

BRIDGES NETWORK

# PUENTES

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 19, NÚMERO 1 - MARZO 2018



## ¿Con o sin NAFTA?: esa es la cuestión

### GOBERNANZA COMERCIAL

Reparando el déficit institucional del NAFTA

### POLÍTICA COMERCIAL

México en la renegociación del NAFTA: implicaciones para su política comercial

### ELECCIONES

De lo local a lo global: las elecciones de 2018 y la renegociación del NAFTA



International Centre for Trade  
and Sustainable Development

# PUENTES

VOLUMEN 19, NÚMERO 1 - MARZO 2018

## PUENTES

Plataforma global para el intercambio de análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible en América Latina.

## PUBLICADO POR:

### ICTSD

**Centro Internacional para el Comercio  
y el Desarrollo Sostenible**  
Ginebra, Suiza

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL  
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE  
Andrew Crosby

COORDINACIÓN  
Fabrice Lehmann

EQUIPO EDITORIAL  
Manuela Trindade Viana  
Eugenia Dinivitzer  
Bruno Varella Miranda  
Julia Milla Gadret

DISEÑO GRÁFICO  
Flarvet

LAYOUT  
Oleg Smerdov

PUENTES agradece sus comentarios  
y sugerencias en [puentes@ictsd.ch](mailto:puentes@ictsd.ch)

Para eventuales contribuciones  
consulte nuestra página web  
[http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/  
overview](http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/overview)

## GOBERNANZA COMERCIAL

### 4 **Reparando el déficit institucional del NAFTA**

*Simon Lester, Inu Manak*

## NEGOCIACIONES COMERCIALES

### 9 **¿Pueden las personalidades de Peña Nieto, Trudeau y Trump afectar las negociaciones del NAFTA?**

*Adriana Boersner*

## DESARROLLO SOSTENIBLE

### 13 **El nuevo NAFTA y los derechos humanos**

*Jorge Witker V.*

## POLÍTICA COMERCIAL

### 16 **México en la renegociación del NAFTA: implicaciones para su política comercial**

*Luz María de la Mora Sánchez*

## ELECCIONES

### 20 **De lo local a lo global: las elecciones de 2018 y la renegociación del NAFTA**

*Alejandro Angel Tapias*

### 23 **Publicaciones**

## ¿El NAFTA en la línea de fuego?



*El primer número de la revista Puentes del año 2018 se publica al calor de las ya dilatadas renegociaciones por la actualización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés) – calor azuzado por la posibilidad (¿o provocación?) de que Estados Unidos presente la carta de retiro del acuerdo. Este tema no sólo ha marcado la agenda de estos últimos meses, sino que probablemente también influenciará, por acción u omisión, el devenir de las futuras negociaciones comerciales de América Latina. En cierta forma, el modo en que se resuelva este arduo proceso de actualización – o disolución – del acuerdo, impactará, cual efecto dominó, en los venideros reacomodamientos estratégicos de los restantes países latinoamericanos.*

*El debate generado en torno a las negociaciones por el NAFTA ha trascendido los ámbitos políticos, diplomáticos y técnicos propios de los habituales procesos de negociación comercial. En este caso, el estridente giro en la política y, muy especialmente, en la narrativa adoptada por la administración Trump, ha logrado reavivar los debates fundantes del comercio internacional. Las políticas proteccionistas vuelven a entrar en debate ya no sólo con las tradicionales ideas del librecambio, sino también con los modernos argumentos a favor de una agenda de integración regional. Todas las discusiones en torno a los reclamos de modificación de este acuerdo se cimientan en base a una visión dada sobre este debate – es por ello, acaso, que la discusión por el NAFTA esté tocando las fibras más sensibles de una tan amplia y por ello anómala audiencia.*

*En las páginas que siguen, le ofrecemos a usted, estimado(a) lector(a), la posibilidad de reflexionar sobre diversas aristas de este estimulante debate. La hipótesis del NAFTA como laboratorio de prueba de la política comercial de Estados Unidos será discutida en uno de los artículos. Otras notas, en cambio, focalizarán en ciertas características puntuales de este proceso de negociación. En un caso, encontrarán una discusión sobre el tipo de presión que ejercen las bases electorales sobre las coaliciones políticas y, por ende, sobre los negociadores de cada país. En otro caso, encontrarán una discusión sobre la influencia de las personalidades de las autoridades políticas en los resultados de las negociaciones. En ambos artículos, se mencionará que las decisiones de los votantes y políticos no siempre se sustentan en motivos estrictamente económicos. Por último, este primer número de Puentes les acerca dos valiosas propuestas que podrían mejorar el diseño del acuerdo. En un caso, encontrarán sugerencias de innovación institucional que permitirían fortalecer el normal funcionamiento del acuerdo y reducir la incertidumbre generada por las cambiantes condiciones políticas de sus miembros. Por otro lado, encontrarán un detalle de la jurisprudencia que permitiría modernizar el acuerdo en temas de derechos humanos y desarrollo sostenible.*

*Equipo Puentes*

## GOBERNANZA COMERCIAL

# Reparando el déficit institucional del NAFTA

Simon Lester, Inu Manak

*Partiendo de la idea de que la precariedad de las negociaciones del NAFTA contribuye a tornar el comercio regional más inestable, los autores discuten tres ejes por medio de los cuales se podrían fortalecer las instituciones del NAFTA: solución de diferencias; gobernanza; y cooperación continental.*

Cumpliendo una de las promesas clave de la campaña de Donald Trump, Estados Unidos, Canadá y México están renegociando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés). Durante las conversaciones, los Estados Unidos han tomado posiciones de negociación difíciles, y en ocasiones polémicas. Sin embargo, la postura más alarmante se refiere a las amenazas periódicas de retirarse por completo del acuerdo. Recientemente, los funcionarios canadienses desencadenaron cierto grado de pánico en el mercado bursátil y una depreciación significativa del dólar canadiense cuando sugirieron que el retiro de los Estados Unidos era inminente. En tiempos de inestabilidad política, las personas recurren a las instituciones para obtener tranquilidad. A medida que la retórica en torno al NAFTA y la precariedad de las negociaciones tornan menos estable el comercio en América del Norte, vale la pena pensar cómo podrían fortalecerse las instituciones del NAFTA para evitar la incertidumbre futura.

Las posibilidades sobre cómo estructurar las instituciones de comercio varían considerablemente, pero con el NAFTA no estamos empezando desde cero. Este acuerdo, junto con su predecesor, el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos (CUSFTA, por su sigla en inglés), ha sido una amplia fuente de innovación institucional en materia de gobernanza comercial. Se han establecido nuevos organismos, tanto permanentes como *ad hoc*, para supervisar el funcionamiento del comercio y las inversiones de América del Norte, incluyendo aspectos como la solución de controversias y la gobernanza del acuerdo en general. Además, hay instituciones fuera del NAFTA, pero relacionadas a debates en común dentro del continente, que se ocupan de diversos aspectos vinculados con la profundización de la integración. Nos enfocaremos en tres instituciones y examinaremos cómo pueden mejorarse para fortalecer el NAFTA a largo plazo.

## Solución de diferencias

El mecanismo de solución de diferencias en los acuerdos de comercio internacional generalmente involucra paneles *ad hoc* de expertos que escuchan los reclamos de los gobiernos o actores privados. Estos paneles actúan como la rama judicial del sistema de comercio internacional. Existen tres tipos principales de mecanismos de solución de diferencias en el NAFTA, y todos han experimentado problemas o han sido criticados: los procedimientos de disputas para las quejas de un Estado frente a otro Estado del Capítulo 20; los procedimientos especiales de revisión de medidas de defensa comercial del Capítulo 19; y los procedimientos de diferencias inversionista-Estado del Capítulo 11.

### Capítulo 20: solución de diferencias Estado-Estado

En los primeros años de funcionamiento del NAFTA, hubo tres disputas bajo el Capítulo 20 que abarcaron desde el planteo inicial hasta la decisión del panel. Sin embargo, a fines de la década de 1990, cuando México presentó una denuncia contra las barreras estadounidenses al comercio de azúcar, se registraron fallas durante el propio proceso de composición del panel, ya que los Estados Unidos bloquearon el nombramiento del mismo.

Los acuerdos comerciales más recientes han establecido un proceso detallado que ayuda a garantizar que las partes no puedan bloquear los paneles de esta manera. En este sentido, el enfoque del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés) es muy

## El comercio trilateral en el NAFTA

### US\$ 1 billón

Fuente: Gobierno de Canadá (2018)

completo sobre este problema; el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA, por su sigla en inglés) firmado por la Unión Europea (UE) y Canadá también realiza importantes aportes en esta área. Estas disposiciones podrían ser una buena fuente de inspiración para mejorar las reglas de disputa del NAFTA<sup>1</sup>.

Desafortunadamente, los informes de prensa sugieren que la administración Trump ha pedido que se "suavice" el Capítulo 20, haciendo que "no sea vinculante"<sup>2</sup>. Esto sería un gran error: si los gobiernos no pueden hacer cumplir las obligaciones del acuerdo comercial, su impacto se vería considerablemente disminuido.

#### *Capítulo 19: paneles binacionales para antidumping y medidas compensatorias*

Durante las negociaciones comerciales entre Canadá y Estados Unidos en los años ochenta, una de las principales preocupaciones de Canadá fue que los tribunales estadounidenses omitían fallar respecto a medidas de defensa comercial llevadas a cabo por las agencias de comercio de ese país. Para resolver este asunto, se acordó, en el marco del CUSFTA, un proceso de revisión especial a través del cual las partes pueden apelar las decisiones de las agencias de comercio ante un panel especial compuesto por expertos de ambos países, y no de uno solo. Cuando el CUSFTA se incorporó al NAFTA, este proceso de revisión binacional pasó a hacer parte del Capítulo 19 del Tratado.

