

DOCEAVA SECCIÓN

ALTERNATIVAS FRENTE AL TLCAN  
Y EL NEOLIBERALISMO EN MÉXICO



# LA REVISIÓN DEL TLCAN Y EL INTERÉS NACIONAL

JORGE WITKER\*

## INTRODUCCIÓN

La experiencia de estos 23 años del TLCAN evidencia que los objetivos y metas ofrecidas originalmente no se han cumplido; que la economía nacional no ha superado tasas de crecimiento del PIB sobre el 3% anual; y que el comercio exterior se ha transformado en una vertiente de subcontratación que propicia importaciones para exportar. Bajo este esquema, los efectos positivos de la ampliación de mercados no han impactado cadenas de valor importantes, por lo que el interés nacional no ha recibido beneficios tangibles y significativos.

Estas reflexiones apuntan a evaluar los temas sensibles de la actual revisión del TLCAN, en el contexto de los intereses presentes en las cinco rondas de negociaciones trilaterales realizadas a la fecha.

## EL INTERÉS NACIONAL

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 en beneficio de sus habitantes.<sup>1</sup>

\* Investigador nacional y catedrático de la UNAM.

<sup>1</sup> FQRENCH-DAVIS, Ricardo, *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad: tres décadas de política económica en Chile*, CEPAL-LOM, Santiago de Chile, 2003.

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, de 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, pero no al interés general de las economías.<sup>2</sup>

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.<sup>3</sup>

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 revisarlos o limitarlos: la universalidad y la simetría.

La universalidad supone que se integran a las disciplinas del libre comercio la cadena alimenticia total, es decir, los productos agropecuarios equiparándolas a las manufacturas (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 excluyente que comenzó en el GATT-47.

La simetría 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 tenía hacia el año 2016 un ingreso per cápita de 57 466.76 USD y el de Canadá de 42 157.93 USD, el de México era de apenas 8 201.95 USD, según cifras del Banco Mundial.<sup>4</sup>

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

<sup>2</sup> Un ejemplo claro, al respecto, es el TLCAN, en donde carteles, monopolios y oligopolios exportadores de alimentos funcionan deslealmente en la economía mexicana, sin observancia de la Ley Federal de Competencia Económica.

<sup>3</sup> Witker, Jorge, *Introducción al Derecho Económico*, 12a. edición, UNAM, México, 2017.

<sup>4</sup> Véase Banco Mundial, *Informe Anual*, 2016.

La experiencia de estos 23 años sustentado en un comercio de bienes homogéneos y similares, 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 algunos puntos que pasaremos a registrar y analizar: eliminación del Capítulo XIX; propiedad intelectual; servicios profesionales para mexicanos; normatividad; nuevos temas, comercio electrónico y agricultura.

#### LAS REVISIONES ARBITRALES (CAPÍTULOS XI, XIX Y XX)

Los tres capítulos que establecen instancias arbitrales, con leves rasgos de supranacionalidad, son estructuralmente conflictivos para Estados Unidos, pues se trata de aspectos político-institucionales. En efecto, para la primera potencia mundial no es funcional someterse a revisiones y decisiones que no pasan por el marco institucional de gran potencia. Por otro lado, el sistema federal interno asigna a la Cámara de Representantes y a los estados locales el eje central de las obligaciones y derechos internacionales. El expediente conocido como *fast track* sintetiza los poderes temporales y limitados que el Legislativo le otorga al Ejecutivo.<sup>5</sup>

A estos elementos conceptuales metodológicos previos, conviene precisar cada sistema arbitral de los mencionados más arriba:

*Capítulo XI, Inversiones.* Comprende dos grandes apartados: 1) acceso a las inversiones sin limitaciones, especialmente ahora en el TLCAN, después de la reforma energética de 2013 en México,<sup>6</sup> y 2) medidas de protección a las inversiones, en donde destacan el trato justo y equitativo, y los arbitrajes en foros como CIADI y UNCITRAL.<sup>7</sup>

Este capítulo es cuestionado actualmente por Estados Unidos, porque solicita que a las empresas que negocian con PEMEX, como Empresa Productiva del Estado, se extienda igual tratamiento como si estas terceras empresas fueran o estuvieran reguladas directamente por el tratado.

