



Changes in Current International Trade
and its New Architecture

Cambios en el Comercio **Internacional Actual** *y su Nueva Arquitectura*

Dr. Jorge **Witker Velásquez**





Introducción

Una de las características del comercio internacional clásico, es la función que cumplen, o deben cumplir, los Estados en los diseños y aplicación de reglas que den certezas jurídicas, internas y externas, a los operadores privados que invierten, fabrican, procesan y comercializan mercancías o prestan servicios transfronterizos a mercados distantes o circunvecinos.

Dicha premisa ha sido, parcialmente, cumplida por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y ahora por la Organización Mundial del Comercio (OMC), desde el siglo pasado hasta el presente, en paralelo a los acuerdos regionales (tratados de libre comercio) que se han firmado a la sombra del artículo 24 del mencionado GATT-OMC.

Introduction

One of the characteristics of classical international trade is the function that States fulfill, or must comply with, in the designs and application of rules that give legal certainty, internal and external, to private operators that invest, manufacture, process and market merchandise. or provide cross-border services to distant or neighboring markets.

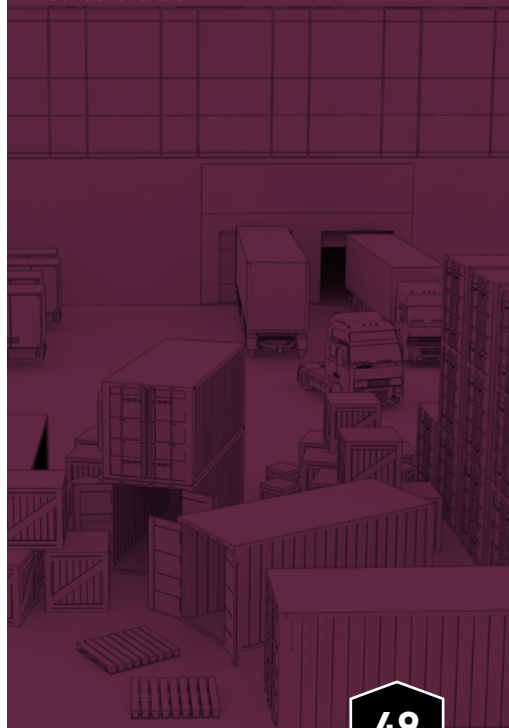
This premise has been, partially, fulfilled by the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and now by the World Trade Organization (WTO), from the last century to the present, in parallel with the regional agreements (free trade agreements) that have been signed in the shadow of Article 24 of the aforementioned GATT-WTO.



Dr. Jorge Witker Velásquez

Doctor en Derecho, profesor e investigador titular de Derecho Económico y Derecho 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 en el Seminario de Estudios sobre Comercio Exterior de la Facultad de Derecho de la UNAM.

Doctor of Law, professor and senior researcher of Economic Law and International Law, at the UNAM. National University Award in Research in Social Sciences, author of more than 70 books in his specialty, published in Mexico and abroad. Panelist arbitrator of Chapter XIX in NAFTA. Visiting professor in foreign and Mexican universities. His last book, "Comercio Exterior, Régimen Jurídico del Comercio Exterior Mexicano". Current Director at the Seminar on Foreign Trade Studies of the Law School of the UNAM.



“En 2018, este andamiaje normativo está estancado y, en cierto modo, en crisis. La frustrada Ronda de Doha de la OMC, desde 2001 hasta la reciente reunión ministerial de la OMC de diciembre de 2017 en Argentina, evidencia el fin de esta era comercial mundial”

“In 2018, this normative scaffolding is stagnant and, in a certain way, in crisis. The frustrated Doha Round of the WTO, from 2001 until the recent WTO ministerial meeting in December 2017 in Argentina, marks the end of this global trade era”

En 2018, este andamiaje normativo está estancado y, en cierto modo, en crisis. La frustrada Ronda de Doha de la OMC, desde 2001 hasta la reciente reunión ministerial de la OMC de diciembre de 2017 en Argentina, evidencia el fin de esta era comercial mundial, institucionalizada en 1994, etapa en que los Estados regulaban, en gran medida, los intercambios de bienes y servicios en mercados semiabiertos, desregulados y competitivos.