Una de las principales demandas de los Estados Unidos en la renegociación del NAFTA es "eliminar" el Capítulo 19<sup>3</sup>. Canadá y México se han resistido a esta propuesta. Vale la pena señalar, sin embargo, que actualmente se lo invoca con mucho menos frecuencia que en sus primeros años<sup>4</sup>. La razón de ello es que la Organización Mundial del Comercio (OMC) constituye una alternativa bastante efectiva para implementar sanciones comerciales – más eficaz que lo que era el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por su sigla en inglés) en la década de 1980, tiempo en que se implementó el Capítulo 19.

Dicho Capítulo subsiste como una anomalía: nunca se lo incorporó a otros acuerdos comerciales. Su eliminación podría ser publicitada por la administración Trump como una innovación de peso, sin alterar en la práctica la integración económica establecida por el NAFTA. Al mismo tiempo, los grupos empresariales canadienses lo consideran crucial para abordar casos importantes, como el de madera blanda, y por ello apoyan firmemente el mecanismo y no cederán fácilmente a sus intentos de eliminación<sup>5</sup>.

#### *Capítulo 11: solución de controversias inversionista-Estado*

Uno de los logros más duraderos del NAFTA ha sido el de iniciar una fusión parcial del régimen de inversiones con el régimen comercial. Esto ha resultado ser extremadamente controvertido, ya que la "solución de diferencias entre inversores y estados" (ISDS, por su sigla en inglés) recibe críticas de todo el espectro político. Si bien se podría haber anticipado una actualización de las reglas referentes a las inversiones en el NAFTA en la línea con lo establecido en el TPP, la administración Trump propuso que el ISDS sea "opcional"<sup>6</sup>. Las implicaciones precisas de esta propuesta no están claras a esta altura, y Canadá y México han objetado esta propuesta.

---

*Es inevitable que se realice algún tipo de reforma al mecanismo ISDS ["solución de diferencias entre inversores y estados"] presente en el existente NAFTA. Esta reforma podría ir desde una actualización en línea con las modernas reglas del TPP, hasta a un "sistema de tribunales de inversión" (...), o hasta una completa eliminación del mecanismo.*

---



## Población en el interior del NAFTA

477 millones de personas

Fuente: Gobierno de Canadá (2018)

Es inevitable que se realice algún tipo de reforma al mecanismo ISDS presente en el existente NAFTA. Esta reforma podría ir desde una actualización en línea con las modernas reglas del TPP, hasta a un "sistema de tribunales de inversión" – ahora apoyado por Canadá –, o hasta una completa eliminación del mecanismo.

### Gobernanza

El NAFTA creó instituciones para la supervisión y revisión de su texto, incluida una Comisión de Libre Comercio y una Secretaría. También estableció varios grupos de trabajo que, al carecer de dirección, se han mantenido en gran medida ineficaces. A continuación, detallamos cómo este déficit de liderazgo institucional puede ser remediado.

#### Comisión de Libre Comercio

La administración Trump ha propuesto una "cláusula de caducidad" ("cláusula *sunset*") para el NAFTA, según la cual el Tratado expiraría cada cinco años, a menos que los tres países decidan conjuntamente continuar con éste. Los Estados Unidos argumentan que solucionarán el problema de los acuerdos comerciales que no cumplen con sus expectativas<sup>7</sup>. Sin embargo, una cláusula de caducidad, por sí sola, no ofrece las herramientas adecuadas para revisar el funcionamiento del Tratado: es sólo una fecha límite. Lo que se necesita en cambio es un conjunto de instituciones que puedan evaluar el desempeño del acuerdo y proponer reformas.

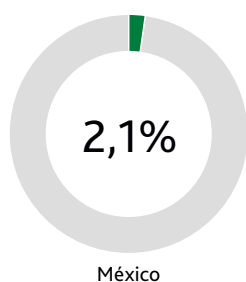
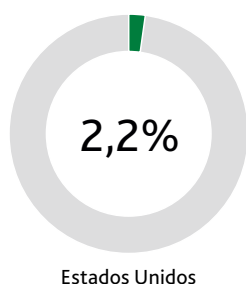
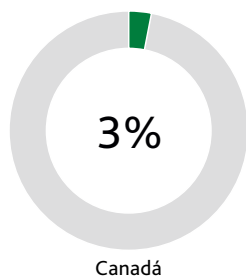
El Artículo 2001 del NAFTA establece una Comisión de Libre Comercio, que está formada por representantes a nivel de gabinete. Formalmente, la función de dicha Comisión es bastante amplia, pero la periodicidad irregular de las reuniones y la falta de una Secretaría independiente que funcione plenamente han limitado su eficacia. Dado que la Comisión está compuesta por funcionarios de alto rango, ésta puede proporcionar una orientación política a la Secretaría y a los grupos de trabajo, asegurando que se estén discutiendo los asuntos de mayor prioridad. Esta función de liderazgo ha estado relativamente ausente en el NAFTA, ya que las reuniones trilaterales se han quedado a menudo en el camino. El comprometerse a celebrar reuniones anuales puede representar una oportunidad para que los tres países identifiquen los problemas que deben abordarse. De hecho, Canadá propuso recientemente utilizar la Comisión de Libre Comercio para realizar una revisión anual sobre cómo está funcionando el acuerdo, proveyendo así una contrapropuesta a la cláusula de caducidad. Esta sugerencia debiera ser bienvenida.

#### Secretaría

En el momento de la creación del CUSFTA y del NAFTA, la Secretaría del GATT ya estaba bien establecida como una institución comercial con personal permanente, paneles de discusión, negociaciones y supervisión general del sistema de comercio. Si bien el CUSFTA y el NAFTA también establecieron una Secretaría, su naturaleza es diferente y mucho más limitada.

En el GATT, la Secretaría era una organización independiente, encabezada por un director-general y varios expertos jurídicos, económicos y de otros tipos. El personal de la Secretaría prestó servicios a todas las partes del GATT, pero los gobiernos no lo emplearon directamente. Por el contrario: CUSFTA estableció una Secretaría que se encuentra dentro de las agencias gubernamentales nacionales. Cada parte del acuerdo debía designar a alguien dentro de su propio gobierno como secretario responsable de varias tareas asociadas con la administración del acuerdo.

El NAFTA transmite principalmente la visión del CUSFTA a la Secretaría. A diferencia del GATT/OMC – casos en que una Secretaría permanente proporciona apoyo legal a los paneles de disputas –, los paneles del CUSFTA/NAFTA no dependen de la Secretaría para obtener asesoramiento legal. En cambio, los panelistas contratan asistentes de forma *ad hoc*. El NAFTA también le asigna un papel a la Secretaría en la prestación de asistencia a la Comisión de Libre Comercio. Esta última también puede pedirle a la Secretaría que brinde actividades de soporte a los diversos grupos de trabajo. En teoría, la Secretaría también podría ayudar con el trabajo preparatorio antes de las Cumbres Anuales de Líderes de

**Crecimiento real del  
Producto Interno Bruto**

Fuente: FMI (2017)

América del Norte, estableciendo una agenda para el debate. Esto podría contribuir a eliminar la naturaleza *ad hoc* y superficial de estas cumbres, que tienden a servir muy poco más allá de las fotografías.

Después del NAFTA, los acuerdos de libre comercio de Estados Unidos no incluyeron una Secretaría de ningún tipo. Tal vez sea como resultado de esto que estos acuerdos se hayan quedado congelados en el tiempo. Para evitarle este destino al NAFTA, las partes deberían considerar implementar una Secretaría más independiente. No es necesario que sea tan grande como la de la OMC, pero sería útil algo de tipo permanente para facilitar la administración del NAFTA.

**Cooperación continental**

Como los aranceles se redujeron virtualmente a cero entre los tres países del NAFTA, las barreras regulatorias aumentaron en importancia. Al mismo tiempo, las críticas al NAFTA no han desaparecido, pero no existe un foro adecuado para el debate sobre los temas en controversia. Con el aumento de la integración económica, se hizo evidente que había una serie de problemas que quedaban fuera del NAFTA y que requerían un diálogo continuo. A continuación, destacamos el Consejo de Cooperación Regulatoria y el Grupo Interparlamentario, como dos opciones para llenar este vacío.

*Consejo de Cooperación en Regulación*

Dada la importancia de las barreras no arancelarias al comercio, un Consejo de Cooperación en Regulación (RCC, por su sigla en inglés) sería un elemento importante de cualquier capítulo reglamentario del NAFTA. En lugar de comenzar de cero, los tres países pueden simplemente institucionalizar la estructura del RCC lanzado en 2011 para Canadá y Estados Unidos. Ottawa ha tomado generalmente la delantera en estos esfuerzos, aunque el interés de la Casa Blanca y el apoyo de la Oficina de Información y Asuntos Regulatorios (OIRA, por su sigla en inglés) son esenciales para su funcionamiento<sup>8</sup>. Además, como ha habido menos progreso en el Consejo de Alto Nivel de Cooperación Regulatoria de Estados Unidos y México, este podría ser absorbido por un RCC trilateral que le dé a cada parte la flexibilidad de decidir en qué actividades desea participar.

Este RCC podría tener designaciones de liderazgo rotativas entre los tres países, en forma anual, mientras se elaboran nuevos planes de trabajo. También podría mantener una presencia en una Secretaría del NAFTA para brindar apoyo regular a los tres gobiernos, ayudando a los organismos y las partes interesadas a conectarse con las personas adecuadas del otro lado de la frontera. Dado que parte del desafío de la cooperación en materia de regulaciones es asegurar la transparencia y el intercambio de información, contar con un único punto de contacto, tanto para los gobiernos como para los interesados, podría ayudar a garantizar que este proceso sea lo más abierto y alentador posible.

