



# LA RENEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

✍ Carlos H. Reyes Díaz\*  
📷 Víctor Jurado Acevedo

La muy estridente renovación de la presidencia estadounidense de Donald J. Trump ha puesto al TLCAN en el centro del debate trinacional, junto con la migración (muro incluido) y la seguridad fronteriza.

Para sorpresa de muchos, por primera vez Estados Unidos se considera a sí mismo la víctima de las relaciones internacionales. Muchos países han abusado de ellos, visto así desde la muy compleja insensatez del presidente estadounidense. Desde la óptica del TLCAN, recuerdo que los grandes debates de los albores de su entrada en vigor y muchos años posteriores a ese momento, había un grito unánime en México acerca de los grandes desafíos que representaba este tratado para nuestra nación. Las asimetrías de México frente a nuestros socios eran (y siguen siendo) evidentes, nuestra mano de obra más barata, nuestros estándares jurídicos laborales y ambientales más flexibles, la jerarquía del tratado para ellos y para nosotros es distinta, entre muchas otras fallas de origen que se argumentaron desde entonces. Nuestro querido Dr. Carlos Arellano García, profesor de muchas generaciones de abogados, nunca dejó de clamar la inconstitucionalidad del Tratado hasta su muerte.

Hoy, a veintitrés años de distancia, resulta que todo fue mentira, que los grandes ganadores fuimos los mexicanos y que el gran perdedor fue precisamente Estados Unidos gracias además a que fueron ellos objeto de nuestro abuso. ¿Quién lo diría? Si tan sólo nos hubiéramos enterado a tiempo los mexicanos de esa bonanza... Nos hace falta la visión canadiense que se ha mantenido discreta y prudente hasta ahora. Otro de los exabruptos de la precampaña presidencial vía Twitter se convirtió en acto de gobierno casi al mismo tiempo que la toma de protesta de Trump, me refiero al desistimiento estadounidense de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). Con ello, Trump “libraba” a su país de un acuerdo comercial desastroso al que fueron sometidos por... un momento, ¡ellos mismos! ¿A quién trata de engañar Trump con su discurso? Los textos jurídicos del GATT (y luego, de todos los acuerdos de la OMC), además del TLCAN y ahora el del TPP, son en gran medida obra de los negociadores estadounidenses que, junto con otras

grandes potencias económicas, les han sido impuestos, como contratos de adhesión, a todos los demás miembros de la comunidad internacional. Nunca se ha visto que los países del Sur le impongan la agenda a los del Norte, ¿o sí?

Esta “nueva” realidad a la que ahora nos enteramos quizá forma parte también de los “hechos alternativos” de los que habla la directora de campaña de Trump y ahora su asesora principal, Kelly Ann Conway y que son explicaciones fáciles y visiones falsas de una “realidad” que no admite debate porque así es generalmente la visión del tirano.

Pues bien, desde nuestra trinchera política el presidente Peña Nieto ha convocado a la comunidad empresarial e industrial a un periodo de 90 días (a partir del 1 de febrero) para preparar la agenda de temas que formarán parte del paquete mexicano para las negociaciones del TLCAN, puesto que a Trump le urge comenzar con su renegociación de inmediato.

La propuesta no me parece mal, aunque me surge la duda de qué temas y cómo abordarlos en una negociación que parece a todas luces más una imposición a negociar. A los abogados nos gusta entender que los tratados son “acuerdos de voluntades” aunque la práctica a veces nos diga que el más fuerte siempre impone las condiciones, nos guste o no. Si pasamos la frontera de la “negociación” y logramos poner en la mesa la postura mexicana junto con la canadiense y la estadounidense, podremos pasar a nuestra siguiente meta, definir los términos de un nuevo tratado.

Algo de lo dicho por el presidente, con lo que no concuerdo, es que este periodo de análisis se haya hecho en el marco de la presentación de la campaña “Hecho en México”. Esta reedición de campañas anteriores va precisamente en contra del discurso que pretendemos reforzar ante el proteccionismo estadounidense. No podemos exacerbar nuestro nacionalismo con visiones del pasado, por una parte y por la otra, argumentar que lo más valioso del TLCAN son sus cadenas de valor por las que se busca reconocer que no hay país autosuficiente y que todos dependemos de los demás. Es contradictorio en sí mismo.

Trump ha dicho que el TLCAN (NAFTA en inglés) debería de cambiar desde su misma denominación en la que es necesario incluir una “F” adicional a la versión

anglosajona, es decir, NAFFTA para que sea un “North American Free and Fair Trade Agreement”. No se confunda el lector, no es el cambio más profundo que quieren los estadounidenses pero la cosmética es un buen principio, por lo visto. Lo cierto es que, gracias a este cambio, por fin vamos a tener un tratado “justo” si Trump logra su objetivo, porque sería justo para todos, verdad, o sólo para los estadounidenses? ¿En qué estaría pensando Trump cuando sugirió este cambio?

Lo que realmente me mata de la curiosidad es la propuesta que ha de presentar la delegación estadounidense porque, si el TPP fue un tratado desastroso para Estados Unidos, seguramente los negociadores de este país se dejaron avasallar por las ofensivas de Vietnam, de Nueva Zelanda, o de Australia y México, razón por la cual ambos países hemos recibido recientemente el peso de su política de “llamadas fuertes”.

Hablando en serio, el texto negociador del TPP se perfilaba como un texto novedoso, que contenía capítulos de avanzada sobre temas que podrían ayudar a impulsar a un nuevo nivel las relaciones comerciales internacionales. No quiero sonar triunfalista, especialmente cuando también entiendo que otros capítulos fueron altamente debatidos y considerados perjudiciales para sectores vulnerables de muchos de los socios firmantes del Acuerdo (inversión y propiedad intelectual, que merecen un análisis especial). Pero hagamos un recuento de lo que el TPP cambiaba respecto del TLCAN.