El tránsito de esta etapa de gobernanza estatal al presente, era de las cadenas de valor industrial y de servicios como ejes básicos del nuevo comercio internacional contemporáneo, constituye el núcleo de las siguientes reflexiones.



In 2018, this normative scaffolding is stagnant and, in a certain way, in crisis. The frustrated Doha Round of the WTO, from 2001 until the recent WTO ministerial meeting in December 2017 in Argentina, marks the end of this global trade era, institutionalized in 1994, when states regulated, to a large extent, the exchanges of goods and services in semi-open, deregulated and competitive markets.

The transition from this stage of state governance to the present, was of the industrial value chains and of services as basic axes of the new contemporary international trade, constitutes the nucleus of the following reflections.





“Este fenómeno responde a una fragmentación geográfica de la producción, debido a mercados libres, a la reducción de los costos de transporte y a los adelantos y progreso en el mundo de las tecnologías de la información y la comunicación”

“This phenomenon responds to a geographical fragmentation of production, due to free markets, to the reduction of transportation costs and to advances and progress in the world of information and communication technologies”

Las Cadenas de Valor

Son las articulaciones de procesos productivos horizontales que operan en diversos mercados, impulsados por inversiones extranjeras bajo criterios de eficiencia y utilidad, separadas de las políticas públicas de los países huéspedes. Este fenómeno responde a una fragmentación geográfica de la producción, debido a mercados libres, a la reducción de los costos de transporte y a los adelantos y progreso en el mundo de las tecnologías de la información y la comunicación.

En décadas pasadas, dichas cadenas dieron origen a los llamados mercados cautivos (comercio intrafirma o comercios vinculados), que capturaron y capturan parte del comercio mundial, realizado por empresas transnacionales (precios de transferencia).

Conviene aclarar que estas cadenas no son privativas de tales empresas, pues es viable y posible incorporar emprendedores medianos a dichas cadenas, como las empresas de accesorios y componentes automotrices que, en condición de exportadores indirectos, participan en la industria automotriz mexicana.

The Value Chains

They are the linkage of horizontal productive processes that operate in different markets, driven by foreign investments under criteria of efficiency and utility, separated from the public policies of the host countries. This phenomenon responds to a geographical fragmentation of production, due to free markets, to the reduction of transportation costs and to advances and progress in the world of information and communication technologies.

In past decades, these chains gave rise to the so-called captive markets (intrafirm trade or linked businesses), which captured and capture part of the world trade, carried out by transnational companies (transfer prices).

It is important to clarify that these chains are not exclusive to such companies, since it is feasible and possible to incorporate medium-sized entrepreneurs to these chains, such as accessory companies and automotive components that, as indirect exporters, participate in the Mexican auto industry.



“Cerca del 80% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios corresponde a comercios en cadenas de valor, *asociados a los antiguos comercios cautivos*”

“About 80% of global exports of goods and services correspond to stores in value chains, associated with the old captive stores”

Dicha experiencia, como exportadores indirectos, es un expediente que debe estimularse en toda la industria nacional, pues, con incentivos en innovaciones tecnológicas y empresariales, es posible insertarse creadoramente en las cadenas de valor vigentes en los mercados regionales.

Por otra parte, las cadenas de suministro, que fueron convenidas en el TPP 11, ahora llamado Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), conforman variantes que integran también la nueva arquitectura del comercio mundial, que enfatizan en los servicios, el abasto y la producción en general, eso sí sin relación con procesos industriales que incorporan valor agregado y contenido nacional o domésticos a los productos intermedios o finales que se comercian entre empresas y países.