*Grupo Interparlamentario*

Un aspecto poco conocido de las relaciones entre Estados Unidos y Canadá, y Estados Unidos y México, son dos comités interparlamentarios, establecidos en 1959 y 1961 respectivamente, que permiten el intercambio de información y la colaboración a nivel legislativo. Los delegados se reúnen una vez al año en las capitales para discutir opciones de

---

*Como los aranceles se redujeron virtualmente a cero entre los tres países del NAFTA, las barreras regulatorias aumentaron en importancia. (...) contar con un único punto de contacto, tanto para los gobiernos como para los interesados, podría ayudar a garantizar que este proceso sea lo más abierto y alentador posible.*

---

cooperación tanto bilaterales como multilaterales. Estos dos comités bilaterales podrían fusionarse o, al menos, reunirse cada dos años para debatir sobre cuestiones trilaterales y del NAFTA y para ayudar a proporcionar insumos para las propuestas y diferentes temas del orden del día para las reuniones de la Comisión de Libre Comercio y las Cumbres de los Líderes de América del Norte.

Esto podría ser valioso por una serie de razones. En primer lugar, involucraría regularmente al Congreso estadounidense y a las ramas legislativas de Canadá y México en los temas corrientes del NAFTA. Asegurarse que las ramas legislativas forman parte cotidiana de la conversación es esencial para quienes se preocupan por la erosión de la soberanía, ya que un diálogo público y abierto sobre estos temas podría ayudar a aliviar las preocupaciones sobre la transparencia y proporcionar una vía para la participación de los grupos afectados. En segundo lugar, hacer que estos comités sean más visibles y parte del sistema NAFTA elevaría la importancia de la colaboración interparlamentaria. Finalmente, una reunión a nivel trilateral eliminaría cualquier trabajo duplicado sobre cuestiones relacionadas con el NAFTA, como la infraestructura y la seguridad fronteriza, una ventanilla electrónica única para el despacho de aduanas y otros temas similares.

### Consideraciones finales

La renegociación del NAFTA brinda una oportunidad única para la innovación institucional. Las instituciones creadas con este acuerdo o no han funcionado bien o no se han utilizado suficientemente. Además, las instituciones actuales carecen de una visión sobre el rumbo de la integración de América del Norte – motivo por el cual el acuerdo se ha mantenido prácticamente inalterado a lo largo de los años. Como se indicó anteriormente, se puede hacer mucho para mejorar las instituciones que ya existen, y no se debe perder la oportunidad de crear nuevas vías para la cooperación continental que pueda llevar el NAFTA al siglo XXI.



**Simon Lester**  
Analista de Políticas Comerciales  
en el Instituto Cato.



**Inu Manak**  
Estudiante visitante en el  
Instituto Cato y candidata a  
Ph.D. por la Universidad de  
Georgetown, Departamento de  
Gobierno.

- ❶ Véase: Lester, Simon; Manak, Inu; Arpas, Andrej. Acceso a la justicia comercial: reparando el fallido proceso de solución de diferencias entre Estados del NAFTA. In: *World Trade Review* (próximamente).
- ❷ Anunciadas por Robert Lighthizer, Representante de los Estados Unidos para el Comercio (USTR, por su sigla en inglés), las prioridades de la política comercial del país están disponibles aquí: <http://bit.ly/2FOIQ1X>.
- ❸ El USTR publicó sus objetivos para la renegociación del NAFTA aquí: <http://bit.ly/2zPI96z>.
- ❹ Ver la lista disponible en: <http://bit.ly/2GBtoYh>.
- ❺ Véase: Sulzenko, Andrew. Qué significan las demandas de EE. UU sobre el NAFTA para Canadá. In: *The Globe and Mail*. 30 mar. 2017. Disponible en: <https://tgam.ca/2G1fojr>.
- ❻ Véase: *Inside U.S. Trade*. Fuentes: USTR considera el enfoque de inclusión voluntaria del ISDS en el TLCAN revisado. 24 ago. 2017. Disponible en: <http://bit.ly/2Dyv8hX>.
- ❼ Véase: Dale, Daniel. La administración Trump acaba de presentar una 'cláusula de extinción' de 5 años en las conversaciones del NAFTA. La 'píldora venenosa' es aborrecida por Canadá y México. In: *The Toronto Star*. 12 oct. 2017. Disponible en: <http://bit.ly/2hFjOaQ>.
- ❽ El trabajo administrativo del RCC se lleva a cabo principalmente en la Secretaría del Tesoro en Ottawa, y parte del personal administra sus funciones en la OIRA, en Washington. La Oficina del Consejo Privado (PCO, por su sigla en inglés) solía tener este rol en Canadá antes de abril de 2016.



## NEGOCIACIONES COMERCIALES

# ¿Pueden las personalidades de Peña Nieto, Trudeau y Trump afectar las negociaciones del NAFTA?

Adriana Boersner

*Con especial atención al contexto de las elecciones en México, la autora discute de qué manera la personalidad de los presidentes de los países miembros del NAFTA puede afectar la renegociación del Tratado. Además, analiza otros factores de relevancia para elaborar los escenarios posibles de un NAFTA 2.0.*

Las renegociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés) se extienden en el año 2018 tras al menos cinco rondas de conversaciones entre los líderes de Canadá, Estados Unidos y México. Hasta el momento, los representantes de los sectores políticos, comerciales y empresariales han expresado reacciones diversas por ciertas propuestas conversadas en el año 2017. Los desacuerdos han retardado en gran medida las rondas de renegociación.

Indudablemente, es un momento crítico para una de las zonas de libre comercio más importantes del mundo. Los dos resultados más probables que se avizoran son: la conservación del Tratado con algunas modificaciones; o la desintegración completa del NAFTA. Desde su entrada en vigor, en 1994, el Tratado ha generado roces y desacuerdos entre los tres países miembros. Sin que estas rondas de negociaciones sean la excepción, en este momento se están haciendo exigencias que incomodan particularmente a ciertos sectores. El gobierno de Donald Trump exige el establecimiento de una cláusula que permita a los miembros del NAFTA decidir sobre su permanencia en el Tratado cada cinco años ("cláusula *sunset*"). Solicita también la imposición de tarifas a ciertos productos y la eliminación de los mecanismos establecidos en el Tratado para la resolución de conflictos. Canadá, por otro lado, ha expresado su voluntad de mantenerse en el NAFTA bajo la condición de que el texto resultante de la renegociación no sea desventajoso para su economía. Finalmente, México, país que depende considerablemente del comercio con los Estados Unidos, se mantiene firme ante los reclamos del gobierno estadounidense, no cede ante las amenazas y busca una negociación favorable a la economía mexicana.

Es importante remarcar que muchos de los análisis que se han elaborado sobre el proceso de renegociación del NAFTA se han enfocado en las actitudes y discursos de sus principales líderes: Enrique Peña Nieto, Justin Trudeau y Donald Trump. En este sentido, es importante entender cómo puede la personalidad de los negociadores afectar el futuro del NAFTA. En primer lugar, cabe notar que el análisis de las dinámicas políticas y comerciales entre países pasa por evaluar la personalidad de sus dirigentes. En este caso, aunque las actuales discusiones se están llevando a cabo mayoritariamente entre ministros, asesores y grupos de interés, la aprobación y firma del Tratado recae finalmente en las manos de los presidentes y del primer ministro. En segundo lugar, cabe notar también que los líderes de los tres países miembros han declarado su apoyo y rechazo a ciertos avances en el marco de las negociaciones. De este modo, cualquier resultado previo a la firma se conecta con las ambiciones de estos líderes.

## ¿Cómo puede la personalidad afectar las negociaciones en el ámbito de la política exterior?

Académicos en el área de ciencia política y psicología política han concluido que la personalidad es relevante cuando se trata de predecir el comportamiento de los políticos<sup>1</sup>. Aunque el individuo se vea afectado por sus antecedentes – tales como educación, edad o área de experticia profesional –, la conducta está atada a las características individuales de la persona. Los ejemplos abundan en la historia política internacional: aunque el contexto ha ayudado a definir el rumbo de los países, es innegable que los actores decisivos de

## Las edades de los líderes

Enrique Peña Nieto

51 años

Justin Trudeau

46 años

Donald Trump

71 años

la política han dado forma al devenir de sus naciones. Casos ilustrativos son Angela Merkel en Alemania, Luiz Inácio Lula da Silva en Brasil, Vladimir Putin en Rusia y Hugo Chávez en Venezuela. En situaciones de crisis, con escasa o demasiada información, las personalidades de los líderes tienen aún más probabilidad de influir en las decisiones de sus naciones. Del mismo modo, las percepciones sobre el otro también juegan un papel fundamental en una negociación.

En el área de política exterior, los líderes con personalidades que reflejan altos niveles de motivación por el poder son más propensos a ser más agresivos, y las decisiones son centralizadas en los juicios del propio líder. También se espera que un individuo con altos niveles de motivación por el poder busque influenciar a otros actores. Por su parte, las decisiones tomadas en grupo suelen caracterizarse por la complejidad conceptual. Usualmente, los líderes con altos niveles de motivación por el poder buscan e incorporan información y asesoría y son sensibles a los límites que les impone el régimen. Los narcisistas, por otro lado, buscan exacerbar su liderazgo y reconocimiento con su gran carisma a través de un fuerte lazo con sus seguidores.

El perfil de Trump ha sido evaluado en numerosas oportunidades – principalmente luego de asumir la Presidencia de los Estados Unidos en enero del 2017. Calificado por algunos como un negociador fuerte e incapaz de ceder, otros lo presentan como una persona posesiva, manipuladora y narcisista, con sueños de máxima gloria. Habiendo ingresado a la política desde el sector privado, es relevante comprender su perfil. El discurso duro de Trump, así como su presencia mediática, sus motivaciones y objetivos no son una cortina de humo. Trump se presenta como lo que es. Como ya ha sido descrito por otros líderes, él es la misma persona, tanto en público como en privado.

Pero ¿es posible que su personalidad pueda acabar con futuros avances en el NAFTA? Probablemente. La impulsividad y predisposición por el control de Donald Trump ante un eventual acuerdo que no satisfaga sus peticiones puede conducir al menos a dos escenarios. El primero es efectivizar la salida de Estados Unidos del NAFTA. Para ello, Trump tendría que contar con una mayoría de votos en el Congreso. Pero aún en el caso de que éste se niegue a respaldar dicha salida, Trump tiene espacio de maniobra para tomar acciones individuales con respecto al Tratado.