En materia arancelaria, el TLCAN planteaba periodos de desgravación de corto, mediano y largo plazos; en tanto que el TPP plantea la premisa de mercado libre en un universo muy amplio de mercancías, reservando sólo los sectores sensibles de cada país sujetos a restricciones arancelarias temporales.

El TPP estaba compuesto de treinta capítulos, en tanto que el TLCAN contiene veintidós. El TPP contempla capítulos nuevos, algunos de ellos que en la época de la negociación del TLCAN eran impensables, como los de Comercio electrónico, coherencia regulatoria, y transparencia y anticorrupción, que se han convertido en temas transversales indispensables de las relaciones comerciales.

El TPP incluye, además, capítulos de contratación pública (tema al que México todavía no se compromete en el marco de la OMC), competencia, empresas del Estado y monopolios designados (otro asunto que el sistema multilateral no ha abordado plenamente), cooperación, competitividad, desarrollo, pequeñas y medianas empresas (temas que son producto de los acuerdos que incluyó Doha desde la Ronda del Milenio de la OMC y que pretendían dotar a la globalización de un contenido social).

Si a estos capítulos agregamos que las disposiciones en materia laboral y ambiental contenidas en los acuerdos paralelos del TLCAN ahora forman parte integrante del TPP, con disposiciones ambientales más sensibles de los riesgos internacionales del cambio climático (algo que la administración Trump se ha negado a reconocer, en una clara amenaza mundial), con medidas que refuerzan el compromiso internacional a base del esfuerzo conjunto. De la misma forma, el capítulo laboral no sólo reconoce los compromisos alcanzados en el marco de la OIT, sino que trasciende a la responsabilidad social y al otorgamiento de garantías procesales que hacen de estos derechos un compromiso (o promesa) más eficiente que los fallidos acuerdos paralelos del TLCAN, que se quedaron en buenas intenciones y con pocos resultados.

Los capítulos de Coherencia regulatoria y Transparencia y anticorrupción son muy novedosos y constituyen la columna vertebral que le hacía falta a los tratados comerciales para dar el salto cualitativo.

La coherencia regulatoria tiene que entenderse como tal y no como armonización legislativa. La posible equivocación de ambos conceptos sería lamentable. Mientras que la armonización legislativa requiere que los congresos nacionales redacten normas en esencia idénticas entre sí, como se ha hecho con leyes modelo, esto no es conveniente debido a las enormes diferencias económicas, jurídicas, sociales o políticas de todos los socios.

La coherencia regulatoria, por el contrario, busca que los compromisos adquiridos en los tratados comerciales se cumplan con apego estricto de las disposiciones constitucionales y legales locales, pero que terminan siendo la clásica fórmula local para problemas globales.

El comercio internacional ha uniformado en gran medida su lenguaje gracias a los esfuerzos multilaterales de la OMC, pero precisamente en los temas en los que este organismo no se ha posicionado, como competencia, desarrollo, transparencia y anticorrupción, entre otros, la congruencia de nuestras leyes y políticas públicas es la única manera de hacer efectivas las disposiciones en cada país sin distorsionar el contexto internacional.

Esta es la mejor garantía del principio “Pacta Sunt Servanda”.



El TPP no es el mejor tratado posible (¿cuál lo es?), pero fue el producto de 6 años de negociaciones (desde su primera Ronda, en marzo de 2010 y hasta su firma el 4 de febrero de 2016) por parte de los representantes gubernamentales de los doce países suscriptores. Me parece una opinión muy ligera pensar que quienes trabajaron por muchas sesiones en la construcción de este Tratado resultaron ser al final una partida de traidores a la patria que sólo buscaban perjudicar los intereses estadounidenses en beneficio de los demás socios comerciales. ¿Quién puede creer algo así?

Pero todavía más importante, si Estados Unidos tiene un mejor tratado escondido bajo la manga y ahora lo pretende hacer valer, ya no en el contexto multilateral sino bilateral como lo ha dicho Trump, me surge la duda si seguirá en el terreno del “acuerdo de voluntades” porque hasta ahora todo parece indicar que la única postura que Trump va a aceptar es la suya, sin concesiones. Como dice el dicho estadounidense: “My way, or the Highway”.

Otra pregunta, que no quisiera plantearme pero que resulta inevitable, es si México y los negociadores mexicanos que designe el presidente Peña tendrán claro el proyecto de tratado que conviene a los mexicanos, lo que entiendo comenzará a construirse con el resultado de los 90 días de consultas en los que además creo que hace falta la postura

académica (no sólo la jurídica), la social, la cultural, la económica, y las de todos los actores nacionales que quieran incorporarse al debate, porque lo que se pretende construir con esta negociación no es ni puede seguir siendo un tema exclusivo de los actores gubernamentales, como tampoco el Senado tendría que limitarse sólo a revisar la constitucionalidad del texto negociado (sin violar la división de poderes, por supuesto, pero con mayor involucramiento desde el principio).

La coyuntura actual exige mayor grado de participación de todos los actores nacionales, si queremos ser protagonistas en las negociaciones y no solamente parte de la comisión de aplausos de los redactores estadounidenses.

Si el resultado de las negociaciones no es lo que se esperaba, será igualmente importante tener presente el escenario de la denuncia, que no será benéfica para ninguno de los tres países pero que tampoco nos puede tomar desprevenidos.

Este escenario será tema de otro análisis.