<sup>5</sup> Conviene señalar que los Estados Unidos no forman parte de la Convención de Viena sobre los Derechos de los Tratados de 1969; y, por lo tanto, sólo maneja, en general, acuerdos comerciales, autorizados expresamente por su Congreso al Ejecutivo, por temas y temporalidad.

<sup>6</sup> El tema energético, pese al cambio planteado por la reforma mencionada, en esta revisión Estados Unidos no acepta el concepto de mercado energético zonal, que podría, contabilizando las cuantiosas importaciones de petrolíferos y gasolinas, nivelar un tanto el discutible déficit comercial esgrimido por Trump.

<sup>7</sup> Prieto, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, 2013.

*Las revisiones antidumping del capítulo XIX.* Aquí Estados Unidos solicita la eliminación de estos paneles arbitrales que se contemplan en dicho Capítulo para las prácticas desleales. El interés nacional de México en este punto se ve afectado y será necesario evaluar lo siguiente:

- 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 evidentes.
- Esta fórmula es muy desfavorable para México y debería pugnarse porque al eliminarse los paneles del mencionado Capítulo, habría que dejar expresa que las controversias deben ventilarse bajo los procedimientos de la OMC, cláusula que debe quedar explícita, pues al omitirse se aplicaría la ley interna estadounidense.
- 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-Chile y Chile-Corea del Sur, 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.

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.<sup>8</sup> Estados Unidos, por su parte, rechaza este Capítulo por contener, según ellos, elementos de supranacionalidad que son frontalmente rechazados al respecto.

*Revisiones del capítulo XX.* Se trata de controversias entre Estados respecto a la interpretación y/o aplicación de las cláusulas del tratado en cada territorio, y que operó en muy limitados casos, y que en general Estados Unidos ha impedido y obstaculizado la conformación de los respectivos paneles arbitrales, cosa que no ha tenido efectos ni positivos ni negativos para el interés nacional de los mexicanos.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Zapatero, Pablo, *Derecho del Comercio Global*, Thomson Civitas, 2003.

<sup>9</sup> En los 23 años de vigencia del TLCAN, este capítulo se aplicó en el caso de las escobas de mijo, en el transporte terrestre de autocamiones, los dos ganados por México, y el tercero sobre las cartas paralelas referidas al azúcar mexicano, que Estados Unidos no aceptó.

## LAS REGLAS DE ORIGEN

Para acceder al mercado TLCAN, se exige que los bienes sean originarios de la zona norteamericana de libre comercio, a fin de evitar que terceros países tengan derecho a participar en el mercado zonal. Para otorgar la calidad de origen de los productos que gozan de preferencias, deben cumplir con los criterios de inicio convenidos, que como regla general el TLCAN exige el llamado “salto arancelario”, que resulta ser más objetivo. Paralelo a ello y por cadenas de productos, los requisitos de origen tienen reglas o métodos específicos según la mayor complejidad de procesos y tipos de productos. Entre estos destacan dos ramas de complejidad en materia de origen: los textiles y los automotrices, que han logrado en estos 23 años integrar y consolidar cadenas de valor en procesos articulados entre proveedores, fabricantes, armadores, etc., respaldados por inversiones de casas matrices, empresas medianas y grandes, y un grupo de pequeñas empresas calificadas en México como de exportadores indirectos. Estas últimas y otras gozan de tratamientos de certificación e IMMEX, figuras que registran en programas informáticos los tributos suspensivos y *Draw Back*.<sup>10</sup>

Este esquema, especialmente la industria automotriz, ha funcionado, y México tiene un derecho a integrar y aportar contenidos nacionales hasta un 50% de fabricación interna, pero lamentablemente sólo aporta alrededor del 30% de cada vehículo. Adicional a lo anterior, el contenido regional de componentes, insumos y partes es de un 50% (provenientes de Estados Unidos, México y Canadá).