El segundo escenario posible es seguir retrasando las conversaciones y buscar que Canadá y México cedan en aspectos importantes que no han sido oficialmente contemplados en las negociaciones. Por ejemplo, Trump aún sigue firme en la idea de construir un muro entre México y Estados Unidos, y retrasar las soluciones a los problemas que se están tratando en el NAFTA puede ser una estrategia de maniobra para lograr concretar su gran promesa de campaña electoral de 2016.

En el caso de Canadá, a pesar de que Justin Trudeau no tiene formación política, se ha creado una verdadera "Trudeaumanía" e imagen política alrededor de su figura. De ser maestro y defensor de causas como las ambientales y humanitarias, a llegar al Parlamento como miembro electo, la personalidad de este líder se determina por su carisma y por sus altos niveles de poder de conciliación. Sus discursos – y la composición de su gobierno

---

*En situaciones de crisis, con escasa o demasiada información, las personalidades de los líderes tienen aún más probabilidad de influir en las decisiones de sus naciones. Del mismo modo, las percepciones sobre el otro también juegan un papel fundamental en una negociación.*

---

## Elecciones federales en México

1 de julio  
de 2018

– indican que Trudeau está dispuesto a escuchar. Es un negociador que prefiere evitar la confrontación directa y se aboca a revisar las posibilidades alternas. En este sentido, las amenazas de Trump bien pueden llevar a que Canadá se reinvente en el mercado global.

En el caso de México, Enrique Peña Nieto es un líder con carisma que otorgó una imagen de "nueva generación" al Partido Revolucionario Institucional (PRI) desde que ganara la elección presidencial en 2012. Sin perder el control de lo que dice y por cómo se presenta ante el público, Peña Nieto ha sido, de los tres líderes, el que menos ha aparecido pública e internacionalmente a hablar sobre el NAFTA. Esto puede deberse a dos cosas: a las dificultades que enfrenta México a lo interno, o al próximo fin de su Presidencia, en julio del 2018. Estos factores hacen más difícil definir de qué forma su perfil ha sido clave en las negociaciones del pasado año y en las de estos meses de 2018. Si bien la exposición mediática de Peña Nieto ha sido más baja que la de Trudeau y Trump, expresidentes y candidatos presidenciales en México han opinado enfáticamente sobre el NAFTA y las políticas de Trump hacia México.

Un importante perfil de personalidad a evaluar, en el caso mexicano, es el de Andrés Manuel López Obrador, el candidato que se encuentra en el primer lugar en los sondeos presidenciales<sup>4</sup>. Siendo un político controversial con años en la carrera política y siempre cerca de conquistar la Presidencia, López Obrador es un hombre que desafía e incomoda a los partidos políticos clásicos, a las élites mexicanas y al sistema político en general. Sus desafíos y discursos sencillos parecen apuntar a un líder que sabe manejar a las masas a su favor. Pero, a diferencia de Peña Nieto, López Obrador no controla lo que dice ni cómo se presenta, y hace gran uso de la ideología como estrategia de vinculación con sus electores. Es por ello que no resulta sorprendente su tono, a veces moderado y otras veces amenazante, que presenta dependiendo del interlocutor y el contexto en el que se encuentra. Sin embargo, esto no será capital suficiente, de llegar a la Presidencia, para fragmentar completamente acuerdos y negociaciones que ya han sido preestablecidos. Para ello, necesitará contar con la mayoría en el gobierno.

### ¿Es importante considerar otros factores en estas negociaciones?

Lógicamente, la personalidad de los líderes no se desliga de su contexto. En el año 2018, las elecciones en Estados Unidos y México serán los hitos de mayor relevancia para describir este contexto. Por un lado, como ha ocurrido tradicionalmente en las elecciones legislativas en Estados Unidos, Donald Trump se enfrentará en noviembre de 2018 a la posibilidad de perder la mayoría parlamentaria tanto en la Cámara de Representantes como en el Senado. Estas elecciones han servido para marcar, a mitad del mandato del presidente, el futuro de su liderazgo y el rumbo de sus políticas. Por otro lado, México poseerá varios candidatos para decidir el próximo presidente, entre los que se encuentran Andrés Manuel López Obrador (Morena), Andrés Anaya (PAN) y José Antonio Meade (PRI). De ganar López Obrador, se van a concretar diversas reformas económicas, tal como él mismo lo ha manifestado.

En el caso de Estados Unidos, un segundo aspecto para tener en cuenta es el de los grupos económicos y/o políticos que se han visto beneficiados por el Tratado, tales como los empresarios de la Cámara de Comercio, el Consejo Nacional de Comercio Exterior y la Asociación Nacional de Manufactureros. La insistencia de estos grupos para que el país se mantenga como miembro del NAFTA ha llevado a presionar directamente no sólo al poder Ejecutivo, sino también a miembros del Congreso. De la misma manera, México cuenta con sectores del mundo privado, como el textil y automotriz, que presionan para que la zona de libre comercio se mantenga y expanda. Sin duda, estas presiones tienen un efecto importante en los tomadores de decisión y en las proyecciones sobre el futuro del Tratado.

El análisis de las alternativas comerciales para Canadá y México también representa un importante factor a la hora de describir el contexto. Se ha analizado mucho el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001 y el papel que este país ha jugado en el comercio mundial. En las renegociaciones actuales por el NAFTA, es fundamental considerar a este país como una alternativa comercial. Aunque lo más deseable para Canadá y México es que se firme y modernice el NAFTA, ambos han iniciado

acercamientos con otros países y bloques comerciales. En uno de los casos, México considera negociar un acuerdo de libre comercio con China. Aunque la balanza comercial entre estos dos países no se compara con la que tiene México con Estados Unidos, los acercamientos pueden rendir frutos en el futuro a medida que Estados Unidos se aleje de México. Por ejemplo, ya en enero de 2017, Trump firmó una orden ejecutiva para retirar a Estados Unidos del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés), del cual tanto México como Canadá son miembros firmantes.

Por otro lado, tal como lo señaló<sup>⑤</sup> Chrystia Freeland, ministra de Asuntos Exteriores de Canadá, el NAFTA empezó a ser relevante para el país en 2016, cuando el Tratado se convirtió en un tema de la campaña electoral en Estados Unidos. De esta manera, y tomando en cuenta el tono de la administración Trump y la reformulación de sus estrategias comerciales, Canadá también ha empezado a reactivar el diálogo con otros bloques comerciales, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Alianza del Pacífico.

Es difícil que se desplomen las negociaciones y, en consecuencia, el bloque de NAFTA. Dejando a un lado las consecuencias positivas y negativas derivadas de 24 años de vigencia del Tratado, revertir las políticas creadas sería un desafío aún más arduo. El contexto, en combinación con la personalidad de estos líderes, es relevante para entender las decisiones políticas. Esto no es una excepción para el caso de las negociaciones del NAFTA. Con un tipo de liderazgo como el de Trump, los pactos indudablemente seguirán girando en torno a algunas de sus exigencias. Canadá y México deberán examinar si vale la pena, en este contexto, continuar con el Tratado bajo el gobierno de Trump.

---

① Véase: Hermann, Margaret G. Explaining Foreign Policy Behavior Using the Personal Characteristics of Political Leaders. In: *International Studies Quarterly*, vol. 24, n. 1, mar. 1980, pp. 7-46.

② Una contribución central para ese debate es el trabajo de Robert Jervis, publicado en 1976 con el título *Perception and Misperception in International Politics*.

③ Ver, por ejemplo, el análisis de Joshua D. Kertzer y Thomas Zeitzoff: "Beyond Narcissism: What Political Psychology Tells Us About Foreign Policy Under Trump" (23 feb. 2017). Disponible en: <http://bit.ly/2kMjE4m>.

④ Véase: <http://bit.ly/2sbTde3>.

⑤ Disponible en: <http://bit.ly/2w3eCaf>.



**Adriana Boersner**

Candidata doctoral en el  
Departamento de Ciencias  
Políticas de la Universidad de  
Missouri.

## DESARROLLO SOSTENIBLE

# El nuevo NAFTA y los derechos humanos

Jorge Witker V.

*Por medio de un mapeo de las principales disposiciones de derechos humanos de la versión 1.0 del NAFTA, el autor analiza los puntos en esa materia que México debe considerar en el proceso de renegociación del Tratado.*

Las actuales negociaciones por la revisión o actualización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés) tienen características cualitativamente distintas y específicas respecto al tratado trilateral suscrito en 1994 y que en estos días está cumpliendo 25 años de vigencia. El NAFTA 2.0 debe observar los cambios substanciales en los derechos humanos que se incorporaron a partir del año 2011 en el artículo 1° de la Carta Constitucional Federal. Por ello, los tres principios básicos que inspiraron al NAFTA 1.0 ahora deben reverse bajo el paradigma de expreso respeto a los derechos humanos.

Los principios del NAFTA 1.0 fueron: i) universalidad: la cobertura de todos los bienes, servicios e inversiones; ii) simetría: que los tres países ostenten formalmente igual nivel de desarrollo; y iii) nivelación progresiva de salarios: en donde México debe aspirar a asimilar sus remuneraciones a las de sus socios del NAFTA. Estos principios claramente evidenciaron, en estos últimos 25 años, desventajas y perjuicios para México: la producción de granos del campo mexicano se reemplazó por cuantiosas importaciones del mismo producto; el ingreso por habitante se distanció entre los tres países y México no se acercó a los niveles de Estados Unidos y Canadá, acentuando las asimetrías existentes; en materia salarial, las remuneraciones mexicanas perdieron cerca del 60% del poder adquisitivo<sup>1</sup>.

La revisión del NAFTA 2.0 debe contemplar las reformas constitucionales expresas en materia de derechos humanos; reformas que seguramente ya están en la mesa de nuestros negociadores en la actualidad. Por ejemplo, el artículo 89 constitucional, fracción X, señala: "Las facultades y obligaciones del Presidente, son las siguientes: (...) X. Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales (...) el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: (...) el respeto, la protección y promoción de los derechos humanos". Es decir, la actual renegociación del NAFTA 2.0 debe tener como paradigma fundamental el respeto a los derechos humanos y, por ende, esto deberá ser considerado por los negociadores y el Senado oportunamente.