El Contexto de las Cadenas de Valor

La emergencia de estas cadenas regionales o globales ha impactado al comercio mundial, y hoy, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) cerca del 80% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios corresponde a comercios en cadenas de valor, asociados a los antiguos comercios cautivos.

This experience, as indirect exporters, is a file that should be encouraged throughout the national industry, since, with incentives in technological and business innovations, it is possible to be inserted creatively in the value chains in force in the regional markets.

On the other hand, the supply chains, which were agreed upon in TPP 11, now called Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), make up variants that also integrate the new architecture of world trade, which emphasize in services, supply and production in general, that yes without relation with industrial processes that incorporate added value and national or domestic content to the intermediate or final products that are traded between companies and countries.

The Context of Value Chains

The emergence of these regional or global chains has impacted world trade, and today, according to the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) about 80% of global exports of goods and services correspond to stores in value chains, associated with the old captive stores.



“La especialización no es, como antes, de países y productos finales, sino en tareas específicas o segmentos del proceso productivo”

“The specialization is not, as before, countries and final products, but in specific tasks or segments of the production process”

En efecto, las industrias que operan bajo el diseño de cadenas de valor, regionales y globales, son la automotriz, la electrónica, la aeronáutica, la del vestuario y las de los laboratorios y fármacos, que muestran que los bienes finales ya no se producen en un solo país, sino en una fragmentada rutina geográfica. Así, investigación y desarrollo, hasta el reciclaje del producto, incluidas la producción, los servicios de apoyo, la distribución, la comercialización, finanzas y servicios post ventas, se realizan en varios países, mediante la interacción entre filiales de una misma empresa transnacional o transacciones entre éstas y proveedores externos. Con ello, la especialización no es, como antes, de países y productos finales, sino en tareas específicas o segmentos del proceso productivo.

Las cadenas de valor se caracterizan por los siguientes elementos:

- a. Estrecha relación con las inversiones extranjeras** (este rubro es básico del comercio internacional actual).
- b. Los bienes intercambiados son, básicamente, intermedios, insumos, partes, componentes, etc.**
- c. Contienen elementos fundamentalmente de importación, que se incorporan a productos de exportación.**
- d. Los servicios** (financieros, legales, logísticos, de diseño y comunicaciones, entre otros).

Indeed, the industries that operate under the design of value chains, regional and global, are the automotive, electronics, aeronautics, clothing and laboratories and drugs, which show that final goods are no longer produced in a single country, but in a fragmented geographical routine. Thus, research and development, even product recycling, including production, support services, distribution, marketing, finance and post-sales services, are carried out in several countries, through the interaction between subsidiaries of the same transnational company or transactions between these and external suppliers. With this, the specialization is not, as before, countries and final products, but in specific tasks or segments of the production process.

Value chains are characterized by the following elements:

- a. Close relationship with foreign investments** (this item is basic to current international trade).
- b. The goods exchanged are, basically, intermediates, inputs, parts, components, etc .**
- c. They contain mainly import elements, which are incorporated into export products.**
- d. The services** (financial, legal, logistic, design and communications, among others).



Estos factores, y otros, han propiciado la conformación de *“fábricas mundiales”*, de carácter regional, y que se agrupan en torno a 3 mega mercados: la fábrica Europa, centrada en Alemania; la fábrica América del Norte, centrada en Estados Unidos (Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN-); y, la fábrica asiática, centrada en Japón y China. Estas fábricas se caracterizan por tener altos niveles de comercio intrarregional, de bienes intermedios y con patrones de comercio vertical, propio de las actuales redes internacionales de producción.

Sobre este comercio “de hecho”, los procesos de integración regional, como el caso de Asia con el mega mercado que compone la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), en la que Japón, China, India y Taiwán ejercen una gran presencia. Al respecto, se estructura un mega mercado con la inclusión de los países que integran el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) junto con los de la ASEAN.