El planteamiento de Estados Unidos en la renegociación es que el contenido regional sea de un 80%, mientras exige que el 50% de ese porcentaje tenga que ser exclusivamente de origen estadounidense.

Conviene señalar que (como se observa en líneas más arriba) México se conformó con una zona de confort que le permitió cubrir el 30% del contenido de los automóviles en el TLCAN, y durante estos largos años no aprovechó impulsar su industria nacional y volverse exclusivamente maquilador, es decir, no diseñó una estrategia que se conoce como de manufactura 4.0 que abarca: diseño-tecnología, inclusión académica, centros de investigación, fomento empresarial (que toda política pública, más los apoyos informáticos deben suministrar para dar el salto de un país maquilador a un país efectivamente exportador de manufacturas).<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Méndez Castro, Ricardo, *Manual Práctico para la Administración del Programa IMMEX*, CENCOMEX, México, 2017.

<sup>11</sup> Ramos, Alejandro, “Reglas de origen y la renegociación del TLCAN”, *Trade Law & Customs*, núm. 4B (julio-agosto), pp. 92-96.

En cuanto a la industria textil, Estado Unidos busca integrar cadenas con fibras sintéticas y naturales propias (algodón subsidiado, por ejemplo) y desintegrar cadenas de valor con fuerte presencia asiática y China.

Como vemos, lo anterior constituye desafíos para México, y hoy en día se encuentra ante las sugerencias o imposiciones de los socios que revisan estas cláusulas del TLCAN.

#### LA CLÁUSULA SUNSET

Es una institución del derecho estadounidense, del derecho administrativo, por la cual las resoluciones que crean o extinguen derechos operan al estilo de la afirmativa ficta de nuestro derecho interno y que, por el transcurso o cumplimiento de un plazo, opera automáticamente.

En el caso del TLCAN, Estados Unidos plantea que transcurridos cinco años, si ninguno de los países expresa intención de revisar o mantener el tratado, se extingue sin mayores dilaciones.

Esta modalidad, el Departamento de Comercio de nuestro vecino del norte la utiliza para la vigencia de las cuotas antidumping o compensatorias, con la cual, por economía procesal, opera con frecuencia, máxime que las inversiones han pasado a ser factor estratégico del comercio internacional actual.

México ha aceptado este esquema en principio, a reserva que la revisión se haga en forma integral y a la luz de evaluar globalmente inversiones, empleo y comercio trilateral.

#### SERVICIOS PROFESIONALES

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 ofrecerles trabajo en nuestro mercado interno y no estar en una actitud poco soberana y digna, fomentando la ida o exportación de nuestros profesionales al extranjero. Aquí la defensa del interés nacional está en sentido contrario a lo que algunas autoridades nuestras han manifestado al respecto.

#### NORMAS Y ESTÁNDARES

Respecto de la normatividad, estándares y equivalencias, hay que analizar con mucha objetividad este proceso, pues constituye un instrumento perma-

nente 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.

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.

## PROPIEDAD INTELECTUAL

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 Acuerdo sobre la Propiedad Intelectual de la OMC (ADPIC) 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, tema que debe ser visto con ecuanimidad por nuestros negociadores.

## LOS NUEVOS TEMAS

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 canadiense. 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. 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 de INEGI, la disminución del poder adquisitivo ha sido superior al 30 por ciento.

Este punto, de un efecto social trascendente, debe estar en el debate, pues para el presidente 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 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.<sup>12</sup>

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 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

<sup>12</sup> AA.VV., “Economía Global, Derechos Globales: los órganos de tratados de la ONU progresivamente reconocen obligaciones extraterritoriales en respuesta a actividades empresariales globales”, *Aportes DPLF*, núm. 20 (agosto), Washington, 2015.