El condicionante constitucional antes visto tiene otro elemento vinculante de tipo constitucional que, a efectos de la aplicación e implementación en el NAFTA, debe observarse estrictamente. Se trata de la fracción III del artículo 1° de la Carta Fundamental, que señala: "Todas las autoridades, en el ámbito de sus competencias, tienen la obligación de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos humanos de conformidad con los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad. En consecuencia, el Estado deberá prevenir, investigar, sancionar y reparar las violaciones a los derechos humanos, en los términos que establezca la ley". Además, de acuerdo al "principio de interpretación conforme"<sup>2</sup>, para su aprobación e incorporación a la orden normativa nacional, el nuevo NAFTA deberá observar la Convención de Viena de Derechos de los Tratados de 1969 y los procedimientos contemplados en el artículo 133 constitucional.

Por otra parte, México ha firmado y participado en diversos instrumentos internacionales que contienen directamente derechos económicos, sociales y culturales. Ejemplo de ello es el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (ratificado en marzo de 1981); la Convención Americana sobre Derechos Humanos (CADH, ratificada en marzo de 1981); y el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos



**Homicidios intencionales  
(por 100 mil habitantes)****2**

Canadá

**5**

Estados Unidos

**16**

México

*Fuente: Banco Mundial (2015)*

Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (Protocolo de San Salvador, ratificado en abril de 1996).

También existe la vía reivindicativa por forma indirecta, esto es, por derechos civiles y políticos cuya vulneración también puede afectar, por el "principio de interdependencia de los derechos humanos", a los derechos económicos, sociales y culturales. Estos son:

- derecho a la salud: artículos 4, 5, 7, 8, 9, 11, 13, 17 y 25 de la CADH; y artículo 10 del Protocolo de San Salvador;
- derecho a la seguridad social o pensiones: artículos 21, 24 y 25 de la CADH; y artículo 9º del Protocolo de San Salvador;
- derecho a la educación: artículos 4 y 19 de la CADH; y artículo 13 del Protocolo de San Salvador;
- derechos sindicales: artículo 16 de la CADH; y artículo 8 del Protocolo de San Salvador;
- derecho al trabajo y condiciones justas y satisfactorias de trabajo: artículos 2, 6, 8, 9, 24 y 25 de la CADH; y artículos 6 y 7 del Protocolo de San Salvador;
- derecho al medioambiente sano: artículos 13, 21 y 23 de la CADH; y artículo 11 del Protocolo de San Salvador;
- derecho a la alimentación: artículos 4 y 5 de la CAHD; y artículo 12 del Protocolo de San Salvador;
- derecho a los beneficios de la cultura: artículos 4, 5, 11, 12, 13 y 21 de la CAHD; y artículo 14 del Protocolo de San Salvador;
- derecho a la vivienda: artículo 21 de la CAHD; y artículo 34.k de la Carta de la Organización de los Estados Americanos (OEA), ratificada por México en noviembre de 1948.

Además de las reivindicaciones por vía directa e indirecta, se debiera considerar la numerosa jurisprudencia actual (y futura) de la Corte Interamericana de Derechos Humanos (CIDH). Haya o no sido México el Estado sancionado, esta jurisprudencia es vinculante para los jueces mexicanos siempre que contenga derechos más favorables a la persona, tal y como señaló en su momento la siguiente jurisprudencia emitida por el Pleno de la Suprema Corte de Justicia de México, en abril de 2014:

"Los criterios jurisprudenciales de la Corte Interamericana de Derechos Humanos, con independencia de que el Estado Mexicano haya sido parte en el litigio ante dicho tribunal, resultan vinculantes para los Jueces nacionales al constituir una extensión de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, toda vez que en dichos criterios se determina el contenido de los derechos humanos establecidos en ese tratado. La fuerza vinculante de la jurisprudencia interamericana se desprende del propio mandato establecido en el artículo 1º constitucional, pues el principio pro persona obliga a los Jueces nacionales a resolver cada caso atendiendo a la interpretación más favorable a la persona. En cumplimiento de este mandato constitucional, los operadores jurídicos deben atender a lo siguiente: i) cuando el criterio se haya emitido en un caso en el que el Estado Mexicano no haya sido parte, la aplicabilidad del precedente al caso específico debe determinarse con base en la verificación de la existencia de las mismas razones que motivaron el pronunciamiento; ii) en todos los casos en que sea posible, debe armonizarse la jurisprudencia interamericana con la nacional; y iii) de ser imposible la armonización, debe aplicarse el criterio que resulte más favorecedor para la protección de los derechos humanos" (Contradicción de Tesis 293/2011).

Ahora bien, uno de los principios del comercio internacional, y en especial el referido al derecho de las inversiones, es el llamado "principio de tratamiento justo y equitativo" que debe otorgarse a las sociedades extranjeras por parte de los países receptores o huéspedes. Tomando un sector y país específico del NAFTA – por ejemplo, uno relacionado con la actividad minera en México –, nos podemos preguntar: ¿se ha observado un trato justo y equitativo para las comunidades, pueblos originarios, campesinos y ciudadanos, por parte de los inversionistas canadienses, en estos 24 años de vigencia del NAFTA?

La actividad minera en México, a partir del NAFTA 1.0, se ha caracterizado por la extracción de minerales como oro, plata, cobre, hierro, plomo, zinc y carbón. Genera alrededor de US\$ 200 mil millones anuales, de los cuales sólo tributa US\$ 18 millones. Esta actividad posee cerca de 25 mil concesiones y permisos de exploración y explotación minera, de los cuales el 80% está en manos de sociedades canadienses, y el resto repartido entre países como Estados Unidos, Inglaterra, China, Japón y Perú. En síntesis, cerca del 30% del territorio nacional, que comprende a 27 entidades federativas, conforma el escenario en donde se desarrolla esta actividad económica, que al parecer no registra un control significativo por parte de los gobiernos locales y federales. En consecuencia, en estos años de explotación minera, los efectos en materia de derechos humanos han sido, en general, devastadores y negativos. El impacto de la actividad minera sobre los derechos humanos ha quedado registrado en el Informe del Relator Especial de las Naciones Unidas, Michel Forst, quien visitó al país a inicios de 2017. El informe observa las siguientes violaciones a los derechos humanos:

- i) inobservancia del Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que comprende el derecho a la consulta previa, libre e informada a las comunidades indígenas y tribales;
- ii) la privación de libertad, amenaza y muerte de numerosos defensores de los recursos naturales de dichas comunidades campesinas, cuyo registro se da cuenta en dicho informe;
- iii) la desaparición y muerte de numerosos luchadores y defensores de las tierras y aguas, incluso superior a los homicidios de periodistas – hechos sucedidos fundamentalmente en las regiones en donde se realizan la exploración o explotación minera; y
- iv) el desplazamiento de cerca de 30 mil pobladores, que han sido obligados a abandonar sus tierras, provocado por conflictos de empresas mineras en diversas entidades federativas.

Las actuales negociaciones del NAFTA 2.0 deben discutir la forma en que dicho tratado contemplará los eventuales efectos de sus disposiciones, en las siguientes materias:

- i) protección y derecho a un medio ambiente sano: se deben contemplar regulaciones en materia de los proyectos en infraestructura, que dañan al ecosistema, a la flora y la fauna;
- ii) el derecho al agua: garantizado en el artículo 4º constitucional para impedir casos como los de Puebla (México) – proyecto de infraestructura que encerraba dos ríos en una presa y eliminaba el abasto del agua a los pueblos aledaños, supuestamente amparado en el derecho de los inversionistas. ¿Servirá, en este caso, la ponderación indicada por Robert Alexy, en favor de los derechos humanos?; y
- iii) el derecho a un salario justo y equitativo: como lo establece el artículo 123 constitucional, así como el artículo 10 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos de las Naciones Unidas, frente a las políticas restrictivas que imponen los compromisos del NAFTA (1.0 o 2.0).

Estos derechos, como los de educación, salud, vivienda, trabajo, medioambiente sano, seguridad social o alimentación adecuada, pueden ser defendidos bajo el concepto de "mínimo vital" propuesto por el ex presidente ministro de la Suprema Corte de México, Juan Silva Meza. Este concepto, que adquiere un carácter de exigibilidad, debe ser tenido en cuenta en la mesa de negociaciones del NAFTA 2.0. Ahora, el compromiso de respeto a los derechos humanos ya no es abstracto ni general. Como ratifica el párrafo tercero del artículo 1º constitucional, ahora "toda autoridad" tiene la obligación de proteger, promover, respetar y garantizar a los derechos humanos.



**Jorge Witker V.**  
Director del Seminario de  
Comercio Exterior de la Facultad  
de Derecho de la UNAM.

① Datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

② Conforme párrafo segundo del artículo 1º constitucional.

## POLÍTICA COMERCIAL

# México en la renegociación del NAFTA: implicaciones para su política comercial

Luz María de la Mora Sánchez

*En este artículo, la autora discute los bloques de propuestas en la negociación del NAFTA y analiza las implicaciones de dicho proceso para el sistema multilateral de comercio en general, así como para los países de América Latina.*

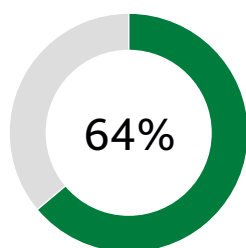
El 16 de agosto de 2017, Canadá, Estados Unidos y México iniciaron el proceso de renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés) a fin de atender la promesa de campaña del presidente de Estados Unidos, Donald Trump. Sin duda, lo que más ha sorprendido de este proceso de renegociación son los objetivos que este país plantea: alcanzar un "acuerdo justo", mejorar su balanza comercial, reducir su déficit comercial y recuperar inversiones y empleos en el sector manufacturero.