These factors, and others, have led to the formation of *“global factories”*, of a regional nature, and grouped around 3 mega markets: the Europe factory, centered in Germany; the North America factory, centered in the United States (North American Free Trade Agreement - NAFTA-); and, the Asian factory, focused on Japan and China. These factories are characterized by high levels of intraregional trade, intermediate goods and vertical trade patterns, typical of the current international production networks.

On this trade “in fact”, the processes of regional integration, such as the case of Asia with the mega market that makes up the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), in which Japan, China, India and Taiwan have a great presence. In this regard, a mega market is structured with the inclusion of the countries that make up the Asia-Pacific Economic Cooperation Forum (APEC) along with those of the ASEAN.





“El tema comercio e inversiones no ha podido ser abordado en profundidad en la OMC, pese a existir un acuerdo referido a ‘inversiones relacionadas con el comercio’ y a los capítulos respectivos de los numerosos tratados de libre comercio registrados en la OMC y en Naciones Unidas”

“The issue of trade and investment has not been addressed in depth in the WTO, despite there being an agreement referring to ‘investments related to trade’ and the respective chapters of the numerous free trade agreements registered in the WTO and the United Nations”

De los Mega Mercados (o Fábricas Mundiales) a las Negociaciones Mega Regionales sobre Comercio e Inversiones

Los procesos detonados, en parte, por las cadenas de valor y suministro, han exhibido limitantes objetivas del sistema de comercio internacional clásico.

Al respecto, es posible detectar provisoriamente 2 vertientes:

- a.** El tema comercio e inversiones no ha podido ser abordado en profundidad en la OMC, pese a existir un acuerdo referido a ‘inversiones relacionadas con el comercio’ y a los capítulos respectivos de los numerosos tratados de libre comercio registrados en la OMC y en Naciones Unidas.
- b.** El sistema normativo multilateral de la OMC sigue anclado a las regulaciones estatales, que obstruyen el libre flujo de las cadenas de valor y suministro, y responden a un mercado internacional tradicional (mercancías y servicios), con reglas de origen rígidas, preferencias arancelarias, aduanas ineficientes, controles fronterizos estáticos, elementos todos que se oponen al pragmatismo de las cadenas de valor industrial y al avance de la digitalización y al expansivo comercio electrónico y en crecimiento.

From the Mega Markets (or World Factories) to the Mega Regional Trade and Investment Negotiations

The processes detonated, in part, by the value and supply chains, have exhibited objective limitations of the classical international trade system.

In this regard, it is possible to temporarily detect 2 aspects:

- a.** The issue of trade and investment has not been addressed in depth in the WTO, despite there being an agreement referring to ‘investments related to trade’ and the respective chapters of the numerous free trade agreements registered in the WTO and the United Nations.
- b.** The multilateral regulatory system of the WTO remains anchored to state regulations, which obstruct the free flow of value and supply chains and respond to a traditional international market (goods and services), with rigid rules of origin, tariff preferences, customs inefficient, static border controls, all elements that are opposed to the pragmatism of industrial value chains and the advance of digitalization and expansive electronic commerce and growth.



“Ante estos desafíos, el comercio internacional del Siglo XXI presenta escenarios mega regionales, como un intento de superar el esquema multilateral de la OMC y avanzar a otra gobernanza mercantil, digital y planetaria”

“Faced with these challenges, the international trade of the 21st century presents mega regional scenarios, as an attempt to overcome the multilateral scheme of the WTO and advance to another commercial, digital and planetary governance”

Ante estos desafíos, el comercio internacional del Siglo XXI presenta escenarios mega regionales, como un intento de superar el esquema multilateral de la OMC y avanzar a otra gobernanza mercantil, digital y planetaria. Estos proyectos mega regionales son:

- a. El Acuerdo de Asociación Transpacífico; que abarca 11 países de Asia-Pacífico y América.**
- b. El Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea, temporalmente detenido por el Presidente Trump.**
- c. El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Japón.**

De prosperar estos proyectos, más los acuerdos de la Unión Europea con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), y del MERCOSUR con la Alianza del Pacífico (pronta inclusión de Canadá, Australia y Singapur), estamos ante un marco de alianza comercial complejo, y potencialmente, inédito para México y la Región.