TLCAN los disciplina efectivamente, serían de gran provecho para las 19 entidades federativas mineras de nuestro país.

#### EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y EL NUEVO TLCAN

Actualmente, al impacto de las innovaciones tecnológicas, especialmente en el ámbito de la informática y telemática, surge el comercio electrónico que viene a modificar cualitativamente el papel de los agentes económicos y a modificar las relaciones jurídico-económicas.

En efecto, las cadenas productivas se nutren de la economía de datos y las empresas de servicios terciarizados de software, contabilidad, servicios bancarios, logística de gobierno o administración empresarial, etcétera, son servicios ligados totalmente a la informática. Es decir, el comercio electrónico impacta sobre todo la de producción y servicios, y va mucho más allá de portales como Amazon y eBay, que venden y compran variedad de productos y servicios, y que tanto nos atraen como consumidores y usuarios ocasionales.

Este tema, que obviamente no figuró en el texto original del TLCAN, tiene un antecedente cercano en el TPP, que contempla y registra al comercio digital o electrónico como una expresión operativa de la economía digital que hoy día abarca todas las actividades económicas y administrativas del planeta.

La revisión actual contempla un capítulo que tiene por objeto regular los intercambios digitales, a través de fijar umbrales o topes máximos para las operaciones entre empresas e individuos en la región.

Los umbrales actuales son de 20 dólares por Canadá, 50 dólares por México y la posición de Estados Unidos —original— es no limitar estos intercambios a umbrales, cuestión que el interés nacional de México no puede permitir porque implica impactar negativamente a empleos, salarios, impuestos, tarifas, etc.; y lo más importante, que este comercio perjudica a las pequeñas y medianas empresas, en cuanto a los contenidos nacionales de los productos y al estímulo indiscriminado a las importaciones de todo tipo de productos, como lo patentiza Amazon, que comenzó con el comercio de libros y hoy en día abarca un amplio universo de productos distintos.<sup>13</sup>

Aquí es importante que México fije claramente su posición al respecto, tanto en esta revisión del TLCAN como en la ronda ministerial de la OMC que se celebró en Argentina en diciembre de 2017.

<sup>13</sup> De María y Campos, Mauricio, “La sombra del TPP: ¿de regreso a través del TLCAN y la OMC? Desafíos para México y el mundo”, *Este País*, núm. 316 (agosto), México, 2012, pp. 38-41.

## EL CAPÍTULO AGROPECUARIO

Al capítulo agropecuario debemos situarlo en un breve contexto histórico, pues, hasta la Ronda Uruguay de 1993 de la OMC, el sector agrícola y pecuario había sido excluido del libre comercio; y, a partir de la OMC, se logró integrarlo a las disciplinas de las manufacturas, reservando un acuerdo específico (el Acuerdo sobre Agricultura, ASA) que reconoce un trato especial y diferenciado para los países no adelantados, tema que tiene su origen en la Parte IV del GATT-47.<sup>14</sup>

Ahora bien, conviene precisar que en la negociación actual debe distinguirse entre:

- Los productos de origen mexicano percederos (*berries*, vegetales, frutícolas, hortícolas, espárragos, aguacates, tomates, carne de bovino y otros) que son exportaciones significativas de nuestro país cercanas a los 30 mil millones de dólares. En este sector se ha reiterado imponer cuotas estacionarias de productos hortifrutícolas mexicanos, en la época que producen y comercializan sus productos internos similares, extendiendo así la práctica restringida que aplica a los tomates, según la estación anual de Florida. Esta medida proteccionista no puede México aceptar, pues atenta contra su propio interés nacional.
- Las importaciones, fundamentalmente de granos, en donde México es el primer importador de maíz amarillo, soya, sorgo, arroz, trigo y frijol; dichas importaciones, subsidiadas y en *dumping*, capturan ingentes cantidades de divisas que el país debe afrontar anualmente.<sup>15</sup> Aquí es necesario recordar las absurdas expresiones de un asesor del “cuarto adjunto” de México, quien señaló: “gracias al TLCAN, las exportaciones de aguacate nos han permitido importar nuestra comida”, temerario sofisma que INEGI aclara con el siguiente cuadro:

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Valor de importaciones de maíz amarillo y blanco (2015-2016): 2 500 millones de dólares.</li> <li>• Valor de exportaciones de aguacate (2015-2016): 1 614 millones de dólares.</li> </ul> |
|--|

<sup>14</sup> Witker, Jorge, *Comercio Exterior: Régimen jurídico de comercio exterior mexicano*, UNAM, México, 2017.

<sup>15</sup> En el año 2016, México compró 2 mil 265 millones de dólares de maíz amarillo, lo que equivale a 12.95 millones de toneladas, de las que el 98.5% fueron adquiridas del vecino del norte. Vid. Christopher Novak, director general de la National Corn Growers Association de Estados Unidos, *El Financiero*, 1 de diciembre de 2017, p. 5.

Con todo, 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 capítulo.

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 ha sido congruente 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.

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%, carne de puerco un 10% y 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 forma negativa a los consumidores.

Por ello, es necesario en las 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.

En síntesis, en esta revisión en materia agrícola, el interés nacional debe estar presente a los siguientes puntos:

- Apostar al verdadero libre comercio, sin subsidios, *dumping* ni cuotas estacionarias de exportación, 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, por ejemplo, los negociadores del Consejo Nacional Agropecuario del “cuarto de junto”, en estas revisiones, representan más a los importadores de granos que a los productores internos.
- Hacer exigible el derecho humano a la alimentación y propugnar por una inicial soberanía alimentaria.
- Exigir reciprocidad en estándares, normas y calidades de los productos alimenticios que lamentablemente, en algunas ocasiones, llegan al mercado interno sin control alguno.

#### CONSIDERACIONES FINALES

De los aspectos mencionados precedentemente, pensamos que una agenda negociadora del TLCAN, centrada en el interés nacional, debe contemplar los siguientes puntos:

- 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.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (2016), *Informe Anual*.
- Bourguignon, François (2017), *La globalización de la desigualdad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Correa, Carlos María (2006), *Propiedad intelectual y salud pública*, Buenos Aires, La Ley.
- Cretella NETO, José (2003), *Direito Processual na Organizacao Mundial do Comercio*, Río de Janeiro, Forense.
- Díaz Müller, Luis T. (2006), *Derecho Internacional de los Derechos Humanos*, México, Porrúa.
- Ffrench-Davis, Ricardo (2003), *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad, tres décadas de política económica en Chile*, Santiago de Chile, CEPAL/LOM.
- Méndez Castro, Ricardo (2017), *Manual práctico para la administración del programa IMMEX*, México, CENCOMEX.
- Prieto, Gustavo (2013), *El trato justo y equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar.
- Ramacciotti, Beatriz et al. (eds.) (1993), *Derecho Internacional Económico*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ramos, Alejandro (julio-agosto) “Reglas de origen y la renegociación del TLCAN”, *Trade Law & Customs*, núm. 4B, pp. 92-96.
- Ruiz-Rico Ruiz, Gerardo (2016), *Los derechos sociales en el estado constitucional*, México, Porrúa/Instituto Mexicano de Derecho Procesal Constitucional.
- Srinivasan, Mandyam M. et al. (2017), *Cadenas internacionales de suministro*, México, Trillas.

Witker, Jorge (2011), *Derecho del Comercio Exterior*, México, UNAM.

Witker, Jorge (2017), *Comercio Exterior. Régimen jurídico del comercio exterior mexicano*, México, UNAM.

Witker, Jorge (2017), *Introducción al derecho económico*, 12a. edición, México, UNAM.

Zapatero, Pablo (2003), *Derecho del comercio global*, Madrid, Thomson-Civitas.