Dado que estos objetivos difícilmente se podrían lograr en cualquier negociación comercial, lo que surge como interrogante es si efectivamente existe un interés genuino por parte de Estados Unidos en modernizar el NAFTA. Lo que más bien parecen revelar es un interés en implementar una política comercial unilateralista y claramente proteccionista, con implicaciones que podrían ir mucho más allá de la región. En efecto, la renegociación del NAFTA puede ser vista como el inicio de la búsqueda por adecuar a su visión otros acuerdos comerciales de los que es parte – como ya sucede con el Tratado de Libre Comercio (TLC) con la República de Corea –, o descarrilar aquellos que no atienden sus intereses – como sucede con la Organización Mundial del Comercio (OMC).

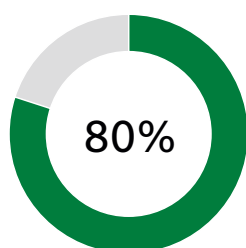
En lo que se refiere al contenido de las propuestas de renegociación, éstas se pueden agrupar en tres bloques. En primer lugar, se encuentran los planteamientos explosivos o "píldoras venenosas", pues lo que puede leerse en ellas es una intención de dinamitar la negociación y denunciar por ello al NAFTA. Algunos ejemplos de esto tienen que ver con la determinación del origen, específicamente para vehículos y autopartes. Estados Unidos no sólo han propuesto elevar de 62.5% a 85% el porcentaje de contenido regional, sino que, más aun, quieren que un 50% de estos componentes e insumos sean estadounidenses. Con ello, buscan reducir su déficit comercial con el sector aun cuando esto sea contrario a la integración productiva de la región. Asimismo, los Estados Unidos han propuesto limitar el acceso de productos agrícolas a través de la modificación a sus leyes de defensa comercial, de modo que puedan argumentarse regiones y estacionalidades en la imposición de medidas antidumping y anti-subsidios a los productos agropecuarios que importan, sobre todo, desde México. De materializarse este tipo de medidas, seguramente se abriría la "caja de Pandora" para iniciar un sinnúmero de casos que protejan a los productores de ciertas frutas y hortalizas en regiones específicas de los Estados Unidos y que dejen fuera del mercado a la producción mexicana.

Dentro de este mismo grupo de planteamientos explosivos, se ubican los que amenazan con erosionar la institucionalidad de los acuerdos mediante la eliminación o el debilitamiento de los mecanismos de solución de controversias entre Estados (Capítulo 20), entre inversionistas y el Estado (Capítulo 11, Sección B) y mediante el mecanismo que permite iniciar revisiones sobre las decisiones de la Autoridad Investigadora de cada país en torno a medidas de defensa comercial (Capítulo 19). Estos mecanismos de solución de disputas han sido históricamente la piedra angular del NAFTA, pues su carácter vinculante ha ofrecido certidumbre y previsibilidad a las partes. También han actuado como mecanismos disuasivos ante la tentación de incumplir compromisos por el riesgo de tener que compensar a la parte afectada, así como por el efecto moral que puede tener sobre las partes el ser exhibido como un actor que no respeta las reglas.

### La importancia de Estados Unidos para la economía mexicana



del comercio total



de las exportaciones

Fuente: Presidencia de México (2016)

El segundo bloque de propuestas tiene que ver con la actualización de las reglas del NAFTA, pero con la idea de reducir su carácter ambicioso también. En este sentido, Estados Unidos ha propuesto eliminar la flexibilidad para importar insumos extra regionales para el sector de la indumentaria, algo que restaría competitividad a la industria en América del Norte. También sugirió limitar el acceso a los mercados de compras gubernamentales, aun cuando las empresas de Estados Unidos son las principales participantes en licitaciones públicas en los mercados de sus socios. Asimismo, el país ha propuesto disminuir la entrada temporal de personas para ofrecer servicios profesionales y excluir disposiciones para liberalizar los servicios de transporte de carga que constituyen parte esencial de una región competitiva, por sólo mencionar las propuestas más comentadas.

En tercer lugar, encontramos un bloque de temas donde Estados Unidos proponen negociar disciplinas que sí podrían modernizar el NAFTA e integrar mejores y nuevas áreas temáticas. Tal es el caso de las medidas sanitarias y fitosanitarias, los anexos sectoriales en temas de reglamentos técnicos, telecomunicaciones, servicios financieros, energía, comercio digital y propiedad intelectual, por mencionar algunos ejemplos.

Esta ardua agenda de negociaciones ha hecho muy difícil que Canadá y México puedan atender las propuestas de Estados Unidos y ha impedido que se concreten avances sustantivos en áreas sensibles de la negociación. La renegociación del NAFTA bajo la administración Trump está guiada por lo que se ha dado en llamar la "Doctrina Lighthizer", que promueve el proteccionismo, el unilateralismo y cuestiona la existencia misma del sistema multilateral de comercio y de operación de la OMC<sup>1</sup>. Por ello, la renegociación del NAFTA no sólo es tema de América del Norte sino del mundo en general, ya que sus resultados podrían afectar al sistema multilateral de comercio. De hecho, las reglas y disciplinas que podrían llegar a formar parte de un NAFTA 2.0 pueden convertirse en el modelo de acuerdo comercial que los Estados Unidos quieran adoptar en un futuro.

La amenaza que la política comercial de Trump plantea a México hizo que desde el gobierno se anunciara, en enero de 2017, una agresiva agenda para diversificar y acelerar las negociaciones comerciales. Dada la importancia del comercio internacional como motor del crecimiento y desarrollo nacional, México necesita fortalecer su política comercial liberalizadora. De hecho, su respuesta a la agenda proteccionista de Trump no consiste en adoptar medidas espejo, sino que busca profundizar su integración y diversificar sus relaciones comerciales con América Latina, Europa y la región de Asia-Pacífico. Esta también ha sido la reacción de los principales actores comerciales: en América Latina, por ejemplo, la Unión Europea (UE) ha acelerado sus negociaciones con Chile, México y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Sin duda, México parece ser el país más vulnerable ante la embestida proteccionista de la administración Trump, pues es el que depende en mayor medida de ese mercado para sus exportaciones (81% en 2016). Sin embargo, como ya sugerimos anteriormente, la renegociación del NAFTA también puede ser un indicador de lo que puede esperarse de la política comercial de Estados Unidos hacia sus socios comerciales en América Latina.

En los años noventa, el NAFTA funcionó como un laboratorio en el que se desarrollaron regulaciones que posteriormente se integraron en la agenda de la Ronda Uruguay y en los acuerdos de la OMC. Esto ha sido señalado por el Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por su sigla en inglés), Robert Lighthizer, que señaló, en el marco de la Cumbre de Negocios de las Américas, en Miami (5 de octubre de 2017), que el NAFTA es sólo el paso inicial en el conjunto de revisiones que los Estados Unidos están realizando de sus acuerdos comerciales con diversos socios, entre los que se encuentran el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (CAFTA-DR, por su sigla en inglés), así como los TLC bilaterales que el país mantiene con Chile, Colombia, Panamá y Perú. Aunque los Estados Unidos mantienen un superávit comercial con el conjunto de estos países, Lighthizer señaló su intención de revisar y modernizar los acuerdos pues "(todos) necesitan ser modernizados, más o menos" ya que éstos perjudican a los Estados Unidos y requieren incorporar nuevos temas, como es el comercio electrónico y mecanismos para asegurar el cumplimiento del Estado de Derecho<sup>2</sup>.

## 84

Investigaciones de defensa comercial realizadas en el primer año del gobierno Trump.

Si bien América Latina ha respondido con cautela a la agenda comercial de Trump, esto no implica que se haya quedado paralizada ni que haya respondido con medidas proteccionistas. Por el contrario: pareciera que la era Trump ha traído nuevamente a la mesa una agenda de integración regional que busca hacer contrapeso al unilateralismo comercial y al nacionalismo económico de Estados Unidos con una agenda latinoamericana de liberalización del comercio para la región en su conjunto.

En lo que respecta a México, la llegada del presidente Trump a la Casa Blanca impulsó la búsqueda de ampliación de acuerdos comerciales con Argentina (ACE6) y Brasil (ACE53) – países que también han empezado a resentir las tendencias proteccionistas en los Estados Unidos. En su primer año, la Presidencia Trump inició 84 investigaciones de defensa comercial, un incremento de 58% con respecto a 2016<sup>⑤</sup>. Tanto los presidentes Mauricio Macri de Argentina como Michel Temer de Brasil han mostrado su interés en buscar lazos más estrechos con México, pues "las tendencias proteccionistas observadas a nivel internacional se contradicen con el esfuerzo para alcanzar el crecimiento sostenible y el desarrollo inclusivo"<sup>④</sup>. En este sentido, en febrero de 2017, como una forma de enfrentar el proteccionismo de los Estados Unidos, los países de la Alianza del Pacífico (AP) y del MERCOSUR propusieron desarrollar un programa de trabajo que cree áreas de oportunidad para promover el comercio y la inversión en la región, que explore oportunidades de complementación y acercamiento para abrir opciones de mercado y que desarrolle una agenda de convergencia. Entre los temas a discutir se encuentran integración productiva y la acumulación de origen, facilitación comercial, ventanillas únicas de comercio exterior, promoción comercial y apoyo a pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

Los países de la AP también se han acercado a Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur –países del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés) – con el objetivo de contrabalancear, al menos en términos políticos, la estrategia comercial de la administración Trump. Buscan crear un acuerdo comercial que incorpore reglas con estándares elevados y una cobertura amplia en disciplinas y acceso a mercados, de modo que la agenda del comercio mundial no quede secuestrada por el proteccionismo y unilateralismo de Trump. En junio de 2017, los países de la AP acordaron negociar con los 4 países mencionados su integración como Estados Asociados. Las negociaciones iniciaron en octubre de 2017 en Colombia, y la segunda reunión se llevó a cabo en enero de 2018, en Australia. Aunque los flujos comerciales entre los 8 países no son significativos, es de destacar su posición como un bloque que busca seguir avanzando en el desarrollo e implementación de reglas comerciales que respondan a las realidades de la producción, inversión y comercio globales, sin ceder a la trampa proteccionista y populista de la agenda comercial de Trump.