Faced with these challenges, the international trade of the 21st century presents mega regional scenarios, as an attempt to overcome the multilateral scheme of the WTO and advance to another commercial, digital and planetary governance. These mega regional projects are:

- a. The Trans-Pacific Partnership Agreement; which covers 11 countries of Asia-Pacific and America.**
- b. The Transatlantic Trade and Investment Agreement between the United States and the European Union, temporarily halted by President Trump.**
- c. The Free Trade Agreement between the European Union and Japan.**

If these projects succeed, plus the agreements of the European Union with the Common Market of the South (MERCOSUR), and of the MERCOSUR with the Pacific Alliance (sudden inclusion of Canada, Australia and Singapore), we are facing a complex commercial alliance framework, and potentially, unpublished for Mexico and the Region.



La Inversión Extranjera como Eje de las Cadenas de Valor

Según lo afirmado anteriormente, las cadenas de valor tienen como centro a la inversión extranjera, que puede conceptualizarse como toda utilización de activos de una entidad económica, destinados a obtener un beneficio económico o una ganancia. Aceptando dicha idea, se puede afirmar que inversión extranjera directa es cualquier utilización de activos, sean estos tangibles o intangibles, en uno o varios países distintos al país del propietario del activo, que mantiene un control sobre los mismos.

En efecto, el control que ejerza el inversor en el país receptor del capital, constituye, para algunos autores, un dato relevante, pues la transferencia de activos tangibles o intangibles, de un país a otro, con el propósito de uso en ese país para generar riqueza, bajo el control parcial o total del dueño del activo (NOTA) .¹

En el ámbito de la inversión extranjera, hay que distinguir 2 aspectos fundamentales:

- a. El acceso de la inversión a la totalidad de los sectores económicos de un país, o parcialmente a ciertos sectores.**
- b. La protección que el país huésped se obliga a otorgar a estas inversiones que, como en el caso de las cadenas de valor o suministro, cruzan horizontalmente diversos territorios aduaneros.**

Foreign Investment as an Axis of Value Chains

As stated above, value chains are centered on foreign investment, which can be conceptualized as any use of assets of an economic entity, aimed at obtaining an economic benefit or a profit. Accepting this idea, it can be affirmed that direct foreign investment is any use of assets, whether tangible or intangible, in one or more countries other than the country of the owner of the asset, which maintains control over them. In effect, the control exercised by the investor in the host country of capital constitutes, for some authors, a relevant fact, as the transfer of tangible or intangible assets, from one country to another, for the purpose of use in that country to generate wealth, under the partial or total control of the owner of the asset (NOTE).¹

In the field of foreign investment, we must distinguish 2 fundamental aspects:

- a. The access of the investment to the totality of the economic sectors of a country, or partially to certain sectors.**
- b. The protection that the host country is obligated to grant to these investments that, as in the case of the value or supply chains, cross horizontally different customs territories.**

¹ SORNARAJAH, M., *The International Law on Foreign Investment*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, p. 7, cit. en PRIETO, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, 2013, p. 15.

¹ SORNARAJAH, M., *The International Law on Foreign Investment*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, p. 7, cit. in PRIETO, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, 2013, p. 15.

