 2 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm.

WORLD TRADE ORGANIZATION, *Statistics on safeguard measures* [online]. Geneva, Switzerland, 2017. [Ref. September 2, 2017]. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, *Repertorio de los Informes del Órgano de Apelación - Acuerdo sobre Salvaguardias* [en línea]. [Ref. 7 de septiembre de 2017]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/repertory_s/s1_s.htm.

WORLD TRADE ORGANIZATION, *Repertory of Appellate Body Reports - Safeguard Agreement* [online]. [Ref. 7 September 2017]. Available at: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/repertory_s/s1_s.htm.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA, *Resolución final de la investigación por salvaguardias sobre las importaciones de tubería de acero con soldadura helicoidal*, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 28 de marzo de 2012.

SECRETARIAT OF ECONOMY, *Final resolution of the investigation for safeguards on imports of steel pipes with helical welding*, published in the *Official Gazette of the Federation* on March 28, 2012.

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, "Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation", Estados Unidos de América, 2017 [en línea]. Ref. del 31 de agosto de 2017. Disponible en / *United States of America, 2017 [online]*. Ref. from August 31, 2017. Available at:

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

Tratados / Treaties

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. / *1994 General Agreement on Tariffs and Trade*.

Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC. / *Safeguard Agreement*.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. / *Agreement on Safeguards of the WTO*.

¿Por qué anunciarse?

TRADE LAW & CUSTOMS magazine



“Redactada por los expertos en **Comercio Exterior y Aduanas**”

Estudio de mercado 2017

- **Contenido:**
Especializado, de fondo y análisis. Alto perfil de lectores y presencia en los eventos más importantes del sector.
- **Tiraje:** **7,500** ejemplares a nivel nacional e internacional.
- **1 revista equivale a** **4** lectores por ejemplar.
- **Distribución:**
Agencias Aduanales, Agencias de Carga, Operadores Logísticos, Transportistas, Importadores y Exportadores, Líneas Aéreas, Almacenes Fiscalizados, Puertos Marítimos y Brokers.
- **Industrias:**
Automotriz, Farmacéutica, Aeroespacial, Manufacturera, Textil, Cámaras y Asociaciones Gremiales.
- **Distribución gratuita:**
Ferias, Expos, Congresos, Embajadas, Aduanas, Salas VIP de Aerolíneas, Hoteles, Pisos Ejecutivos y Centros de Negocios.
- **Distribución controlada:**
Locales Cerrados: (Tiendas Sanborns, Tiendas de aeropuertos - Duty Free).
- **Certificaciones:**   DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS
SEGOB y Padrón Nacional de Medios Impresos.
- **Circulación:**
Dictaminada y Certificada por  

Tel: (55) 53.51.50.22 | Móvil: (55) 44.99.70.05
direccion.ejecutiva@tlcmagazinemexico.com.mx

www.tlcmagazinemexico.com.mx

Servicios TLC Asociados: Enfocados en Comercio Exterior y Aduanas.

Nuestras **Estrategias Innovadoras** nos han permitido lograr lo que otros consideran imposible. Siempre en el marco de la ley.

- Arquitectura Aduanera.
- IMMEX 360°.
- NANO Compliance.
- TLC Infiniti.
- Acompañamiento en visita domiciliaria / Revisión de Gabinete de Comercio Exterior.
- Compliance Anexo 24 y Anexo 31.
- Auditorías Preventivas y de Cumplimiento.
- Certificación de IVA-IEPS.
- Defensa y Seguro Jurídico.
- Blindaje Legal.
- Consultoría y Estrategia Fiscal.
- Lobbying.
- Certificación de Operador Económico Autorizado (C-TPAT/ OEA).
- Gestoría de permisos especiales.
- Capacitación.



Nuestros **clientes**
son nuestra mejor referencia.