Como ya se vio en la XI Reunión Ministerial de la OMC en Buenos Aires (Argentina) en diciembre pasado, la administración Trump ha llevado sus posiciones unilaterales y proteccionistas al sistema multilateral de comercio, cuestionando la validez y legitimidad del sistema de reglas que una vez contribuyó a establecer y al que ahora se opone porque no sirve a sus intereses. De hecho, fue a causa de los Estados Unidos que no se pudo realizar una declaración ministerial de consenso sobre la relevancia del sistema de comercio global y su funcionamiento efectivo.

---

*pareciera que la era Trump ha traído nuevamente a la mesa una agenda de integración regional que busca hacer contrapeso al unilateralismo comercial y al nacionalismo económico de Estados Unidos con una agenda latinoamericana de liberalización del comercio para la región en su conjunto.*

---



En la medida en que los Estados Unidos se distancian del sistema multilateral de comercio y reniegan de las reglas que contribuyeron a crear, sin proponer alternativas a éstas, están abriendo un espacio que podrían ocupar otros países. Dificilmente México o América Latina podrán definir el futuro de las reglas del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, sus decisiones en materia de política comercial, los acuerdos a los que lleguen y las agendas liberalizadoras que propongan sí pueden contribuir a dejar en claro que el populismo, el unilateralismo y el nacionalismo económico son elementos que ya han demostrado conllevar elevados costos.

La renegociación del NAFTA aun no concluye y su futuro es incierto. Habrá que seguir muy de cerca su evolución, pues ésta puede convertirse en el laboratorio de prueba de lo que podría ser la política comercial de los Estados Unidos de la era Trump – cuyos efectos pueden trascender más allá de América del Norte.

- ❶ Véase: We need to talk about the Lighthizer Doctrine. In: *Financial Times*. 2 Feb. 2018. Disponible en: <<http://bit.ly/2tYQNjT>>.
- ❷ En 2016, los Estados Unidos tuvieron un superávit comercial de US\$ 16,171 millones con los 10 países de América Central y América del Sur con los que tiene TLC; y mantuvieron un déficit comercial con Colombia por US\$ 726 millones y Nicaragua por US\$ 1,814 millones. Cálculos basados en: <<http://bit.ly/2FSiWL3>>.
- ❸ Disponible en: <<http://bit.ly/2u0RB7A>>.
- ❹ Véase: Cué, Carlos E. Macri y Bachelet acercan Mercosur y la Alianza del Pacífico como respuesta a Trump. In: *El País*. 14 feb. 2017. Disponible en: <<http://bit.ly/2GBfh5f>>.



**Luz María de la Mora Sánchez**

Profesora afiliada del Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE) de México. Directora de la consultoría LMM Consulting. Miembro del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI). Miembro del equipo de negociación de México del NAFTA 1990-1992. Panelista del Capítulo 19 del NAFTA.

## ELECCIONES

# De lo local a lo global: las elecciones de 2018 y la renegociación del NAFTA

Alejandro Angel Tapias

*Analizando la interacción entre el proceso de renegociación del NAFTA y las elecciones en México y Estados Unidos, el autor describe cómo el juego de presiones y declaraciones estratégicas condicionan el devenir del acuerdo.*

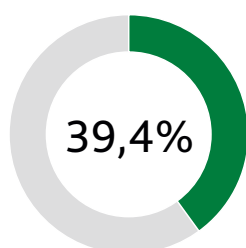
Las sucesivas rondas de negociación por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés) han dejado entrever el abismo que existe entre las posiciones, por un lado, del gobierno Trump y, por el otro, los gobiernos de Canadá y México. En un primer momento, las diversas y "poco convencionales" propuestas de los Estados Unidos fueron recibidas con incredulidad y preocupación por parte de sus socios comerciales, llevándolos a buscar soluciones que sean políticamente viables para todos ellos. Sin embargo, la diferencia latente entre las expectativas de unos y otros frente a los contenidos finales del Tratado están mostrando la dificultad de dialogar sobre puntos en común cuando estos son escasos. Por otra parte, más allá de las dificultades en la negociación propias de cualquier tratado de libre comercio, en este caso particular las posibilidades de éxito estarán determinadas por los procesos electorales que se llevarán a cabo tanto en Estados Unidos como en México en el transcurso de 2018. Teniendo en cuenta estas consideraciones, este artículo se propone reflexionar sobre el modo en que se relaciona la política doméstica de estos países (es decir, los factores locales), con sus negociaciones comerciales internacionales (los factores globales).

Si bien los cambios en la economía internacional impactan sobre la política doméstica, los procesos electorales son menos susceptibles a las negociaciones comerciales que transcurren a puerta cerrada que a las declaraciones que los líderes políticos hacen sobre éstas y sobre sí mismos<sup>1</sup>. Así, los dos procesos electorales que se llevarán a cabo en 2018 – la campaña presidencial mexicana y las elecciones de mitad de término en Estados Unidos – estarán notablemente influenciadas por este último factor. En el caso de México, el candidato que actualmente lidera las encuestas presidenciales, Andrés Manuel López Obrador (AMLO), ha privilegiado en sus campañas previas una comunicación directa con los electores. En el caso de Estados Unidos, la política exterior ha cambiado de forma marcada durante la presente administración, lo que puede implicar que la renovación de una parte del Congreso gire en torno a las actuaciones del Presidente Trump en la política internacional.

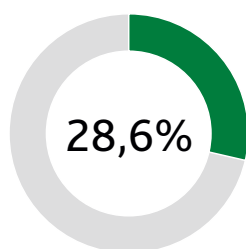
### Toda política es local

La frase – comúnmente atribuida a Thomas P. O'Neill, legislador por Massachusetts – significa que las luchas políticas tienen siempre un anclaje en los fenómenos estrictamente locales, dado que los políticos se eligen en un distrito en particular por habitantes con un set de preferencias localmente definidas. La negociación del NAFTA no es indiferente a este fenómeno: los habitantes de Canadá, Estados Unidos o México votarán por sus representantes no tanto en función de un análisis de las implicancias globales del acuerdo, sino mayormente en función de los impactos locales que los cambios al Tratado pueden traer. Las prioridades de los mexicanos a la hora de votar estarán centradas en sus deseos de cambio después de un gobierno plagado de diverso tipo de problemas<sup>2</sup>. En las elecciones para el Congreso de Estados Unidos, el adagio es aun más relevante. Diversas coaliciones sociales estadounidenses se han movilizado para apoyar el NAFTA, ejerciendo presión política y dejando entrever que acabar con el mismo tendría costos políticos considerables. Esta presión parece estar dando sus frutos, puesto que la administración Trump parece estar poco a poco demostrando su disposición a mantenerse en el NAFTA. Esto no significa, vale la pena aclarar, que lo que queda aun por negociar sea sencillo, principalmente por el poco margen de maniobra con el que cuentan los negociadores.

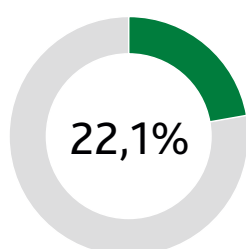
# México: estimación de preferencia electoral (marzo de 2018)



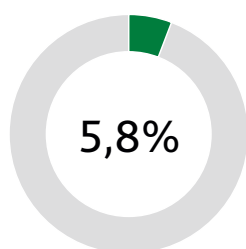
Andrés Manuel López Obrador



Ricardo Anaya



José Antonio Meade



Margarita Zavala

Fuente: Univision (2018)

Como se mencionó anteriormente, el principal motivo de movilización de los votantes mexicanos es, en este ciclo electoral, el deseo de cambio. El candidato que más se identifica con estas aspiraciones es AMLO, quien después de haber participado en dos elecciones presidenciales, parece haber aprendido aquello que lo beneficia y aquello que no lo hace frente a sus contrincantes. Además, el ambiente institucional cambió desde su primera campaña en 2006, debido a una reforma electoral que buscó precisamente acabar con esas prácticas. Así, una campaña relativamente corta (de aproximadamente tres meses) y con una población con deseos de cambio, parece darle, hasta el momento, una ventaja considerable a AMLO sobre sus adversarios políticos, en tanto que es un candidato experimentado y que evita la polarización.

Nótese, sin embargo, que los argumentos de campaña ligados tanto al desempeño de la economía en general, como a la negociación del NAFTA en particular, brillan por su ausencia. De hecho, a pesar de que el NAFTA – junto con la independencia del Banco de México y la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria – es un importante pilar institucional de la economía mexicana de los últimos 25 años, el electorado mexicano se interesa sólo parcialmente por las cuestiones económicas. Esto implica que las negociaciones comerciales no movilizan *per se* suficientemente al electorado mexicano al momento de votar. Más aun, al margen de los argumentos abstractos a favor de un pacto beneficioso para México, los candidatos no tienen incentivos a declararse firmemente a favor o en contra del acuerdo ya que todas las coaliciones electorales están influenciadas por intereses poderosos como los del sector agropecuario o el de las industrias maquiladoras.

El conjunto de estos factores – una campaña más corta, la amplia ventaja relativa de AMLO en las encuestas (cerca de diez puntos porcentuales) y un intento deliberado por su parte de medir sus intervenciones en contra de sus adversarios – hace pensar que esta campaña será diversa a las anteriores. Si a esto se le agrega una renovada confianza en los otros pilares institucionales de la economía mexicana arriba mencionados, es poco probable que una eventual victoria de AMLO esté marcada por las negociaciones del NAFTA.

Analizando el caso de Estados Unidos, observamos una movilización creciente de grupos de interés a favor de un “NAFTA mejorado”. Esto es en parte predecible debido al impacto que tendría el fin del acuerdo en sectores como el agrícola, que ve con desconfianza la posibilidad de perder parte de los mercados ganados en el último cuarto de siglo. Adicionalmente, los políticos, bajo el lema “toda política es local”, también se están movilizand a favor de mantener y llevar a buen término las negociaciones. Dada la polarización que se vive actualmente en Estados Unidos y la forma en la que se alinean los temas en torno a la posición de los líderes partidarios, sean estos del Ejecutivo o del Legislativo, el NAFTA representa un punto de crucial interés en este año de elecciones.