Además de lo anterior, es necesario mencionar el riesgo político que las inversiones extranjeras plantean, permanentemente, al Derecho y política internacionales. Para abordar esta vertiente, existe la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés), que ha definido al riesgo político como *“la probabilidad de interrupción de las operaciones de compañías, por fuerzas políticas y eventos, ya sea que estos ocurran en los países receptores, o como resultados de cambios en el ambiente internacional”*. Al respecto, esta misma organización identifica 7 escenarios, entendidos como riesgo político: ²

- I.** Transferencias y convertibilidad, entendido como la inhabilidad de trasladar al país de origen las utilidades de una inversión.
- II.** Expropiación, entendida como la pérdida de propiedad y control como resultado de acción directa del Estado receptor.
- III.** Incumplimientos contractuales.
- IV.** No honrar obligaciones financieras soberanas.
- V.** Terrorismo.
- VI.** Guerra, disturbios civiles.
- VII.** Cambios regulatorios adversos.

In addition to the above, it is necessary to mention the political risk that foreign investments pose, permanently, to international law and policy. To address this issue, there is the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), which has defined political risk as *“the probability of disruption of the operations of companies, political forces and events, whether these occur in the recipient countries, or as a result of changes in the international environment.”* In this regard, this same organization identifies 7 scenarios, understood as political risk: ²

- I.** Transfers and convertibility, understood as the inability to transfer the profits of an investment to the country of origin.
- II.** Expropriation, understood as loss of ownership and control as a result of direct action by the receiving State.
- III.** Contractual breaches.
- IV.** Not honoring sovereign financial obligations.
- V.** Terrorism.
- VI.** War, civil disturbances.
- VII.** Adverse regulatory changes.

² PRIETO, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, op. cit., p. 15.

² Prieto, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, op. cit., p. 15.



“Este principio, de trato justo y equitativo, apunta a que los actos de autoridad, en el país huésped, deben ajustarse a comportamientos o estándares igualitarios y no discriminatorios en la interpretación y aplicación de normas jurídicas”

“This principle, of fair and equitable treatment, points out that acts of authority, in the host country, must conform to equal and non-discriminatory behavior or standards in the interpretation and application of legal norms”

Conviene aclarar que, en cuanto al acceso de la inversión extranjera a los países, estará definida por el marco constitucional y legal que cada país establezca, reconociendo que, al impulso de la globalización presente, la comunidad internacional ha ido eliminando las limitaciones, prohibiciones y restricciones que, hasta el siglo pasado, se contemplaban especialmente en el ámbito de los recursos naturales, tema que, en su momento, dio origen a diversos procesos expropiatorios, y que, a través de varios instrumentos internacionales, se reconocía el derecho de los Estados a recuperar y explotar dichos recursos naturales, como la Resolución de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) de 1962.³

En cuanto a la protección de las inversiones, conviene señalar que el Derecho Internacional ha desarrollado una amplia doctrina y jurisprudencia, en torno a un principio toral, que cubre los derechos de los propietarios de los activos, tangibles o intangibles, y que versa sobre el trato justo y equitativo en un verdadero, ya, Derecho internacional de inversiones. Este principio, de trato justo y equitativo, apunta a que los actos de autoridad, en el país huésped, deben ajustarse a comportamientos o estándares igualitarios y no discriminatorios en la interpretación y aplicación de normas jurídicas intervinientes en un conflicto que implica a empresas o compañías de naturaleza foránea. La jurisprudencia internacional, al respecto, es amplísima y variada, en relación a este principio, pues tiene que ver con reglamentaciones laborales, fiscales, ambientales, territoriales, o actos judiciales en los cuales se perturba el libre desempeño de la inversión en negocios planificados y previstos.