La presión sobre la administración Trump ha aumentado y los signos del éxito de esa presión se advierten en las recientes declaraciones por parte de altos funcionarios de su cartera. Estos señalan que existen avances significativos en las conversaciones y que el resultado final será un nuevo acuerdo y no el fin del mismo. Asimismo, ante los erráticos pronunciamientos por parte de la administración Trump, los funcionarios canadienses y mexicanos no pierden oportunidad para defender el acuerdo y recordar que todos perderían si el mismo se acabara. En este sentido, la reciente firma por parte de estos países del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por su sigla en inglés) no significa que estos estén dispuestos a perder los flujos de comercio que poseen con Estados Unidos.

En pocas palabras, a lo largo del transcurso de las negociaciones, se ha consolidado una coalición de actores domésticos estadounidenses que busca impedir que la administración Trump se retire del acuerdo. A pesar de las divisiones partidarias, muchos de estos actores pertenecen al Partido Republicano y proceden de regiones dominadas por este partido, con lo cual los argumentos partidistas que frecuentemente adopta la Casa Blanca pierden fuerza. Por otra parte, los miembros de la administración Trump han mostrado

en ciertas ocasiones que sus poco convencionales posturas son tan sólo una estrategia de negociación que busca obtener concesiones por parte de las contrapartes. Sin embargo, el hecho mismo de que dicha administración se vea obligada a explicar sus posiciones a diferentes actores domésticos muestra hasta qué punto son importantes las cuestiones locales en la definición de una política pública cuyo ámbito principal de influencia se encuentra en la arena internacional.

### Expectativas

Llegado el mes de marzo de 2018, y después de numerosas rondas de negociación que se prolongaron más allá del plazo inicial propuesto, quedan aun varias cosas por resolver. Sin embargo, la duda sustancial que prevalecía hasta hace algunos meses sobre la posibilidad de un eventual retiro por parte de Estados Unidos del NAFTA ha desaparecido casi en su totalidad. Más allá del argumento sobre la táctica de negociación, es probable que la administración Trump haya considerado que el costo político de retirarse del acuerdo sea demasiado alto – costo considerable para una administración que ha tenido dificultades para mostrar resultados legislativos y acciones concretas que lleven su propia impronta. En este sentido, observamos un escenario de optimismo cauteloso en lo que atañe a las posibilidades de lograr un acuerdo beneficioso.

Este escenario podría, por otro lado, cambiar en el segundo semestre del año, ya que las elecciones legislativas en Estados Unidos pueden polarizar, aun más, al electorado. Así las cosas, aunque hasta el momento la balanza está inclinada a favor de un "NAFTA mejorado", es muy pronto para aventurar a un pronóstico en tanto que las negociaciones por el sector automotriz son complejas, no sólo técnicamente sino también por la importancia que posee el sector en los tres países.

Parte de la importancia de las negociaciones por el sector automotriz radica en sus efectos sobre el desempleo en las regiones industriales que se encuentran en decadencia económica. Así, las maniobras en la negociación buscan mostrar una administración que lucha por los sectores dejados de lado por los cambios de la economía global, sin notar que el cambio tecnológico ha jugado un papel notable. Así, el pedido de la administración Trump de aumentar el contenido estadounidense en la producción automotriz de la región sólo tendrá un impacto moderado. Lo que realmente contará será su retórica proteccionista, más allá de los resultados concretos. En consecuencia, aunque en este momento la probabilidad de una salida abrupta por parte de los Estados Unidos haya sido reducida considerablemente, esto no significa que más adelante no vayan a existir dificultades. La cautela y firmeza por parte de los negociadores han permitido que hoy se hable con seguridad de un nuevo pacto y no del acuerdo que dejó de ser.

- ❶ Trabajos clásicos en ese sentido incluyen *Internationalization and Domestic Politics*, editado por Robert O. Keohane y Helen V. Milner (1996); y *Commerce and Coalitions. How Trade Affects Domestic Political Alignments*, de Ronald Rogowski (1989).
- ❷ Sobre los deseos de cambio de diversos sectores de la sociedad mexicana, ver: Rafael Ramírez. Prometen Amlo Y Anaya Cambio De Régimen En 2018. In: *El Sol de Toluca*, 2 ene. 2018. Para una evaluación del gobierno Peña Nieto, ver: Ricardo Amado. "Cinco Palabras Que Decidirán La Elección De México: Cambio, Corrupción, Nacionalismo, Populismo Y Pobreza", disponible en: <<http://bit.ly/2kDFedB>>.
- ❸ Algunas recientes declaraciones de los miembros de gabinete de Trump están reseñadas aquí: <<http://bit.ly/2EwJEvV>>. Aquellas de su contraparte canadiense se muestran aquí: <<http://bit.ly/2HNpLhc>>.



**Alejandro Angel Tapias**

Investigador de post-doctorado (CAPES-MEC) del Programa de Posgrado en Relaciones Internacionales en la UFSC y Doctor en Ciencia Política por la Université de Montréal (2017).

# Publicaciones

Puentes recomienda publicaciones de ICTSD y otras instituciones que están contribuyendo al estudio y una mejor comprensión del comercio internacional y el desarrollo sostenible, con implicaciones también para América Latina.



## **Desencadenando la transición comercial: el papel del G20 en la reconciliación de las reglas para el comercio y el cambio climático** **ICTSD – febrero 2018**

Existe un nexo inevitable entre comercio y cambio climático. Económicamente, ambientalmente y legalmente, los dos están entrelazados bajo el derecho internacional. Sin embargo, esta conexión esencial aun no se refleja en las agendas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (UNFCCC, por su sigla en inglés). Como un poderoso foro de discusión y coordinación de políticas que reúne a las principales economías y emisores del mundo, el G20 tiene el potencial de estimular la elaboración de reglas globales para evitar una colisión entre el comercio y los regímenes climáticos, para así avanzar hacia acciones más afirmativas. Para acceder al texto, haga clic [aquí](#).



## **Disposiciones digitales relacionadas con el comercio en los acuerdos comerciales regionales: modelos existentes y lecciones para el sistema multilateral de comercio** **ICTSD – noviembre 2017**

El comercio mundial se está modificando vertiginosamente con el rápido crecimiento y difusión del Internet y las tecnologías digitales. En la ausencia de un mandato de amplio espectro por parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para el comercio digital, los acuerdos comerciales regionales (ACR) han surgido como los principales laboratorios para la creación de nuevas reglas y disciplinas. Este documento proporciona una visión general de los tipos de disposiciones encontradas dentro de los ACR que afectan el comercio electrónico y el comercio digital. Además, analiza las perspectivas para una mayor convergencia en los acuerdos comerciales digitales del futuro. Para acceder al texto, haga clic [aquí](#).



## **Estudio presentado al Global Affairs Canada sobre la renegociación y modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)** **CCPA – julio 2017**

Global Affairs Canada está consultando a los canadienses sobre sus prioridades y preocupaciones respecto a la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés). En este estudio, los autores señalan que el NAFTA no ha cumplido con su promesa de crecimiento en el empleo y la productividad, y claramente no ha protegido a Canadá de las acciones comerciales unilaterales de los Estados Unidos. Los autores argumentan que si la renegociación del NAFTA abre la posibilidad de mejorar el bienestar de todos los estadounidenses, ésta debe ser inclusiva, transformadora y orientada al futuro, al tiempo que enfocada en los desafíos actuales. Los autores sugieren que el NAFTA debiera renegociarse a fin de lograr una sociedad sostenible y equitativa, y no para mantener un *statu quo* insatisfactorio e insostenible. Para acceder al texto, haga clic [aquí](#).



SIGA EXPLORANDO EL MUNDO DEL COMERCIO Y EL DESARROLLO  
SOSTENIBLE EN LA RED BRIDGES DE ICTSD

## PONTES

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible  
para el mundo de habla portuguesa- *Idioma português*  
[www.ictsd.org/news/pontes](http://www.ictsd.org/news/pontes)

## BRIDGES

Noticias relativas al comercio mundial desde una  
perspectiva de desarrollo sostenible- *Idioma inglés*  
[www.ictsd.org/news/bridges](http://www.ictsd.org/news/bridges)

## 桥

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible  
para el mundo de habla china- *Idioma chino*  
[www.ictsd.org/news/qiao](http://www.ictsd.org/news/qiao)

## МОСТЫ

Análisis e información sobre comercio y desarrollo  
con enfoque en los países del CEI- *Idioma ruso*  
[www.ictsd.org/news/bridgesrussian](http://www.ictsd.org/news/bridgesrussian)

## BRIDGES AFRICA

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible  
con énfasis en África- *Idioma inglés*  
[www.ictsd.org/news/bridges-africa](http://www.ictsd.org/news/bridges-africa)

## PASSERELLES

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible  
con énfasis en África- *Idioma francés*  
[www.ictsd.org/news/passerelles](http://www.ictsd.org/news/passerelles)



### Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Chemin de Balexert 7-9  
1219 Geneva, Switzerland  
+41-22-917-8492  
[www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

La producción de PUENTES es posible  
gracias al apoyo generoso de todos nuestros  
donantes, que incluyen:

**DFID – Departamento para el Desarrollo  
Internacional del Reino Unido**

**SIDA – Agencia Sueca para el Desarrollo  
Internacional**

**DGIS – Ministerio de Relaciones  
Exteriores de Holanda**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,  
Dinamarca**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,  
Finlandia**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,  
Noruega**

PUENTES recibe publicidad y patrocinios  
para apoyar el costo de la publicación e  
incrementar su impacto a nivel global y  
en Latinoamérica. La aceptación de las  
propuestas queda a discreción de los editores.  
Las opiniones expresadas en los artículos son  
responsabilidad exclusiva de los autores y no  
necesariamente reflejan el punto de vista de  
ICTSD.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative  
Commons de Atribución-NoComercial-  
SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

ISSN 1563-0013