It should be clarified that, in terms of the access of foreign investment to the countries, it will be defined by the constitutional and legal framework that each country establishes, recognizing that, under the impulse of the present globalization, the international community has been eliminating the limitations, prohibitions and restrictions that, until the last century, were contemplated especially in the field of natural resources, a subject that, at the time, gave rise to various expropriation processes, and that, through several international instruments, the right of States was recognized to recover and exploit these natural resources, such as the Resolution of the United Nations (UN) of 1962.³

Regarding the protection of investments, it should be noted that International Law has developed a broad doctrine and jurisprudence, based on a general principle, which covers the rights of the owners of assets, tangible or intangible, and which deals with the fair and equitable treatment in a real, already, international investment law. This principle, of fair and equitable treatment, points out that acts of authority, in the host country, must conform to equal and non-discriminatory behavior or standards in the interpretation and application of legal norms intervening in a conflict involving companies or companies of foreign nature. The international jurisprudence, in this respect, is very broad and varied, in relation to this principle, since it has to do with labor, fiscal, environmental, territorial regulations, or judicial acts in which the free performance of the investment in planned businesses is disrupted and planned.

³ Resolución 1803 (XVII) de la Asamblea General, de 14 de diciembre de 1962, titulada “Soberanía permanente sobre los recursos naturales”.

³ Resolution 1803 (XVII) of the General Assembly, of December 14, 1962, entitled “Permanent Sovereignty over natural resources.”

“En síntesis, este factor del nuevo comercio internacional constituye una preocupación académica y pragmática de primer orden, pues el éxito y funcionamiento de las cadenas de valor y suministro requieren de garantías, acceso y protecciones fundamentales”

“In short, this factor of the new international trade constitutes an academic and pragmatic concern of the first order, since the success and functioning of the value and supply chains require guarantees, access and fundamental protections”

La forma con que la protección jurídica de las inversiones se realiza en la globalización actual, tiene que ver con los numerosos Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS), que los países suscriben bilateralmente para formalizar, en parte, el llamado trato justo y equitativo, que debe darse al mundo de las inversiones que operan en las diversas cadenas de valor anteriormente mencionadas.

En síntesis, este factor del nuevo comercio internacional constituye una preocupación académica y pragmática de primer orden, pues el éxito y funcionamiento de las cadenas de valor y suministro requieren de garantías, acceso y protecciones fundamentales.

Finalmente, en este campo de las inversiones extranjeras, México, al ser miembro del TLCAN, tiene en el Capítulo XI claramente señalados los campos de acceso y protección que, en estos 24 años, ha derivado en numerosos arbitrajes, resueltos fundamentalmente en el seno del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), con resultados diversos.

Por otra parte, México, al estar inserto en las cadenas de valor del TLCAN, y promisorios proyectos de la Alianza del Pacífico, “de hecho” está con un pie en la nueva arquitectura en gestación; y, con su membresía en la OMC sigue apegado al viejo esquema multilateral, por lo cual la suerte futura del TLCAN no debe preocupar mayormente, pues, al disolverse o anularse dicho tratado, la fuerza de las cadenas de valor, existente en los sectores antes mencionados, seguirán funcionando en la nueva arquitectura de un comercio internacional de nuevo tipo.

The way in which the legal protection of investments is made in the current globalization, has to do with the numerous Agreements of Promotion and Reciprocal Protection of Investments (APPRIS), which the countries sign bilaterally to formalize, in part, the so-called fair treatment and equitable, which must be given to the world of investments that operate in the various value chains mentioned above.

In short, this factor of the new international trade constitutes an academic and pragmatic concern of the first order, since the success and functioning of the value and supply chains require guarantees, access and fundamental protections.

Finally, in this field of foreign investment, Mexico, as a member of NAFTA, has in Chapter XI clearly indicated the fields of access and protection that, in these 24 years, has led to numerous arbitrations, resolved fundamentally within the International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID), with varied results.

On the other hand, Mexico, being inserted in NAFTA value chains, and promising projects of the Pacific Alliance, is “in fact” with one foot in the new architecture in gestation; and, with its membership in the WTO, it remains attached to the old multilateral scheme, so that the future fate of the NAFTA should not be a major concern, then, when the treaty is dissolved or annulled, the strength of the value chains existing in the sectors before it. mentioned, will continue to work in the new architecture of an international trade of a new type.